

МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА

На правах рукопису

МОХНЕНКО АНДРІЙ СЕРГІЙОВИЧ

УДК: 338.439.62

**РОЗВИТОК ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В СИСТЕМІ ФАКТОРІВ
КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ,
ПРАКТИКА**

**08.00.04 – економіка та управління підприємствами
(за видами економічної діяльності)**

**Дисертація
на здобуття наукового ступеня доктора
економічних наук**

**Науковий консультант
доктор економічних наук, професор
Наумов Олександр Борисович**

Херсон – 2011

ЗМІСТ

Вступ	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТАЛОГО ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	13
1.1. Виникнення, еволюція та сутність фермерських господарств	13
1.2. Місце і роль фермерських господарств в аграрній сфері економіки	40
1.3. Конкурентоспроможність фермерських господарств	61
Висновки до розділу 1	88
РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	91
2.1. Умови, закономірності та принципи розвитку фермерських господарств	91
2.2. Методологічні основи оцінки ефективності розвитку і функціонування фермерських господарств	114
2.3. Критерії та методичні підходи до визначення конкурентоспроможності фермерських господарств	141
Висновки до розділу 2	154
РОЗДІЛ 3. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	156
3.1. Розміри, спеціалізація та технічна оснащеність фермерських господарств	156
3.2. Аналіз ефективності функціонування фермерських господарств	169
3.3. Оцінка конкурентоспроможності фермерських господарств	189
Висновки до розділу 3	220
РОЗДІЛ 4. СТРУКТУРНІ, ФІНАНСОВІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА	222
4.1. Концепція структурних перетворень у сільському господарстві у контексті спеціалізації фермерських господарств	222

4.2. Інвестиційно-інноваційне забезпечення конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств	253
4.3. Система формування і прийняття управлінських рішень у агровиробництві в умовах ризику і невизначеності	283
Висновки до розділу 4	314
РОЗДІЛ 5. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ І МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	317
5.1. Основні напрямки підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств	317
5.2. Обґрунтування розмірів та оптимізації галузевої структури фермерських господарств	347
5.3. Підвищення економічної ефективності фермерських господарств в умовах загострення конкуренції на ринку продовольства	373
Висновки до розділу 5	388
Висновки	391
Список використаних джерел	397
Додаток	436

ВСТУП

Актуальність теми. Агросфера є одним з вагомих секторів економіки України і має реальний потенціал забезпечити лідируюче положення у виробництві і переробці сільськогосподарської продукції. Важлива роль у цьому відводиться фермерським господарствам, що фактично стали повноправними суб'єктами в аграрній багатокладній економіці, пройшли свій перший етап формування і становлення. Обумовлено це тим, що фермерські господарства як мала форма підприємництва мають переваги порівняно з великим виробництвом: прості в оформленні, входження в ринок і відхід з його для них не представляє серйозних проблем; відрізняються гнучкістю в господарській діяльності; швидко реагують на зміни кон'юнктури ринку; мають очевидну економію на внутрішньогосподарських перевезеннях і управлінських витратах у порівнянні з великими формуваннями; більшою мірою зацікавлені в більш ефективній роботі. Наразі у них є чимало соціально-економічних проблем і одна з яких – організація конкурентоспроможного виробництва. В умовах твердої конкуренції фермерські господарства можуть успішно функціонувати за умови виробництва конкурентоспроможної продукції.

Завдання розвитку фермерських господарств в Україні вимагає проведення досліджень з теорії, методології і практики підвищення їх конкурентоспроможності, ефективності і рентабельності, створення ефективного механізму господарювання.

В економічній літературі розвиток фермерських господарств досліджується в різних аспектах, що знайшло відображення у наукових працях таких вітчизняних і закордонних вчених, як Н. Антофій, М. Бакетт, В. Гавриш, О. Гаркуша, А. Головін, Г. Жуйков, В. Зіновчук, Л. Мармуль, Л. Мельник, І. Томич, І. Топіха, М. Туган-Барановський, А. Чайанов, М. Шульський, В. Юрчишин та інших науковців.

Досить ґрунтовно загальні проблеми конкуренції та конкурентоспроможності підприємств як у теоретичному, так і в практичному

аспектах досліджені у роботах Г.Азоєва, І.Ансоффа, С.Брю, К.Макконелла, О.Наумова, М.Портера, Р.Фатхутдінова А.Юданова.

Певні питання конкурентної політики, забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання у сфері АПК та фермерських господарств зокрема, відображені в працях В.Андріанова, В.Андрійчука, В.Амбросова, М.Маліка, В.Месель-Веселяка, П.Саблука.

Проте проблеми розвитку конкурентного потенціалу фермерських господарств, підвищення конкурентоспроможності продукції, чинники її підвищення або зниження, визначення показників та методів оцінки мають недостатній рівень опрацювання. Зрозуміло, що наявність значної кількості великотоварних виробників, наявність і розташування гуртових ринків, великий рівень землезабезпеченості населення, недостатній рівень заселеності сільських населених пунктів, неналежний рівень ресурсозабезпечення визначають специфіку конкурентного середовища в якому функціонують фермерські господарства. Саме потреба у всебічному дослідженні та вирішення зазначеного переліку проблем визначає актуальні теми дослідження, її теоретичне і практичне значення.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана у межах комплексної науково-дослідної роботи Міжнародного Університету бізнесу і права "Фінансово-економічний механізм сталого розвитку аграрних підприємств в умовах трансформації до СОТ" (номер державної реєстрації 0109U002936). У рамках даної теми автором розроблені заходи щодо підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційного дослідження є розробка теоретичних, методологічних та прикладних засад формування та впровадження ефективних механізмів розвитку фермерських господарств в умовах конкурентного середовища.

Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання таких завдань:

– розробити концепцію розвитку фермерських господарств, яка всебічно

враховує вплив факторів конкурентного середовища;

– обґрунтувати доцільність створення кластерної структури, спроможної консолідувати потенціал економічного і виробничого потенціалу фермерських господарств;

– сформувати концептуальну схему прийняття управлінських рішень у фермерських господарствах з урахуванням ризику;

– удосконалити систему моніторингу структурних перетворень в агросекторі в процесі розвитку фермерських господарств;

– розробити концептуальний підхід до вибору пріоритетів структурних перетворень в агросекторі;

– сформувати методичний підхід до визначення рівня інвестиційної привабливості фермерського господарства з урахуванням факторів ризику і невизначеності;

– обґрунтувати підхід до визначення потреби фермерських господарств в інвестиційних ресурсах;

– опрацювати підхід до обґрунтування розмірів та оптимальної галузевої структури фермерських господарств;

– сформувати комплекс заходів для розвитку переробних виробництв у фермерських господарствах у рамках кластерної структури;

– запропонувати методичний підхід до розрахунку внутрішніх цін для ієрархічної системи управління агропромисловим кластером;

– розробити механізм інвестиційного забезпечення фермерських господарств;

– визначити та обґрунтувати стратегічні напрями розвитку інвестиційної діяльності фермерських господарств Херсонської області.

Об'єктом дослідження – є комплекс організаційно-економічних відносин у процесі розвитку фермерських господарств в умовах конкурентного середовища.

Предметом дослідження – є теоретико-методологічні та науково-практичні засади розвитку фермерських господарств в умовах дії факторів

конкурентного середовища.

Методи дослідження. Теоретико-методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання, аналіз об'єкта у ланцюгу зв'язків, вивчення залежностей предмета від інших предметів. У процесі дослідження були задіяні сучасні загальнонаукові та спеціальні методи. Метод абстрагування використовувався при визначенні понять і категорій, створенні наочних образів. Системний підхід дозволив розглянути об'єкт і предмет дослідження як систему і елемент системи соціально-економічних відносин у державі та у світі. Методи спостереження, виміру і опису використано для вивчення властивостей і зв'язків об'єкта, фіксації кількісних характеристик досліджуваної системи, систематизації даних; метод порівняння – при визначенні тенденцій розвитку, динаміки кількісних і якісних характеристик у виробничій системі; аналітичний і синтетичний методи – у визначенні етапів і факторів розвитку, виділенні елементів об'єкту, взаємозв'язку і взаємодії елементів; системний аналіз і синтез – для розкриття організаційно-економічного механізму і визначення стратегії ефективного розвитку досліджуваного об'єкту; історико-логічний метод орієнтовано на виявлення історичних і структурних зв'язків виробничої системи аграрного виробництва; індуктивний метод – для прогнозування показників розвитку; дедуктивний метод – при розробці пропозицій; математичні методи – для розробки методики оцінки доцільності інтеграції фермерських господарств, методи моделювання застосовані при побудові моделей організаційно-економічного механізму регулювання розвитку фермерських господарств.

Інформаційну базу дослідження становили законодавчі та нормативно-правові акти України, статистичні матеріали Державного комітету статистики України, звітні дані міжнародних організацій і установ, монографії, науково-аналітичні статті вітчизняних і зарубіжних вчених з проблем розвитку фермерських господарств, звітні дані фермерських господарств.

Наукова новизна дисертаційного дослідження полягає у комплексному системному обґрунтуванні теоретичних, методологічних, методичних і

практичних положень і рекомендацій, спрямованих на формування механізмів розвитку фермерських господарств в умовах конкурентного середовища.

Наукова новизна найважливіших результатів роботи визначається тим, що:

вперше:

– розроблено концепцію розвитку фермерських господарств, забезпечення стійкої прибутковості, захищеності в економічному, соціальному і правовому плані, яка формується з блоків, які включають систему заходів і забезпечують досягнення поставлених цілей і реалізацію концепції на практиці;

– сформовано концептуальну схему прийняття управлінських рішень у фермерських господарствах з урахуванням ризику, що враховує специфіку і характер взаємодії підсистеми ризик-менеджменту з іншими (зовнішніми і внутрішніми) підсистемами управління;

– запропоновано створення кластеру в овочівництві Херсонської області, метою якого є концентрація економічного і виробничого потенціалу фермерських господарств на основі формування логістики розвитку "кластерного ланцюжка цінностей" згідно з асортиментом виробленої продукції, з урахуванням прилягаючих територій і регіонів. Розроблено структуру запропонованого кластеру та схему взаємодії координаційної ради з фермерськими господарствами за типом стратегічного планування;

удосконалено:

– методичну конструкцію моніторингу структурних перетворень у агросекторі в процесі розвитку фермерських господарств, яка включає три блоки: вимір структурних зрушень; аналіз стану аграрної структури; оцінка ефективності функціонування аграрної системи. Підхід базується на зіставленні нових пропорцій з граничними, що дозволяє оцінити стан структури, визначити ступінь наростання або зниження загроз в аграрній системі;

– концептуальний підхід до вибору пріоритетів структурних перетворень у агросекторі, в основу якого покладено розширену матрицю можливих варіантів структурних перетворень, вибір яких визначається низкою факторів і

принципів;

– методику, що дозволяє максимально об'єктивно оцінити змінні умови і визначити рівень інвестиційної привабливості фермерського господарства з урахуванням факторів ризику і невизначеності. Усі процедури і кроки пропонованої методики побудовані на послідовності дев'яти етапів виконання основних завдань функціонування фермерського господарства з урахуванням невизначеності й ризику економічного середовища;

– науково-практичний підхід до обґрунтування розмірів та оптимальної галузевої структури фермерських господарств з попереднім визначенням їх спеціалізації, який дозволяє реалізувати економіко-математичну модель діяльності фермерського господарства, проводити багатоваріантні розрахунки в короткі терміни, що є особливо необхідним за умов ринкової економіки;

– методичний підхід до визначення потреби фермерських господарств (об'єднань господарств) в інвестиціях, відповідно до якого необхідний розмір інвестицій визначається згідно з прогнозованим обсягом виробництва і оптимальним параметром капіталоємності;

дістали подальшого розвитку:

– комплекс заходів для розвитку переробних виробництв у фермерських господарствах у рамках кластеру овочівництва. З метою оцінки привабливості і стійкості кластеру овочівництва у Херсонській області розроблено критерії оцінки факторів і вагові коефіцієнти;

– методичний підхід до розрахунку внутрішніх цін для ієрархічної системи управління агропромисловим кластером із трьома бізнес-одинацями (фермерськими господарствами), які мають послідовну структуру зв'язків і один координуючий орган управління (координаційна рада). У результаті отримана підсумкова таблиця внутрішніх цін залежно від варіантів сценарних умов;

– механізм інвестиційного забезпечення фермерських господарств, який включає нормативно-правове, інституціональне, організаційно-економічне, фінансове й інформаційне забезпечення ефективного інвестування;

– стратегічні напрями розвитку інвестиційної діяльності фермерських господарств Херсонської області, які знайшли відображення у розробленій Програмі інвестиційно-інноваційного розвитку фермерських господарств регіону на 2011-2015 роки. Для успішної реалізації програми й інвестиційного забезпечення розвитку фермерських господарств запропоновано створення спеціалізованого інституту – агентства інвестицій і аграрного розвитку, основною метою діяльності якого є залучення інвестицій у сільське господарство.

Практичне значення отриманих результатів. Одержані автором результати дослідження з теорії, методології і практики стимулювання розвитку фермерських господарств доведені до рівня методичних і практичних розробок. Практичне значення одержаних результатів полягає в можливості використання їх при розробці механізму і стратегії розвитку фермерських господарств в Україні, формуванні галузевих і регіональних програм розвитку, у практичній діяльності фермерських господарств.

Результати дослідження, висновки та рекомендації, що містяться в дисертаційній роботі, використовуються у практичній діяльності Головного управління економіки Херсонської обласної державної адміністрації при впровадженні Стратегії економічного та соціального розвитку Херсонської області до 2015 року. (довідка № 350/146-07 від 02.06.11 р.).

Науково-практичні результати дисертаційного дослідження використовуються у діяльності Об'єднання фермерських господарств "Тетяна" (довідка № 74 від 04.04.11 р.) та ТОВ "Вікторія-Л" (довідка № 38 від 05.04.11 р.).

Ряд положень дисертаційного дослідження з питань теорії і практики розвитку фермерських господарств використовуються в навчальному процесі у Херсонському державному аграрному університеті при викладанні дисциплін "Стратегія підприємства" та "Економіка і організація діяльності об'єднань підприємств" (довідка № 26/03 від 31.03.11 р.).

Наукові результати дисертаційного дослідження використані Міжнародний університет бізнесу і права при виконанні фундаментальних

науково-дослідних тем (довідка № 34-11 від 28.03.11 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційне дослідження є самостійною науковою роботою автора. Наукові результати, висновки і пропозиції, що виносяться на захист, отримані автором особисто. З наукових робіт, опублікованих у співавторстві, в дисертаційній роботі використовувалися лише ті положення та ідеї, які є результатом особистих досліджень дисертанта. У дисертації не використовувалися ідеї та розробки, що належать співавторам.

Апробація результатів дисертації. Основні положення і результати наукових досліджень, що містяться в дисертації, оприлюднені автором на конференціях, семінарах, нарадах, консультаціях та заняттях, серед яких найбільш важливими були: Перша всеукраїнська міждисциплінарна конференція "Бар'єри та можливості розвитку малого та середнього бізнесу в Україні" (м. Київ, 14-15 лютого 2005 р.), Всеукраїнська науково-практична конференція "Формування сучасної стратегії розвитку підприємництва в Україні" (м. Херсон, 30 листопада – 1 грудня 2006 р.), Всеукраїнська науково-практична конференція "Перспективи становлення конкурентоспроможної регіональної економіки" (м. Херсон, 21-22 вересня 2007 р.), П'ята Міжнародна науково-практична конференція "Экономическое, социальное и экологическое пространство Украинского Причерноморья в условиях глобализации" (м. Феодосія, 25-28 вересня 2007 р.), Міжнародна наукова конференція "Актуальні проблеми розвитку економіки в умовах міжнародної інтеграції" (м. Одеса, 25-26 вересня 2008 р.), Міжнародна науково-практична конференція "Стратегія економічної безпеки: держава, регіон, підприємство" (м. Херсон 17-18 березня 2008 р.), Всеукраїнська науково-практична конференція "Економіка, право і влада в сучасних умовах розвитку України" (м. Херсон, 20-21 листопада 2008 р.), Всеукраїнська науково-практична конференція "Держава, регіон, підприємство: теорія та практика економіко-правового регулювання" (м. Херсон, 26-27 листопада 2009 р.), Міжнародна науково-практична конференція "Сучасні тенденції економічної теорії і практики: світовий досвід та вітчизняні реалії" (м. Херсон, 18-19 листопада 2010 р.), IV науково-практична конференція

"Інституційні засади функціонування економіки в умовах трансформації" (м. Одеса, 8-10 вересня 2010 р.).

Публікації. Основні положення дисертації викладено у 32 наукових працях. З них 2 одноосібні монографії, 24 статті у наукових фахових виданнях, 6 статей в інших наукових виданнях. Загальний обсяг публікацій становить 45,65 умовн. друк. арк.

Обсяг і структура дисертації. Дисертація складається із вступу, п'яти розділів, висновків, списку використаних джерел, який нараховує 426 найменувань, додатку. Загальний обсяг роботи складає сторінок, основна частина дисертації викладена на 396 сторінках комп'ютерного тексту, список використаних джерел – на 38 сторінках, додаток – на сторінках. Робота містить 58 таблиць, 31 рисунок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТАЛОГО ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

1.1. Виникнення, еволюція та сутність фермерських господарств

На розвитку всіх організаційно-господарських структур у всіх сферах АПК, і у сільському господарстві безпосередньо, позначаються конкретні умови, які притаманні тому чи іншому регіону, або склалися на державному рівні. Перетворення, які відбуваються у всіх сферах суспільного виробництва, тим більше під час глобальних перетворень, супроводжуються процесами оновлення суб'єктів господарювання, що існували в минулому, а також формуванням нових господарських формувань. Саме така об'єктивна закономірність притаманна будь-яким періодам здійснення реформ і в будь-яким країнам. Не є винятком і вітчизняне агропромислове виробництво.

Реформування в агропромисловому комплексі позначилось на кардинальних змінах у функціонуванні суб'єктів господарювання. Саме колишні господарські формування стали основою для створення нових форм господарювання, відбулося розширення можливостей діяльності господарств населення та видозмінення господарств суспільного сектору. Трансформація аграрного сектору України сприяла формуванню приватного власника на землі. Безперечно, це сприяло розвитку приватного підприємництва. Саме приватна власність стала єдиною основою формування форм господарювання з різними розмірами виробництва. Отже, малі суб'єкти господарювання є найпоширенішою формою індивідуальної власності, які створені на основі домогосподарств населення, складовою яких є особисті господарства населення та фермерські господарства в їх класичному розумінні [398].

Класичним фермерським господарством, на нашу думку, є господарство, яке базується на праці фермера та членів його родини з можливістю залучення найманих працівників. Саме особиста участь у виробничому процесі членів

фермерських господарств та їх родин, на наш погляд, є основною класифікаційною ознакою малих форм господарювання в аграрному секторі.

Але "спроби негайно реформувати сільське господарство шляхом революційної трансформації діючих господарських структур (колгоспів і радгоспів), не створили основних економічних передумов для формування конкурентоздатних та продуктивніших господарств, не забезпечили позитивних результатів" [161].

В трансформаційних процесах чільне місце посідає фермерство, оскільки воно є однією з провідних форм господарювання в розвинених країнах світу. Відповідно, як і кожна форма господарювання, фермерство має свою історію розвитку.

Основою існування будь-якого суспільства є матеріальне виробництво. Залежно від складу його матеріально-технічної бази воно приймає економічну форму. Першою формою таких відносин стала первісна община, яка мала родоплемінну основу. В умовах жорсткого протистояння з дикою природою альтернативи колективної господарської діяльності не було. Головними характерними ознаками цього етапу господарювання людини були: примітивні знаряддя праці – часто продукти природи, а не людської діяльності; ручна праця з низькою продуктивністю праці; відсутність товарно-грошових відносин і панування натурального господарства.

На цьому етапі господарювання можна виділити дві стадії розвитку. Перша характеризується відсутністю відтворювальної основи. Вона є пасивним користуванням дарами природи – збирання, охота, рибальство. Друга стадія була ознаменована "приборканням вогню" і переходом до виготовлення знарядь праці. Відбувається приручення тварин і використання землі як чинника матеріального виробництва, формується відтворювальне господарство. Повного витіснення збирання і полювання не відбувається, як вид діяльності вони поступово поступаються своїми позиціями відтворювальному типу господарювання, зменшуючи тим самим залежність від дикої природи. Ця стадія в розвитку суспільства одержала найменування підсічно-вогневого

землеробства [338].

Не дивлячись на очевидний прогрес у розвитку матеріального виробництва його як і раніше було орієнтовано на задоволення особистих потреб людини, сім'ї, характеризувалося нерозвиненістю суспільного розподілу праці, низькою продуктивністю, відсутністю товарного обміну.

Під впливом потреб, з одного боку, і завдяки накопиченому досвіду і вдосконаленню знарядь праці, з іншого, відбулося зростання продуктивності праці, розвивається суспільний розподіл праці, що привело до появи надлишків предметів споживання. Саме у цей час з'являється абсолютно нова форма власності – приватна (першим таким об'єктом була худоба). Обмін надлишками набуває регулярного, товарного характеру. Можливості людини самостійно протистояти дикій природі і вирішувати питання виробництва істотно розширюються, що приводить до відособлення сімей з общини. У результаті численних перерозподілів у знаряддях праці, худоби і землі формується приватне їх утримання, а потім і приватна власність.

Поява індивідуально-сімейних господарств ознаменувала перехід до нового етапу в розвитку людської цивілізації, що характеризується вищим рівнем продуктивності праці, пануванням відношень приватної власності, появою товарного обміну.

Стародавній Схід став першим Світовим центром, що зробив наступний крок в розвитку системи господарювання за допомогою переходу до державності. Головною особливістю цього регіону, на думку багатьох учених, було зрошуване землеробство. Іригаційні споруди були складними і трудомісткими в споруді і змісті, що зумовило участь у господарській діяльності і держави, зменшивши тим самим роль індивідуальних сімейних господарств. Широко використовувалася праця рабів. Таке положення зберігалося впродовж багатьох століть [225].

Значний внесок у розвиток системи господарювання вніс Середземноморський регіон. Можливість прояву кращих індивідуальних якостей людини привело тут до швидкого розшарування населення по достатку

і виникненню рабовласницьких держав. У Стародавній Греції і Римі головну роль у сільському господарстві грали крупні рабовласницькі господарства, які в епоху існування Римської імперії одержали назву латифундій. На відміну від Греції, де головну роль відігравали ремесла і торгівля, у Римі основним було сільське господарство. Через економічні і соціальні причини ефективність господарської діяльності латифундій знижувалася, застосування праці рабів у цих умовах стало не вигідним і відбулося їх дроблення. Раби, яких відпускали на свободу, звично працювали на ділянці землі, що надавалися крупним землевласником, і називалися колонами. Саме колони в майбутньому і склали основу розшарування кріпосних селян в Західній Європі [28].

На території Франкської держави розвиток господарської діяльності йшов декілька іншим шляхом. У V-VI століттях франки, які були нащадками німецьких племен, вели своє господарство на основі колективного володіння землею, у формі общини – мазкі. Кожна сім'я одержувала в користування ділянку ріллі, яка після збирання врожаю перетворювалася на загальне пасовище. На цьому етапі володіння землею було суспільним, а праця і розподіл продуктів праці – індивідуально-сімейним. Проте надалі відбулося розшарування членів мазкі, що привело до зменшення середніх розмірів селянських наділів і появи крупної феодалної вотчини – вілл, заснованих на праці залежних селян і натуральному характері виробництва [28].

Розвиток сільського господарства в Англії мав свої особливості. До XI століття тут разом з великими товаровиробниками існувало багато дрібних селян-власників. Проте в XI столітті, у зв'язку з низкою геополітичних подій, відбулося укрупнення виробництва і поява безземельних селян. Земельний перепис того часу показав, що найпоширенішою формою господарювання став маєток з використанням кріпосних селян, що одержав назву, – манор, а вільні селяни, що збереглися, – фригольдери – не грали істотної ролі. Активний розвиток внутрішнього ринку країни привів до появи копигольдерів (напівзалежних селян), що грали активну роль у забезпеченні господарств робочою силою. Саме на цьому етапі англійське селянство, в переважній масі,

стає вільним [28].

У XI-XII століттях в Німеччині відбулося розкладання первісної общини і перехід до феодально-кріпосницьких відносин. Порівняно з іншими країнами Західної Європи Германію в розвитку аграрного виробництва істотно відставала як у розвитку форм господарювання, так і в удосконаленні технологічного рівня. Індивідуально-сімейне виробництво існувало на рівні дрібних присадибних ділянок і не було товарним [338].

Фермерські господарства країн Західної Європи пройшли тривалий еволюційний шлях свого інтенсивного розвитку. Сьогодні, у ринкових умовах господарювання, вони відрізняються від фермерських господарств України високим рівнем державної підтримки, використанням сучасної техніки і технології, рівнем інтенсифікації, організацією виробництва і кваліфікованого управління, ефективною мотивацією власників і працівників ферм, ринковою інфраструктурою в умовах розвиненої кооперації, наявністю якісної мережі доріг, фінансовою сферою. Ці і інші умови визначають ефективне господарювання фермерського сектора аграрної економіки, яких в Україні поки немає. Всі ферми в Західній Європі, незалежно від їх характеру (основні і підсобні, великі і дрібні, багатогалузеві і спеціалізовані і таке ін.) вимушені добиватися високих економічних результатів. Обумовлено це тим, що в ринкових умовах при неефективному господарюванні ферми розоряються, продаються, їх землі при дефіциті ріллі в Західній Європі відходять до інших ферм [109].

Аналізуючи розвиток аграрного сектора в країнах Західної Європи, можна виділити ряд об'єктивних тенденцій у розвитку фермерської форми господарювання, важливих для розуміння сучасної багатоукладної аграрної економіки:

- 1) індивідуально-сімейні господарюючі суб'єкти з'являються тільки на пізньому етапі існування первісної общини, при порівняно вищому рівні продуктивності праці;
- 2) виникнення їх зумовлювалося, з одного боку, соціально-технологічним

чинником – бажанням людини проявити індивідуальні якості, а з іншого – можливостями вести господарство відособлено;

3) в період рабовласницького устрою господарського життя, який низці країн вдалося уникнути, відбулося різке скорочення їх кількості і зменшення середніх розмірів індивідуальних господарств, нерідко до рівня присадибного господарства;

4) в період середньовіччя частка дрібних товаровиробників сільськогосподарської продукції в її загальному об'ємі як і раніше була малою. Тільки на пізньому етапі феодалізму відбувається зростання частки селянських господарств, проте виробництво як і раніше носить в основній своїй масі натуральний характер;

5) система нових економічних відносин, перехід до якої був ознаменований буржуазно-демократичними революціями і підкріплений серйозним технологічним стрибком, створила умови для активного розвитку товарно-грошових відносин. Саме у цей період індивідуальні селянські господарства набувають найбільшого поширення.

Еволюція аграрного сектора в Україні в цей час йшла своїм шляхом, який значно відрізнявся від країн Заходу. Община, як основний господарюючий суб'єкт, з'явилася в Україні на межі I-II тисячоліть і проіснувала тут близько дев'яти століть. Індивідуальні господарства функціонували в основному у вигляді присадибних господарств. Проте цей період характеризується тим, що разом з селянськими общинами існувало велика кількість крупних феодальних господарств, заснованих на кріпосній праці.

Слід зазначити, що нашим предкам вдавалося вести сільське господарство в минулому на досить успішному рівні, але при цьому їх не називали фермерами. Так, за даними О.Субтельного в Україні до середини XVII століття для багатьох заможних селян звичайним було мати в обробітку наділ площею 8-12 га землі, мати одного-двох коней чи волів, дві-три корови, декілька свиней і десяток курей та гусей [315]. При цьому результативність господарювання була не гіршою, а інколи кращою, порівняно із західними або

нашими сучасними фермерами. Саме тому слід звернути увагу на результати дослідження історії запорізького козацтва відомого історика Д.Яворницького, який зазначав, "що хліб, який вони сіяли, давав чудовий урожай – жито й пшениця у 9-10, просо 30-40 разів щодо висіяного... трави досягають тут висоти 3 футів (1 фут = 30, 48 см), а на чорноземі заввишки навіть 7 футів [410].

Існують і інші свідчення щодо ранніх періодів господарювання на нашій території. Так, дослідження Н.Петровської свідчать проте, що Київська держава порівняно з державами Західної Європи часів раннього середньовіччя мала низку ознак досить розвиненого ринкового господарства [118].

Отже, наші предки у більшій мірі зосереджували увагу саме на вирішенні проблем результативності своєї діяльності, а не на запозиченні іншомовних назв для свого господарства і для себе також. Отже, існувало усвідомлення, того що зміна назв – це є популістським заходом, а не ефективним шляхом розвитку свого господарства.

У історичному плані найкрупнішою зміною в сільському господарстві України (тій частині, яка у той час була у складі Російської імперії) стала відміна кріпосного права (1861 р.). Селяни одержали близько 40 млн. га і були звільнені від кріпосної залежності. Результат позначився відразу – спостерігалось зростання виробництва зерна на 46% (з 141 до 216 млн. пудів). Проте, політика консервації громадського селянського колективізму, що проводиться аж до 1905 р., стримувала розвиток аграрного сектора економіки. Общини як основні організаційно-правові форми і суб'єкти ринку мали тільки землю і гостро потребували інвестицій. Поява іпотечних банків при майже абсолютному їх монополізмі призвела до збереження кабального аграрного колективізму як умови збільшення прибутків фінансистів [119].

Ситуація стала змінюватися тільки в 1906 р. з відставкою Ради Міністрів на чолі з графом С.Вітте і приходом до влади П.Столипіна. По суті почався новий етап аграрних реформ. У цей час відміняється залежність селян від общин, вирішується виділення селян без викупу землі. Проте виникла проблема недоліку земель, і уряд став передавати землі з власності царської сім'ї. Крім

того, було організовано масове переселення селян на вільні землі. Для викупу земель і формування капіталу селянських господарств, що створюються, стали використовуватися можливості Селянського банку по нижчим ставкам порівняно з іпотечними банками. При цьому казенні землі продавалися за цінами на 20% нижче за їхню реальну вартість [119].

Протягом цих років, наділи землі, що були у сільськогосподарському користуванні селян тих районів Росії, де частка українських губерній складала половину і більше від загального їх складу, мали питому вагу від 42,9% в Задніпровському (виключно українському) до 57,7% в Дніпровсько-донському та 58,7% у Південно-степовому районах.

Як свідчать статистичні дані, в Україні землі селянських товариств та їх громад (надільних і куплених) становили разом 54,5%, приватна земля становила 38,6%, а державна та різних закладів – 6,9% [101].

Реформа П.Столипіна мала успіх саме в районах які мали високий рівень інтенсивності товарного сільськогосподарського виробництва: в Україні, в окремих губерніях Поволжя, у Прибалтиці, де хутірська система існувала вже досить довго.

Основною політичною метою Столипінської реформи було формування стійкого класу виробників сільськогосподарської продукції – селян-власників. Поява селянського (фермерського) класу, на думку П. Столипіна, дозволила б реалізовувати підприємницькі ініціативи, які були обмежені общиною. Послідовність і обміркованість процесів реформування дозволили б забезпечити оздоровлення аграрного сектору, створити середовище, де б конкурували і селяни, і общини, і великі господарства, що мали за основу поміщицькі володіння. Крім того, реалізація права свободи на переміщення і вибір виду діяльності створила б вільний ринок праці. Створення Селянського земельного банку і його ефективна і цілеспрямована діяльність дозволили загальмувати монополістичну експансію фінансового капіталу на селі [311].

Аграрна реформа вивела країну за темпам зростання на одне з провідних місць в Європі і зберегла його аж до першої світової війни. Успіх реформ

пояснювався такими причинами:

1. Реформи були логічним продовженням аграрних змін в російському селі в 1861-1905 рр.

2. Реформа П.Столипіна почала здійснюватися в історично сприятливих умовах: країна була аграрною; основну частину валового національного продукту складала сільськогосподарська продукція; розвиток здійснювався шляхом створення вільного ринку праці і капіталу; в цілому реформи відповідали загальному ходу економічного розвитку країни.

3. Насильницький характер реформ не суперечив інтересам населення, навпаки, вирівнювалися умови для економічного розвитку як окремих осіб, так і різних форм господарювання [28].

Розглядаючи характер розвитку аграрного сектора України порівняно з країнами Західної Європи, не важко відзначити таку його особливість, як наявність великого числа дрібних товаровиробників, що конкурували між собою і з крупним виробництвом. Специфіку такого явища можна пояснити причинами, які умовно поділяємо на об'єктивні і суб'єктивні. До об'єктивних причин можна віднести велику територіальну протяжність і низьку щільність населення країни, унаслідок чого послаблювалися інтеграційні процеси у сфері товарного обміну, переміщення ресурсів виробництва, обмін досвідом і таке інше. Об'єктивною причиною можна назвати і природно-кліматичний чинник. Знаходячись у нестійкій зоні сільськогосподарського виробництва, селянам доводилося зустрічати більше труднощів в процесі виробництва, чим селянам Заходу.

Столипінська аграрна реформа, розрахована на 20 років, вже за перші роки свого проведення дала вельми відчутні результати і позитивно вплинула на розвиток сільського господарства. Хуторські господарства, що виникли за роки реформи, були праобразом сучасного фермерського господарства, подібного американському або західноєвропейському, і мали всі шанси стати інтенсивними і високоефективними сільськогосподарськими підприємствами.

Важливе значення для запровадження столипінської аграрної політики

мав Селянський земельний банк. Так, протягом 1906-1916 років за допомогою цього банку селяни придбали під позику майже 596 тис. десятин землі. головною метою Селянського банку було – насаджувати хутірського і відрубного господарства [61].

Результатом реформ став приріст обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, особливо зерна. Як свідчать статистичні дані, валове виробництво зерна в Україні в пореформений період протягом 1911-1915рр проти дореформеного (1901-1905рр) зросло на 14,7%. А у Південній частині країни цей приріст був ще більшим – 16,4% [61].

В цілому виробництво більшості видів продукції сільського господарства було зосереджене на території України в селянських господарствах. Зокрема, у 1916 р. питома вага посівів соняшника становила 93,3%, картоплі – 81,1%, овочів та баштанних – 94,4%, тютюну – 96,2%. Саме господарства селян забезпечували виробництво основної частки зерна – так, в 1916 році їх частка становила 79% загального обсягу виробництва зерна в Україні. Питома вага селянських господарств могла бути ще вагомішою, адже частка їх земельної площі у 1916 році становила 81,6% від загальної, а посівів зернових – 83,2%. Відносно нижче значення виробництва хліба селянськими господарствами у відношенні до їх земельної площі, порівняно з іншими власниками, можна пояснити тим, що останні мали певні фінансові, технічні та технологічні переваги у забезпеченні виробництва. Так, врожайність зернових культур у 1913 році в селянських господарствах степової зони півдня України не перевищувала 60 пудів з десятини (9,6 ц з гектара), а в поміщицьких господарствах – 70-80 пудів [398].

Отже, в результаті столипінської аграрної реформи відбулося домінування селянських господарств над поміщицькими. Ця перевага мала за основу приватну власність на землю та майно, організацію виробництва власними силами та під особистим контролем, максимальну зацікавленість у результатах спільної праці селян. Тобто відбувалося поступове витіснення зі сфери виробництва сільськогосподарської продукції поміщицьких господарств

селянськими.

Черговий етап перетворень у землекористуванні розпочався в 1917 році, в результаті прийняття декрету "Про землю", відповідно до якого проголошувалася рівнозначність всіх форм землекористування: подвірної, хутірської, общинної, артільної. Більшість селян підтримували цей декрет. Проте прийняття через кілька місяців закону "Про соціалізацію землі" оголошувало надання переваг артільному та кооперативному господарствам, проти одноосібного. "Положення про соціалістичне землевпорядкування і про заходи переходу до соціалістичного землеробства", яке було прийняте через рік, проголошувало передачу земельних ресурсів до єдиного державного фонду. Тобто декрет "Про землю" фактично було анульовано.

Протягом громадянської війни відбулося знищення великих високоефективних поміщицьких землеволодінь та значну частину капіталізованого селянства, а політика "воєнного комунізму" з її продрозкладкою та численними податками позначилась на повному зубожінні села [398].

Проголошення X з'їздом ВКП(б) нової економічної політики, започатковувало черговий етап перетворень на селі. Так, починаючи з 1925 року, дозволялася передача землі в оренду, здійснювався безпосередній товарообмін із селянином і позаподаткова заготівля сільськогосподарської продукції. При цьому спостерігалась відсутність будь-яких обмежень на діяльність власника протягом того періоду.

У часи нової економічної політики (НЕПу) сільське господарство було стабільним і розвивалося високими темпами. Це дозволило відновити зруйновану Першою світовою та громадянськими війнами економіку країни і вивести виробництво у деяких напрямках на світовий рівень. Варто сказати, що протягом цього періоду було досягнуто значних показників розвитку, які не було досягнуто, ні у колишньому Радянському Союзі після згорання НЕП, ні за роки існування незалежної України. Безпосередньо це стосується стабілізації існуючої валюти – на світовому ринку один червонець коштував 5 доларів

США [119]. Міцність держави, за словами німецького рейхсканцлера Бісмарка Отто фон-Шенгаузена (1871-1890 рр.), визначається не кількістю гармат, а міцністю національної валюти [246].

Під час колективізації сільського господарства було ліквідовані як клас ефективні господарі (офіційна назва – куркулі). Разом із цим, діяльність господарств все одно підтримувалась високою працездатністю селян, їх відданістю аграрній праці, не зважаючи навіть на адміністративний і економічний тиск. Вони продовжували функціонувати у вигляді одноосібних селянських господарств, які було згадано раніше. Варто також зазначити: "Одноосібник в СРСР – це селянин, який веде окреме самостійне господарство і не перебуває в колгоспі; одноосібник зобов'язаний користуватися землею без використання найманої праці; він розпоряджається своєю продукцією на власний розсуд... Під посіви у 1956 році в одноосібних господарствах було зосереджено біля 30 тис. га, що склало 0,002% загальної площі посівів " [398].

Такі одноосібні господарства існували у важких умовах. В них віддзеркалювався характер двох протилежних систем господарювання – капіталістичної і соціалістичної. Перша надавала їм можливість реалізувати свої здібності до землеробства і хист господаря, друга – унеможлилювала свободу господарювання та знищувала всіма можливими засобами притаманні селянину риси господаря. Дані господарства, відповідно до характеру своєї діяльності були наближені до фермерських господарств. Тобто фактично були нерозвинені паростки минулого.

Саме такий стан справ спонукав до розробки науковообґрунтованої програми реформування аграрного виробництва щоб наблизити його до умов ринку.

Вже тоді, певні економісти зазначали розвиток підприємницької діяльності на основі фермерських господарств. Економісти-аграрії А.Чаянов, Н.Кондратьєв, А.Челіндев та інші вивчали цей етап розвитку селянських господарств і на практиці освоювали різні форми кооперації сільських товаровиробників, пропагували їх спеціалізацію і оптимізацію селянських

господарств [244].

Селянські господарства в Україні проіснували до суцільної колективізації. Родинне ж господарство залишилося у формі особистого підсобного господарства, але товарним воно вже не було.

Таке положення збереглося до проголошення незалежності України і прийняття спочатку Закону України "Про селянське (фермерське) господарство", а потім Закону України "Про фермерське господарство". Згідно з цим законом фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства, відповідно до закону [6]. Після чого почався новий етап відновлення фермерських господарств як господарюючих суб'єктів в аграрній економіці України.

Формування в сучасних умовах фермерських господарств розглядалося, як форма господарювання яка є прогресивною і надійною на селі. На фермерство покладалися великі і не дуже реальні надії. Зокрема, починаючи з середини 90-х років ХХ століття проголошувалось, що "за розрахунками експертів фермери України можуть нагодувати 200 млн. чоловік". Ці експерти не враховували об'єктивно реальних можливостей фермерства і не прислуховувалися до думки інших вчених з цих проблем. Так, В. Добринін ще у 1992 р. указував, що надіятися на те, "що малопотужні фермерські господарства в найближчі 3-5 років вирішать продовольчу проблему – це ілюзія. Не один десяток років буде потрібно для того, щоб фермери давали хоча б 15-20% товарної продукції" [91].

Відповідно до цього, ми погоджуємося із твердженням Л.М. Шевченка стосовно того, що "перехід до різноманітних організаційно-правових форм переважно приватного типу буде досить тривалим. І передбачувати подібну трансформацію протягом декількох років – нереально. Історичний досвід

свідчить, що, наприклад, у невеликій за розмірами Пруссії перехід від общинного землеробства до хутірського (фермерського) займав майже сторіччя" [390].

В межах досліджень чинників створення фермерських господарств можна відмітити різні підходи щодо трактування їх сутності, ролі і значення. Як на початкових стадіях реформування, так і в наукових виданнях сьогодення, у ЗМІ дані формування називають новою формою господарювання. Закономірно виникає запитання, як її можна називати новою, зважаючи на багатовікову історію її функціонування на світовому рівні. Дійсно, новою вона може бути відносно конкретного хутора, села чи регіону України. Зокрема, це стосується і формування інших видів господарських структур в АПК. Наприклад, ті ж самі акціонерні товариства, агрофірми, приватно-орендні підприємства та інші організаційно-господарські формування існували в світовій практиці держав різних континентів достатньо довго. При цьому їх розвиток має довгу історію і, відповідно, мають достатній рівень апробації стосовно функціонування відповідно до специфічних й традиційних умов певної країни та звичаїв її народу.

При здійсненні наукових досліджень наявних передумов виникнення і функціонування як фермерських господарств, так і інших суб'єктів господарювання в агропромисловому секторі, варто позбавитися синдрому розгляду проблеми лише в межах певного населеного пункту, регіону або держави. Тут варто аналізувати економічні явища, враховуючи набутий світовий досвід ведення сільгоспвиробництва. Саме це і є аксіомою об'єктивного розвитку процесу суспільного виробництва, яку не варто ігнорувати.

Досліджуючи показники функціонування господарських формувань минулого варто зосереджуватися на передумовах виникнення, формах, методах і принципах їх функціонування. Отримані результати слід порівнювати з показниками сучасного рівня розвитку аграрного сектора. Потім на цій основі необхідно здійснювати відповідне узагальнення стосовно схожості або

відмінності минулих форм господарювання із теперішніми фермерськими господарствами.

Основи розвитку приватного сектора в АПК, складовим елементом якого є фермерські господарства, мають комплексний характер і є різноплановими. Ми погоджуємося із твердженнями О.М. Онищенко та В.В. Юрчишина стосовно того, що дослідження відповідних передумов цього процесу передбачає спеціальні дослідження. Досліджуючи зазначені проблеми автори розрізняють такі групи передумов:

- існування бажання розвивати приватне підприємство і скористатися його перевагами та можливостями;
- формування відповідного політичного і соціально-психологічного клімату в суспільстві;
- активізація дій держави стосовно розвитку приватної власності;
- стабільність і надійність відповідної законодавчої бази.

Зазначені передумови, як зазначають автори, є різноплановими за суттю, призначенням і механізмом дій відносно кожного конкретного етапу [231].

Групування зазначених передумов сприяє можливості певною мірою виявити причини, сутність і завдання розвитку приватного сектора, з'ясувати недоліки процесу реформ. Відповідно до цього, зазначені розробки мають важливе значення як у теоретичному, так і у практичному плані стосовно здійснення оцінки умов процесів реформування. Але даний підхід не може охопити весь комплекс накопичених взаємопов'язаних і взаємообумовлених передумов.

М.Шульський дав позитивну оцінку розробці вищезазначених авторів, але, при цьому, має дещо інший підхід щодо висвітлення цієї проблеми. Він вважає, що формування фермерських господарств не обмежується агропромисловим виробництвом і охоплює глобальні сторони суспільних змін. Фермерство – є одним з результатів реформ суспільних відносин і воно, віддзеркалює передумови реформування політико-організаційного, економічного та соціально-психологічного характеру, закономірність та

необхідність їх проведення в Україні [398].

Відштовхуючись з цих позицій, ми здійснили класифікацію передумов за відповідними ознаками і згрупували їх у наступні групи: політико-організаційні, економічні та соціально-психологічні. Результати групувань представлено у табл.1.1.

Таблиця 1.1

Основні групи передумов необхідності реформування сільського господарства

Політико-організаційні	Економічні	Соціально-психологічні
1	2	3
Нав'язування силою господарських структур соціалістичного типу протягом колективізації на селі	Нехтування об'єктивною дією економічних законів розвитку суспільного виробництва (законів попиту і пропозиції, конкуренції тощо.)	Низька соціальна спрямованість в здійсненні аграрної політики
Високий рівень ідеологізації діяльності традиційних для соціалізму форм господарювання (колгоспів, радгоспів, міжгосподарських об'єднань тощо).	Формування господарських структур у аграрному секторі не враховуючи економічні інтереси селян	Бажання керівників і спеціалістів господарських формувань працювати так, як вони хочуть, а не так, як їм вказують
Значні розбіжності між завданнями в розроблених програмах і результатами їх виконання	Припущення ролі економічних важелів у розвитку сільськогосподарського виробництва (ціни, кредити, прибутки тощо)	Порушення умов соціальної справедливості між працівниками сільського господарства та іншими галузями народного господарства
Однобічний підхід до оцінки функціонування форм господарювання в сільському господарстві розвинених країн світу	Проведення економічних реформ у аграрному секторі без їх обґрунтування (прагнення бажане видати за дійсне)	Недостатньо обґрунтуванні напрямки проведення соціальної політики щодо стирання відмінностей між містом і селом

Продовження табл. 1.1

1	2	3
Надання переваги з боку політичного керівництва державою адміністративним методам управління агропромисловим виробництвом	Обмеження можливостей виробників у налагодженні відповідних економічних зв'язків з іншими сферами суспільного виробництва	Надання переваг при використанні важелів морального стимулювання політичним мотивам над господарськими здібностями працівників
Адміністративне втручання в недопущення процесів розвитку різних форм господарювання в багатокладній економіці АПК	Низький рівень матеріальної заінтересованості працівників сільського господарства в результатах своєї праці	Формування керівника як виконавця вказівок зверху, а не як управлінського працівника, здатного приймати рішення самостійно з урахуванням конкретних умов.

Важливу роль у будь-якій сфері господарської діяльності відграє проведення політичних заходів щодо організації діяльності господарських одиниць. Держава має постійно і регулярно здійснювати відповідні політичні реформи, які відображуватимуть здійснення необхідних перетворень у сфері суспільних відносин. При цьому існують різні підходи тлумачення політичних реформ.

Найбільш вдало, на наш погляд, визначення цього поняття дає О.М. Сліпущенко зазначаючи, що вони є формою мирних перетворень, які здійснюються владою і мають на меті вирішення певних суперечностей у суспільстві із збереженням існуючого політичного, державного й економічного ладу [295].

Виходячи із цього, визначення сутності "політичної реформи" та порівнюючи його із перетвореннями, які відбулися і які відбуваються у сфері суспільних відносин України, можна сказати, що фактичні зміни не обмежуються рамками наведеного визначення. Стосовно того, що це несилові

зміни з метою вирішення певних суспільних суперечностей не має сумнівів. Але при цьому, має бути забезпечене збереження наявного суспільного ладу, то в Україні це виходить за ці межі. Вітчизняна реформа передбачала зміну політичного ладу у державі, тобто – заміна соціалізму капіталізмом.

Ми погоджуємося, що перетворення, що відбулися в Україні і відбуваються зараз, це не лише зміна наявних форм господарювання та механізмів їх функціонування, а заміна соціалістичної системи взаємовідносин у різних сферах людського суспільства - капіталістичною. Сьогодні чітко підтверджує теперішні зміни в Україні. Разом із тим, головним недоліком цих глобальних змін є те, що Україна долає шлях формування капіталістичної системи на рівні періоду Адама Сміта, а не рівня сучасних досягнень цього суспільного ладу передових країн світу.

Сутність організаційно-політичних передумов виявляється у тому, що в процесі формування відносин соціалістичного типу керівництво колишнього Радянського Союзу зосереджувало увагу на адміністративних важелях впливу. Ці підходи обумовили розвиток командно-адміністративної системи, завданням якої було забезпечення дотримання принципів функціонування соціалістичної системи. Відносно аграрного сектору визначалися жорсткі мажі функціонування організаційно-господарських структур. Це знайшло своє відображення в контролюванні партійними та державними органами управління процесу виробництва, переробки та реалізації продукції, підборі і розстановці кадрів, вирішення проблем матеріально-технічного забезпечення та ін.. Це зумовило гальмування розвитку існуючих форм господарювання і формування прогресивних організаційно-господарських структур, які мали ефективний розвиток в країнах Заходу. Основним серед них були: агрофірми, акціонерні товариства, агроторгові об'єднання, фермерські господарства тощо.

Інтенсивність посиленого впливу адміністративної системи відносно здійснення господарської діяльності формуваль спрочинило застій їх розвитку і, відповідно, позначилося на виникненні передумов як для зміни наявних форм господарювання, так і системи господарювання в цілому. Занепад

соціалістичного ладу на території колишнього Радянського Союзу яскраво підтверджує це.

Економічні основи реформування сільського господарства формувалися протягом тривалого періоду існування Радянського Союзу. Причинами їх виникнення стали дії об'єктивних економічних законів розвитку суспільних відносин (законів попиту і пропозиції, конкуренції тощо).

Поглиблення суперечностей у розвитку продуктивних сил і виробничих відносин у різних сферах суспільного виробництва спричиняли необхідність здійснення кардинальних перетворень. Відповідно, при зміні політичного керівництва в Радянському Союзі відбувалися розробки тих або інших програм зі здійснення економічних реформ. Але ці розробки не стосувалися кардинальних основ соціалістичного ладу, а враховували лише усунення незначних чинників низького рівня розвитку суспільного виробництва, наприклад, аграрного сектора. Тобто, на реалізацію розроблених програм покладалися великі сподівання стосовно вирішення проблем підвищення рівня ефективності виробництва і, як наслідок, підвищення життєвого рівня населення. Отже, бажання тодішнього керівництва не відповідали наявним можливостям щодо досягнення наміченого. І ця закономірність, до речі, була притаманна колишньому керівництву Радянського Союзу аж до його розпаду.

Популістський характер у вирішенні важливих економічних проблем обумовлював зменшення довіри народу до прийнятих законів, рішень і постанов. В аграрному секторі це відображалось в неналежному рівні оплати праці у громадському господарстві, існуванні незадовільних побутових умов (низький рівень і темпи газифікації сіл, будівництва шляхів з твердим покриттям, розвиток систем торгівельної мережі тощо), пенсійному забезпеченні (до середини 60-х років ХХ століття пенсії колгоспникам взагалі не виплачували) та ін. Разом із цим, кожна реформа в аграрному секторі, хоча відносно і сприяла зростанню рівня матеріальної зацікавленості працівників села, проте була не спроможна вирішити питання, що зазначалися у програмних документах реформ. Варто, сказати, що такі синдроми минулого

мали місце і протягом глобальних демократичних перетворень на початку 90-х років ХХ століття. Прагнення реформаторів дуже швидко змінити наявні форми господарювання на більш досконалі, а саме фермерськими і за їх допомогою досягти позитивних зрушень в сфері виробництва сільгосппродукції закінчилися повним провалом.

Отже, здійснення реформування повинне мати, по-перше, відповідне ресурсне забезпечення (трудові, матеріальні та фінансові ресурси), по-друге, бажанням і вміння щодо їх раціонального використання. Ентузіазм на початкових стадіях реформ дає поштовх для наступальних дій і тому він відіграє тимчасову позитивну роль. Наступним є період прагматичних кроків. Це є найважливішим періодом часу, протягом якого виникає необхідність реалізації наявних передумов. Як свідчить практика розвитку фермерства пориви ентузіазму дуже перевищували результативну сторону практичної реалізації передумов.

Непослідовність, а інколи, і волюнтаристична державна політика стосовно розвитку аграрного сектора, мала негативні наслідки для соціально-психологічного стану жителів села. Необмежене адміністративне втручання управлінських структур державного керівництва колишнього Радянського Союзу в господарську діяльність аграрних формувань, неналежна економічна обґрунтованість здійснення аграрних реформ спричинили формування соціально-психологічних передумов потреби у здійсненні перетворень в сільському господарстві. По-перше, це мало свій прояв у: неналежному рівні соціальної спрямованості реформ; прагненні керівників і спеціалістів господарських формувань працювати на власний розсуд, а не так, відповідно до вказівок; подоланні догм, тверджень та сформованої уяви щодо значних переваг соціалістичної системи над капіталістичною; незацікавленості працівників сільськогосподарських підприємств у результатах своєї діяльності; розвитку у працівника подвійної моралі – одна для офіційної влади, інша – для ведення свого особистого життя, абсолютна підтримка, під адміністративним впливом, населенням державних програм, з одного боку, та зневіра в їх

реальності і здійсності, з іншого.

Одночасно, при дослідженні передумов виникнення і розвитку фермерства, варто приділяти увагу історичному аспекту ставлення до людей, які працювали в сільському господарстві. Історичний досвід має багато цінних прикладів і матеріалів для аналізу зазначених явищ. Виокремимо деякі із них: як ставилися до працівників, які працювали на землі, скажімо, стародавні греки або римляни. Наприклад, відомий філософ Арістотель казав про трударів землі наступне: "для доброї політичної побудови громадяни мають бути вільні від турбот про справи першої необхідності. Що ж відноситься до землеробів, то особливо бажано, щоб вони були раби; крім того землеробами можуть бути варвари, які по натурі своїй близько підходять до рабів" [25]. Ці слова, які було сказано в IV ст. до нашої ери, є актуальними і для сьогодення.

У більшості випадків, за різних періодів історичного розвитку суспільства до людей, які працювали для забезпечення населення країн продуктами харчування, переважним було зневажливе ставлення. Але, селянство, як найчисленніша верства населення, завжди мало вирішальне значення у формуванні світових цивілізацій, у їх розвитку, занепаду та відродженню. Адже завдяки саме селянству виникали різні господарські формування в сільському господарстві, зокрема і те саме фермерство. Більш того, селянство є основою появи робітничого класу, збереження традицій і звичаїв народу, його мови та ін..

В різні історичні періоди сутність поняття "селянство" мало різні трактування. Наприклад, в енциклопедичних виданнях періоду радянського Союзу зазначалося, що "селянство – в досоціалістичних формаціях – клас дрібних сільськогосподарських виробників, які ведуть індивідуальне господарство; при соціалізмі – клас кооперованих трудівників села. Соціальна природа селянства, його стан у суспільстві визначається пануючим способом виробництва" [46]. Зараз існує дещо інше трактування цього поняття, а саме: наявна конкретизація видів діяльності людей, які належать до цього суспільного класу. Так, зокрема в словнику відмічається, що "селянство – це

суспільний клас, основним заняттям якого є землеробство і тваринництво, виробництво сільськогосподарської продукції на землі, яка перебуває у приватній, змішаній або колективній власності, шляхом використання своєї особистої праці" [295]. На додаток до цього слід сказати, що не тільки "шляхом використання особистої праці", але і інших верств населення як у вигляді прямої, так і опосередкованої праці.

Тобто, діяльність селянства тісно пов'язана з виробництвом аграрної продукції, а це основою для продукування продуктів харчування людини. До праці у сільському господарстві залучаються, як правило, всі члени селянської сім'ї, для кожного з якої існував свій вид роботи. Так, діти випасали худобу, особи працездатного віку були зайняті на важких роботах, знаходилась робота також для пенсіонерів та інвалідів. Природою так сформовано системи взаємовідносин людини і землі, що кожен, хто живе на ній, може знайти застосування своїм знанням, вмінням та бажанням. При цьому роботи виконуються змалку і тривають до глибокої старості. Існує таке народне прислів'я: "Звикай до господарства змолodu, не будеш знати на старість голоду" [71].

Варто також зазначити, що безпосередньо село відіграє основну роль у формуванні продовольчих ресурсів будь-якої країни. Проте, з іншого боку, сам селянин, як на диво, страждав від такого страхітливого лиха людства як голод. Найбільш яскраво це проявилось на 1/6 частині території Земної кулі в 20-х, 30-х і 40-х роках ХХ століття в колишньому СРСР під час будівництва "найгуманнішого" суспільного ладу – соціалізму. Так, на Україні, протягом голодомору 1932-1933 рр. вмерло понад 7 млн. чоловік [398].

До 60-х років минулого століття колгоспники мали законодавчо визначеного пенсійного забезпечення, вони не одержували, як інші громадяни СРСР, паспортів, їм нараховували незначні суми на зароблені трудовні і не завжди здійснювали виплату їх наприкінці року (після виконань всіх вимог перед державою інколи і не було, що ділити).

Під час реформування праця селянина також не цінувалася. Результатом

дії диспаритету цін між аграрною продукцією і продукцією промисловості, яка є необхідною для сільського господарства, селяни зазнали значних втрат. Зокрема, дослідженнями встановлено, що в сільському господарстві при діючих цінах було одержано найменше прибутку у розрахунку на 1 гривню витрат. Покращення цієї ситуації можна спостерігати в сучасних умовах, проте закономірність негативного співвідношення залишилися і перейшли в XXI століття. На підтвердження цього на ведемо слова П.Т. Саблук, який вказує, що "за останні роки ціни на сільськогосподарську продукцію знизились в 2-3 рази, а ціни на матеріально-технічні ресурси зросли в 3-5 разів... Аграрний сектор стартово недоотримував на 1 грн. функціонуючого капіталу 2,2 коп., а на весь капітал майже 8 млрд. грн. прибутку" [278].

Отже, враховуючи зазначені проблеми, для їх вирішення з метою забезпечення рівноправного відношення стосовно привласнення результатів своєї праці різними суб'єктами господарювання і видами діяльності держава має виконувати регулюючу роль. Аграрному сектору непотрібно виділяти допомогу в різних формах, він потребує повернення всього того, що створено у цій галузі, однак надійшло в інші сфери діяльності (ті ж 8 млрд. грн., про які зазначав П.Т. Саблук).

І таких прикладів можна наводити безліч. Але, це не виправляє ситуацію, а тільки відбувається констатація зневажливого ставлення як до проблем розвитку аграрного сектора в цілому, так і до фермерства зокрема. В цілому проголошуються в більшості випадків популістські заклики стосовно захисту вітчизняного виробника сільськогосподарської продукції, але не відбувається сприяння його динамічному розвитку. Переважна більшість вітчизняних товаровиробників сподівається і очікує державну підтримку. В сучасних кризових умовах держава не спроможна забезпечити навіть і те, що передбачається законодавчими актами, які прийняті її ж органами. Саме тому в даній ситуації кожна форма господарювання має, по-перше, зважати на власні сили для подолання тих або інших складнощів. До речі, в умовах ринку в розвинених країнах світу, куди має спрямування і вітчизняне фермерство, роль

держави визначають по-різному. Зокрема лауреат Нобелівської премії з економіки 1982 р. Дж. Стігнер характеризує державу як "короткозорого Робін Гуда, який обкрадає майже кожного" [92].

Зневажання селян та їх праці є ознакою відсталості країни, характеризує низький рівень культури структур державного управління різного ієрархічного рівнів. Прагнення селянства до одержання рівноправності праці, поважного ставлення до себе і до результатів своєї діяльності, прагнення звільнитися від адміністративної диктатури стосовно свого функціонування – це не вичерпний перелік передумов виникнення та розвитку фермерства. Одночасно слід зазначити, що сподівання фермерів та інші працівників аграрного сектора в період реформування, на жаль, не справдилися. Під час революцій багато хто пропонує хорошого, проте мало хто робить доброго. В нашій державі з початку 90-х років ХХ століття відбувалося не просто реформування, а перетворення революційного характеру – зміна від одного суспільно-політичного ладу іншим. Саме у цих умовах більшість політичних партій визначають своєю метою турботу про селян. Але, як тільки влада переходить від старих структур до нових, то аграрії залишаються часто сам на сам із власними не вирішеними проблемами. Влучним є вислів Н. Махно стосовно такої закономірності: "Не партії будуть служити народові, а народ партії. Вже тепер у справах народу згадується лише його ім'я, а вирішують справи партії. Ми, селяни, звертався Н.Махно до селян, ми селянство – ми людство". Хто ще в світовій історії сказав так велично про селянство? Підкреслимо ще раз: "Ми селянство – ми людство". Якщо б цей лозунг був девізом наших реформаторів у період проведення реформ у 90-х роках ХХ століття, то Україна, на наше переконання, не зазнала б значних соціальних потрясінь [60].

Також важливого значення в процесі формування фермерства набуває вирішення проблем, які безпосередньо пов'язані з реалізацією суб'єктивних і об'єктивних передумов його виникнення. Відносно визначень фермерства як нової форми організації виробництва у сільському господарстві існують різні підходи. Саме тут відсутня єдність поглядів і кожен дослідник розвитку

фермерства зосереджує увагу на певних аспектах діяльності фермерів, які на його думку є головними. На наш погляд, найбільш чітким є наступне визначення (проте, безперечно, і не відкидаємо інших): "Селянсько-фермерське господарство – це, як правило, сімейно-трудова об'єднання мешканців села, життя і побут яких пов'язані з рільництвом, з особистою працею, спрямованою на виробництво товарної маси продуктів харчування, продовольства і сировини та на одержання доходів, а, отже, й на забезпечення існування цього господарства та добробуту його членів" [414].

Ми пропонуємо до зазначеного визначення внести певні уточнення, доповнення, поправки. Оскільки це об'єднання не тільки мешканців села, але і селищ міського типу, і навіть, в деяких випадках, і міст. Фермери використовують не тільки особисту працю, але і найману, особливо у напруженні періоди виконання сільгоспробіт. А це, до речі, не суперечить чинному законодавству. Ферма, на відміну від особистих господарств населення, є формою підприємницької діяльності. Також, бажаним є виключення із вжитку назви цих господарств "селянські", а просто зазначати, що це "фермерські".

Ферма по своїй сутності є сімейно-трудовами формуваннями. Але, при формуванні фермерських господарств, принцип сімейності спрацював не так як це, наприклад, вбачав у своїх працях О.В. Чаянов [379]. На початковій стадії формування та діяльності фермерських господарств високі показники їх розвитку досягалися не завжди безпосередньою трудовою сімейною діяльністю, а забезпечувалися, в значній мірі за рахунок наявних систем взаємозв'язків із діючими тоді господарствами суспільного сектору. Фермерами ставали колишні керівники і спеціалісти тих же колгоспів або радгоспів, а також їх родичі та близькі.

Аналіз діяльності фермерських господарств свідчить, що якісні результати виробничої діяльності мають ті господарства, фермери яких були пов'язані родинними зв'язками. При цьому родичі перебували на керівних посадах у сільськогосподарських підприємствах. Наприклад, чоловік був

головою господарства суспільного сектору, а жінка була головою фермерського господарства, або навпаки. Належні результати мала фермерська форма господарювання і у випадках, коли у таких взаємовідносинах перебували син і батько, куми, свати та ін.. Отже, в цих процесах значну кількість робіт у фермерському господарстві виконувала залучена техніка з колгоспів, радгоспів або інших господарських формувань. Вони також сприяли надходженню матеріальних ресурсів, а інколи і виробленої продукції. Функціонували такі взаємозв'язки на безоплатній основі. Зустрічалися випадки, коли на однакових за якісними характеристиками землях, які розташованих поряд спостерігався різний рівень урожайності сільськогосподарських культур. Наприклад, коли рівень урожайності цукрових буряків у радгоспі становив 180 ц з одного га, то у фермерському господарстві – приблизно 800 ц з одного га. Зворотних тенденцій не спостерігалось. І це було обумовлювалося тим, що фермерські господарства, особливо на початкових стадіях розвитку очолювали керівники, спеціалісти, безпосередні працівники сільського господарства, або інших галузей народного господарства. Вони були виховані колишньою соціалістичною системою. Принцип їх діяльності відповідав духу того часу "Все довкола колгоспне – все довкола моє". Отже, фермери – це люди які мали в більшості випадків радянське виховання із показовим прагненням бути таким господарями, як фермери Заходу.

Фермерство увійшло до нашого життя миттєво і можна сказати без всякого попередження. Але потім, в процесі розвитку фермерства, почала формуватися законодавча база з метою узаконення цієї форми господарювання. На початку, у детальному дослідженні зародження фермерства в Україні були зацікавлені різні радники, консультанти іноземних держав, але не вітчизняні структури управління. Закордонні фахівці, не маючи уяви про особливості функціонування вітчизняного аграрного виробництва і не маючи ніякої відповідальності за наслідки реформування, надавали поради щодо організації фермерських господарств. Громадяни України займалися фермерством, плекаючи надію на державну допомогу і країн Заходу також.

Відсутність належної підтримки позначилось на занепаді сільського господарства, в цілому. Наслідки занепаду були відчутними як для сільського, так і міського населення, виключення становили деякі громадяни України, в тому числі і деякі фермери. Тут спостерігалася дія принципу "наші рекомендації, ваша відповідальність". Тому це має стати повчальним уроком нам у майбутньому. З огляду на сказане, варто дотримуватися принципу "Впроваджувати те, що нам необхідно і дає у нас ефект, а не те, що нам пропонують без можливого ефекту та без відповідальності за цей ефект".

Отже, такий рівень співіснування фермерських господарств з іншими господарськими формуваннями і також особливості запозичення зарубіжного досвіду функціонування фермерства спричинили в основній масі сільського населення виникнення негативного ставлення до фермерства. Занепад значної частини господарств суспільного сектору позбавив значну кількість фермерів додаткових і, у більшості випадків безплатних послуг. Саме тому, значення показників діяльності фермерських господарств першої половини 90-х років минулого століття були набагато кращими, проти наступних періодів. Проте, зараз під дією як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів фермери мають майже однакові умови господарювання, як і інші господарські формування.

Фермерство як форма господарювання на селі має важливе значення не тільки для АПК, а взагалі для всіх сфер матеріального виробництва. Тому розвиток фермерства слід досліджувати в контексті здійснення змін, які відбуваються у сферах суспільних відносин.

За період багатовікової історії розвитку людства фермерство мало складний довготривалий і суперечливий шлях розвитку. Саме в результаті таких процесів ця форма господарювання забезпечила ефективніше, порівняно з іншими формами ведення сільськогосподарського виробництва.

Для досягнення позитивних результатів діяльності фермерських господарств розвинених країн передбачалися значні зусилля населення цих країн протягом досить тривалого історичного періоду. Існуючі підходи щодо оцінки передумов розвитку фермерських господарств у розвинених країнах

світу не здатні відобразити реальну дійсність їх розвитку і не дозволяють об'єктивно оцінити їх діяльність. Отже, таку оцінку результатів функціонування фермерства було використано вітчизняними реформаторами на початку 90-х років минулого століття, надихаючи на створення фермерських господарств в Україні.

Таким чином, еволюція селянства України і світовий досвід дозволяють зробити висновок про те, що фермерські господарства, на наш погляд, – це самостійна мала форма підприємництва в аграрному бізнесі, яка визначається як економічно (може і юридично) самостійно господарюючий суб'єкт, що створюється окремим громадянином (сім'єю або групою осіб), і який здійснює на принципах комерційного розрахунку товарне виробництво, переробку, реалізацію і використання сільськогосподарської власної продукції на основі власного і позикового капіталу, землі, виробничих фондів, власної і найманої робочої сили.

1.2. Місце і роль фермерських господарств в аграрній сфері економіки

Будь-яка форма господарювання, кожне організаційно-господарське формування посідає відповідне місце і має своє значення у системі ведення сільського господарства. Як форма організації аграрного виробництва, фермерство в цих процесах, а є важливою ланкою аграрної сфери АПК. Роль та значення фермерських господарств, як і будь-якої форми господарювання, є не стабільними і усталеними компонентами суспільства, а навпаки вони характеризуються значною динамікою. На змінах позначається вплив чинників внутрішнього і зовнішнього середовища.

На початку розвитку фермерських формувань, існували специфічні риси, які відмінні від сучасних умов. А результати діяльності господарств були значно вищими, ніж є зараз. На практиці місце і роль будь-якої форми

господарювання характеризується значною низкою різних показників, в яких відображено результативний рівень господарювання. Починаючи з 90-х років минулого століття фермерство формувалося, у більшості випадків, на основі земельних площ, які виділялися із угідь господарств суспільного сектора. Крім того, основою розвитку фермерських господарств були не тільки земельні угіддя тодішніх колгоспів і радгоспів, а й значна частина їх ресурсів. Створені фермерські господарства, у той час, для здійснення виробничого процесу, в значній мірі залучали технічні засоби, добрива, робочу силу та інші ресурси господарств суспільного сектору. Деякі великі господарства ставали гарантами щодо захисту функціонування фермерських господарств від можливого негативного впливу чинників внутрішнього і зовнішнього середовища [398].

В таких умовах виникали складності у об'єктивній оцінці місця і ролі фермерських господарств в аграрному секторі. Насправді фермерські формування на початковому етапі свого розвитку, були господарствами у господарствах. І тому, інколи, було складно визначити, які ресурси забезпечили досягнення фермерськими господарствами успіху. Тому, слід звернути увагу на твердження В. Задорожного стосовно того, що в цілому майже 90 % сучасних фермерів – невідомо, що за фермери. Вони одержують непогані врожаї, але незрозуміло звідки і що береться. Зникнуть колективні господарства, розпадуться такі фермери. Хто пішов у фермери – вся "верхівка" [398]. Ці свідчення відображають процеси розвитку фермерських формувань. Звісно, що не всі вони так формувалися і господарювали, але більша частина фермерських формувань саме так розпочинала свою діяльність. Розпад великих господарств на спричинив зникнення фермерства, а спонукав їх до трансформації у нові, з відмінними від колишніх, форми господарювання.

Досліджуючи специфіку функціонування різних форм господарювання в сільському господарстві, можна стверджувати, що кожна форма має як позитивні, так і негативні риси в процесах їх залучення до виробничих відносин. На практиці не можна виділити ідеальну форму господарювання. Існують лише ті, що мають більшу і меншу результативність. Це залежить, в

першу чергу, від людини, яка здійснює господарську діяльність. Безпосередньо, людина спроможна забезпечити найбільш раціональне і ефективне використання природних та економічних умов, свій підприємницький хист в процесі господарювання, усуваючи при цьому синдроми невизначеності в поглядах та невпевненості у своїх діях. Принцип приватного господарювання, особливо фермерського типу, з позицій здорового глузду є одним із визначальних напрямів розвитку фермерських господарств. Саме це і визначає певне місце фермерської діяльності в сільськогосподарському виробництві.

Також, слід зазначити, що діяльність фермерських формувань – це не лише виробництво сільськогосподарської продукції, а й набагато більша їх значимість в житті селянина. В цьому напрямі слід звернути увагу на висловлювання М. Мірошниченка стосовно того, що фермерські формування "у сучасних умовах відображають не тільки нову форму організації виробництва, але й новий тип виробничих відносин, нових зв'язків між собою в межах аграрного сектора і останнього – з промисловістю. Саме цим можна пояснити складність вирішення проблем становлення і розвитку фермерських господарств, сприяння підвищенню їх конкурентоспроможності та ефективності порівняно з іншими організаційними формами в аграрному секторі [215]. В даному твердженні об'єктивно виражено сутність фермерських господарств, протиріччя і складність їх формування, розвитку та роль в складних умовах відновлення і подальшої стабілізації функціонування сільського господарства.

Для оцінки значення і ролі фермерських господарств в аграрному виробництві доцільно здійснити типізацію цих формувань за різними ознаками, які істото впливають на процеси господарювання. Існують різні методи класифікації цих формувань. Що є закономірним. Проте фермерські формування в сучасних умовах не мають тих основних параметрів розвитку, які притаманні великим господарським формуванням, але, здебільшого вони мають майже однаковий товарний асортимент. Отже, вони мають відмінності, у обсягах виробництва, деяких організаційних та технологічних прийомах

обслуговування тварин і вирощування сільськогосподарських культур, організації управління діяльністю тощо. Таким чином, між фермерськими господарствами та великими господарськими формуваннями, за цілим комплексом ознак, можна провести аналогію, але при цьому, слід враховувати менші обсяги виробничої діяльності. Тому фермерство має всі характерні ознаки аграрного виробництва, що зумовлені складністю, різноманітністю, непередбачуваністю і, безумовно, певним рівнем ризику у процесі виробництва переробки та збуту продукції.

Теоретично, в основу типізації господарств покладають вартість валової продукції. Звісно, такий спосіб сприяє можливості оцінки діяльності будь-якого господарського формування, у якому наявне товарне і нетоварне виробництво. Проте "фермерське господарство – це тип сільськогосподарського підприємства, що діє на основі підприємництва, передбачає безпосередню самостійну систематичну діяльність власника, який, володіючи матеріальними ресурсами і землею, на власний розсуд і ризик здійснює діяльність з виробництва, виконання робіт, надання послуг з метою одержання прибутку" [279]. Отже, діяльність фермера спрямована на одержання прибутку. Це і відрізняє ці господарства від особистих господарств населення. Зазначена характерна особливість діяльності фермерських формувань зумовлює потребу у використанні при їх типізації такого показника, як обсяг товарної продукції. За кордоном, у статистиці застосовують саме такий підхід. Наприклад, у США аграрною статистикою виокремлюють п'ять груп ферм в залежності від річних обсягів реалізованої продукції, тис. дол.:

1. Господарства сільських жителів до 10.
2. Дрібні сімейні ферми (10 – 40).
3. Сімейні ферми (40 – 250).
4. Великі сімейні ферми (250 – 500).
5. Супервеликі ферми (500 і більше) [304].

В дослідженнях функціонування вітчизняного фермерства також присутні спроби здійснити класифікацію цих господарств враховуючи грошові

надходження від реалізації продукції. Методологічні підходи щодо формування груп схожі із закордонними. Але відмінність показників обсягу реалізованої продукції, полягає у розрахунку із урахуванням мінімального прожиткового мінімуму та сучасного стану виробництва аграрної продукції:

- а) дрібні напівтоварні з обсягом товарної продукції до 5,1 тис. грн.;
- б) дрібні товарні ферми з обсягом продукції від 5,1 до 17,0 тис. грн.;
- в) середні господарства – від 17,0 до 51,0 тис. грн.;
- г) великі господарства – від 51,1 до 170,0 тис. грн.;
- д) дуже великі (крупні) господарства – понад 170,0 тис. грн. [163].

На перший погляд зазначена класифікація є привабливою. Але виникає питання, а як це спів ставити з фактичними результатами діяльності вітчизняних фермерів? Аналіз виручки від реалізації продукції сільського господарства фермерами України свідчить, що в середньому на одне господарство припадало всього 1567 грн., а найвище значення цього показника становило 3459 грн. Отже, дана інформація дозволяє стверджувати про те, що більшість фермерських господарств можна віднести до першої групи з обсягом товарної продукції до 5100 грн. Отже, зазначена методика класифікації фермерських господарств за обсягами реалізованої продукції використовується, але не з'ясовано до кінця, на прикладі яких країн можливе її застосування? В умовах фермерських господарств США можливе її застосування, але з певним цифровими корегуванням показників реалізації продукції. Для вітчизняного рівня розвитку фермерських господарств це значно завищенні обсяги вартості товарної продукції і їх досягнення фермерами є нелегким та малоймовірним в сучасних реаліях. Тобто, ми можемо спостерігати дію синдромів розгляду вітчизняних фермерів тотожними закордонним, без урахування вітчизняної специфіки. Нехтування реальною дійсністю відносно функціонування фермерських господарств в Україні не дозволяє здійснити об'єктивну оцінку їх діяльності, а також ускладнює спроби застосування наукових розробок у виробничій діяльності фермерських господарств [398].

Базою розвитку фермерства є земля, площі якої по різному розподілені

між господарствами. Тому вітчизняна статистика застосовує наступну градацію фермерських формувань за розмірами земельних площ: I – до 3 га; II – від 4 до 10 га; III – від 11 до 20 га; IV – від 21 до 30 га; V – від 31 до 40 га; VI – від 41 до 50 га; VII – від 51 до 100 га; VIII – понад 100 га [398]. Таке градування фермерських формувань реально відображає їх становлення і розвиток наприкінці ХХ століття та надає об'єктивну характеристику їх діяльності на початку ХХІ століття. Одночасно варто відмітити, що деякі вчені мають інші підходи щодо визначення раціональних розмірів виробництва фермерських формувань України. Наприклад, Й.С. Завадським запропоновано, враховуючи світовий досвід ведення фермерських господарств, наступні рекомендації відносно розмірів земельної площі, які є достатніми для забезпечення виробництва тих чи інших видів аграрної продукції відповідно до конкретних природно-економічних зон України (табл. 1.2) [106].

Раціональні розміри фермерських формувань були обґрунтовані у період їх формування і розвитку, тобто на початку 90-х років минулого століття. Проте на початковому етапі формування цих господарств і спостерігалася тенденція, що могла б сприяти досягненню визначених розмірів земельних площ на майбутнє, але з часом відбулося порушення цієї закономірності. В кінцевому результаті це позначилось не повному досягненні намічених цілей в повному обсязі на початку ХХІ столітті. Зокрема, на одне фермерське формування в Україні у 2009 р. в середньому припадало 65,7 га сільгоспугідь, у тому числі в розрізі областей: 71,8 га - у Вінницькій (Лісостеп); 97,2га – у Дніпропетровській (Степ); 29,2 га - у Волинській (Полісся)[398]. Зрозуміло, що дана інформація не конкретизує наявність земельних площ у кожному господарстві відповідної природно-економічної зони, проте можна виявити загальні тенденції зміни і землезабезпеченості фермерів. Земельні площі, які наявні у фермерів, не сприяють формуванню оптимальних розмірів вітчизняних фермерських формувань.

Раціональні розміри фермерських господарств
для зон України залежно від спеціалізації, га

Напрями спеціалізації	Степ	Лісостеп	Полісся
Зернова	300 – 400	300 – 400	250 – 350
Зернова із вирощуванням соняшнику	300 – 400	–	–
Зерно-буряківнича	–	300 – 400	-
Картоплярська	–	–	100 – 150
Зерно-льоновиробнича	–	–	150 – 30
Овочівнича	25 – 30	25 – 50	25 – 30
Плодово-ягідна	30 – 60	30 – 60	25 – 50
Виноградарська	25 – 30	–	–
Виробництво тваринницької продукції:			
Яловичини	300 – 500	350 – 500	300 – 400
Молока	250 – 400	250 – 400	200 – 300
Свинини	250 – 400	200 – 400	200 – 400
Продукції вівчарства	200 – 300	200 – 300	–
Продукції птахівництва	250 – 300	250 – 300	150 – 200

За допомогою такого способу, визначено місце і розвиток фермерських формувань, як самостійного і особливого сектора у багатоукладній економіці сільського господарства.

До економічних чинників розвитку фермерства в Україні слід віднести необхідність забезпечення продовольчої безпеки країни і населення якісними продуктами харчування, що є важливим елементом економічної політики держави. У нашій країні термін "продовольча безпека" увійшов до теорії і практики оцінки економіки у зв'язку із скороченням виробництва сільськогосподарської продукції, різким зростанням об'ємів імпорту,

руйнуванням ресурсного потенціалу агропромислового комплексу в 90-і роки ХХ століття. Так, обсяг виробництва сільськогосподарської продукції за роки реформ зменшився на третину, погіршала структура харчування значної частини населення. Наразі товарні ресурси продовольства більш ніж наполовину формуються за рахунок імпортової продукції. У той самий час скоротилася державна підтримка аграрного виробництва [61].

Розвиток фермерських господарств продиктований також соціальними чинниками пов'язаними з тенденціями розвитку колективних господарств. Слід мати на увазі, що до 1991 р. практично всі форми господарювання не привели до становлення достатніх стимулів, що забезпечують підвищення ефективності виробництва в колективних господарствах. Процес бурхливої зміни організаційно-правових форм господарювання колективних підприємств не привів до позитивних результатів після їх реорганізації. Крім того, значна частина недостатньо ефективних колективних господарств стали дробитися до розмірів бригади. Ефективно функціонуючі підприємства, навпаки, стали збільшуватися у розмірах за рахунок передачі і входження до їхнього складу власників земельних паїв.

Ми згодні з точкою зору І.Н. Буздалова, у тому, що стимулами ефективного функціонування господарюючого суб'єкта в сільському господарстві може стати лише індивідуальна приватна власність на засоби виробництва і результати праці, на чому і ґрунтується фермерське господарство [45].

Проте найбільшого виробничого ефекту (при рівності інших умов) приватна власність на засоби і результати праці дозволяє досягти, коли вона тісно ув'язується з працею самого власника, тобто коли він виконує функції власника, господаря і працівника. Саме у цьому випадку відбувається реалізація особистого інтересу працівника-власника через продуктивну і ефективну працю, мотивує трудову і творчу активність. Інакше кажучи, особиста зацікавленість є і залишається головним рушієм виробничої діяльності.

Отже, у приватних "трудох" господарствах відбувається поєднання в одній особі власника, господаря і працівника, тобто поєднуються функції власності, праці та управління, а це сприяє сумлінному і творчому ставленні людини до праці, раціональному використанні у виробничому процесі живої і уречевленої праці, дбайливому ставленні до землі та інших засобів праці та її результативності. Зазначене вище стосується всіх галузей і сфер економіки. Проте в аграрному секторі сумлінність і творчість ставлення людини до виконання своїх виробничих функцій має більшу економічну "вагомість" порівняно з іншими галузями виробництва. Це визначається в першу чергу особливостями сільського господарства.

Аграрні відносини є не просто специфічними, вони становлять найбільшу і складну підсистему суспільного виробництва, яка значно залежить від дії економічних, біологічних і природних чинників. Безпосередньо, жива природа висуває вимоги до професійності працівника і в значній мірі до сумлінного ставлення до неї.

В аграрному секторі практично унеможлиблюється (зокрема в рослинництві) забезпечити ритмічну роботу протягом року. Сезонність виробництва, спонукає до виконання багатьох видів робіт у стислі терміни обумовлює значну тривалість робочого дня і високий рівень інтенсивності праці у полівництві (сівба, оранка, збирання тощо). Приватний господар добровільно дає згоду на високий рівень інтенсивності працю з ненормованими робочими днями. Наймана праця в аграрному секторі об'єктивно не дає того ефекту, який одержується в інших галузях економіки [280].

Отже, використання власником-господарем найманої праці, спричиняє появу проблеми свідомого забезпечення сумлінного і творчого ставлення працівників до виконання своїх виробничих функцій. Тут вже не працює самореалізація, як важливого чинника, який визначає ефективність використання живої і уречевленої праці, землі тощо. Тому власник-господар вимушений застосовувати наукові напрацювання стосовно організації і оплати праці.

На основі викладених матеріалів, можна зробити висновок, що при вирішенні найважливішої задачі організації будь-якого виробництва – забезпечити сумлінне, творче ставлення працівника до виконання своїх виробничих функцій, забезпечення раціонального й ефективного використання виробничих ресурсів, при цьому найвищий економічний потенціал мають ті форми власності, які забезпечують людині можливості досягти стану реального господаря виробництва. Саме при цих умовах вирішуються проблеми сумлінного і творчого ставлення до праці. У всіх інших формах власності і господарювання ефективність виробництва та якість продукції здебільшого залежать від того, як задіяні зовнішні фактори, які позначаються на ставленні до праці тих суб'єктів, які не є господарями виробництва. Почуття власника-господаря позначається на сумлінності, творчості і дозволяють в повній мірі використовувати у виробництві свій професійний і інтелектуальний потенціал. Досягти такого ставлення до праці найманих працівників можливе лише тоді, коли будуть створені сприятливі для цього умови, які спонукатимуть їх до трудової і творчої активності [185].

Отже, за будь-якої організаційно-правової форми приватних господарств на рівні первинної виробничої ланки завжди існує реальний господар виробництва. А це спонукає його прагнення "примножити" об'єкти власності, одержати високі доходи які є результатом ефективного їх використання. Якщо власник-господар і працівник уособлені в одній людині, проблема її сумлінності і творчості у справи реалізується "природним" чином. Стосовно товарних підприємств, то тут проявляється вплив не тільки приватної власності, а й об'єктивних законів ринку і, насамперед, конкуренції, тобто ринково-підприємницького середовища. Вирішення на високому рівні проблеми сумлінного, творчого ставлення людини до праці, раціонального використання засобів і результатів виробництва – це є найважливішою позитивною ознакою приватних господарств, яка багато в чому позначається на їх життєздатності та ефективності господарювання.

Одночасно виникає питання, чому не дивлячись на очевидне, а тому і

загально визнане положення про найвищу із можливих мотивацію до продуктивної і ефективної праці на засадах приватної власності у приватних господарств завжди були прихильники і опоненти? Відповідь на це питання для України має не тільки теоретичне, але і практичне значення у зв'язку з відродженням і розвитком фермерських формувань.

Різноманітність точок зору, а іноді і альтернативні наукові погляди є досить нормальним явищем. Проте, як було раніше зазначено відносно приватної власності, різні оцінки приватних фермерських формувань значно обумовлені односторонністю підходу до визначення їх економічного потенціалу та проблем розвитку. Застосовуючи системний підхід щодо фермерських господарств, в цілому, і особливостей їх розвитку в постсоціалістичних країнах, можна зробити наступні узагальнюючі висновки:

1. Дослідники, які є прихильниками фермерства абсолютизують приватну власність і створені на її засадах приватні господарства. Проте не менш самоочевидним є твердження стосовно того, що ефективне виробництво залежить не тільки від особистої зацікавленості, одночасного поєднання в особі фермера власника, працівника і управлінця, безпосередньої економічної зацікавленості і жорсткої економічної відповідальності за виробничі результати. І раніше, а й, що важливо, в сучасних умовах, продуктивність праці і ефективність сільськогосподарського виробництва залежить від дії багатьох інших факторів: розміри виробництва, техніко-технологічна озброєність праці, рівень спеціалізації, кооперації, інтеграції, макроекономічні чинники (розвиток ринкової інфраструктури, підтримка держави тощо). Саме при рівності всіх цих факторів приватна власність справді забезпечує одержання переваг приватними господарствами.

2. Противники фермерства зазначають, що ефективність аграрного виробництва у країнах Заходу можна пояснити всебічною державною підтримкою, яка захищає свого товаровиробника шляхом організації експорту продуктів харчування, наданням інших послуг. Там, де державна підтримка відсутня або вона незначна, країни із приватною власністю на землю не

спромоглися забезпечити себе продуктами харчування і імпортують їх у величезній кількості. Зрозуміло, що підтримку держави приватних господарств і підтримку аграрного сектора в цілому складно переоцінити. При цьому спостерігається підвищення її рівня протягом останніх років.

Оцінюючи потенціал фермерських формувань слід зважати на ту обставину, що фермерство закордоном розвивалося "природним" шляхом, відбулося його самоутворення і ніким не визначалася мета щодо його створення. Адже, загально відомо, все що є результатом природного добору – має більшу життєздатність порівняно зі свідомо запроваджених кампаній приміром масова колективізація, або протилежного процесу деколективізація. Ефективність діяльності приватних товарних суб'єктів зумовлюється і ринково-підприємницьким оточенням, ринковим механізмом і таким звісно таким елементом, як конкуренція. Виходячи з цього, конкуренція – є дійовим чинником науково-технічного прогресу і запровадження його досягнень у виробничий процес. А це і є визначальною складовою механізму, яким користуються товаровиробники у конкурентній боротьбі. В умовах монопольного становища виробника, приватна власність втрачає більшість своїх переваг і не спонукає до високої ефективності виробництва і якісного виробництва продукції.

Отже, приватна власність, є визначальним мотиватором для власника-господаря, щодо досягнення ефективного використання її об'єктів у виробничій діяльності. Але багаторазово підсилює цей процес середовище ринково-конкурентного типу, закони, які обумовлюють його зміст та розвиток. Достатньо сказати, що існування приватної власності протягом тривалого часу може бути могутнім чинником лише у підприємницько-ринковому середовищі.

Узагальнюючи вище зазначене, можна сказати, що в умовах приватного господарювання на базі приватної власності на засоби і результати праці, всі форми та види приватних сільськогосподарських підприємств, що не користуються найманою працею взагалі або залучають її в незначних масштабах, мають значну мотивацію щодо продуктивного і творчого

господарювання. В контексті цього, насамперед, вирізняються фермерські формування. Проте, і раніше, і особливо в постіндустріальному виробництві одного фактора приватної власності і відповідно замовлення високого рівня мотивації до ефективної праці фермера не достатнім. Все більш важливого значення набувають такі фактори, як рівень спеціалізації, кооперування, інтеграція, розміри підприємства тощо. Саме це і вимагає системності в оцінці потенціалу і проблем сучасного фермерства. І взагалі, порівнюючи всі форми господарювання можливе застосування лише одного спільного критерію – яку ефективність використання землі та інших виробничих ресурсів має та чи інша форма господарювання. Накінець, ще одним важливим методологічним положенням є те, що фермерство ніколи не було і не буде однорідною масою. А тому оцінювати рівень його економічного потенціалу, проблем, ефективності потребує науково-обґрунтованої типізації приватних господарств у тому числі фермерських формувань.

Як свідчить світова практика, основною і найбільш поширеною організаційно-правовою формою в сільському господарстві стали приватні селянські або фермерські формування. Вони об'єднують індивідуальні, і сімейні ферми, а також різні сімейно-групові фермерські формування та неформальні об'єднання фермерів-родичів або колег. Приватні, у тому числі фермерські формування, і раніше, і особливо тепер, характеризуються неоднорідністю. І лише, одноосібний господар та приватна власність на засоби і результати праці, є спільними ознаками для них.

Усі приватні господарства в сільському господарстві, за певного рівня умовності, можна класифікувати за різними критеріями: рівень спеціалізації, кооперування, концентрації тощо. Це можна визначити, як організаційно-економічний аспект їх типізації. В контексті соціально-економічного значення, важливості набуває класифікація приватних господарств за критерієм: використання найманої праці. В рамках вирішення продовольчої проблеми і сприяння продовольчій безпеці важливого значення набуває типізація приватних господарств на два сектора: підприємницький і споживчий характер.

Зрозуміло, що відповідні напрямки типізації фермерських господарств взаємопов'язані або пересікаються.

Здійснимо класифікацію фермерських формувань за наступними ознаками: спеціалізація, залучення найманої праці, земле забезпечення і землекористування.

Спеціалізація фермерських формувань. З огляду на рівень спеціалізації фермерські господарства можна розподілити на монокультурні (однопрофільні) і багатогалузеві (спеціалізуються на виробництві 2–3 і більше видів сільськогосподарської продукції). Спеціалізація, є важливим чинником забезпечення збільшення обсягів виробництва і зниження рівня собівартості. Вона часто дозволяє компенсувати відносно низький рівень ефективності виробництва, яка характерна невеликим багатoproфільним господарствам. За певними даними, за рівності інших умов, за рахунок спеціалізації можна досягти збільшення продуктивності праці у 2–2,5 рази, економії ресурсів можна досягти 25–30%. [20]. Розміри спеціалізованих формувань обґрунтовані враховуючи можливості вкладень особистої праці фермера та його сім'ї, а також тимчасового або постійного найманого персоналу, наявності техніки, об'єктів інфраструктури. Значно, спеціалізація визначається природним потенціалом, а саме складом і рельєфом ґрунту та кліматичними умовами. Подальше поглиблення спеціалізації підприємств має відбуватися на основі розміщення галузей аграрного сектора з урахуванням особливостей природних і економічних зон. Спеціалізація, як правило, передбачає посилення концентрації та підвищення рівня інтенсифікації виробництва у основних галузях, і формуванням великотоварних структур. Метою спеціалізації є концентрація зусиль на основній галузі, щоб розвивати її в оптимальних розмірах і на сучасному науково-технічному рівні, тобто інтенсивно.

Співпраця спеціалізованих аграрних підприємств, які виробляють основні види продукції, з переробними підприємствами забезпечує створення спеціалізованих зон з виробництва кінцевих продуктів споживання. На основі цього відбувається формування територіальних продуктових комплексів.

Спеціалізація фермерських господарств сприяє поглибленню і удосконаленню професійних навичок фермерів. І, що саме важливе, завдяки спеціалізації у межах того ж господарства відбувається зростання рівня концентрації виробництва товарної продукції.

Проте, із поглибленням спеціалізації підвищується і рівень підприємницького ризику. Зниження попиту на ту чи іншу продукцію може спричинити перевиробництво, і відповідно, до зменшення доходів фермера. У цьому випадку глибокоспеціалізовані господарства мають обмеженість альтернатив, особливо короткочасного характеру для зміни профілю своєї виробничої діяльності.

Отже, спеціалізація в аграрному секторі має як позитивні, так і негативні моменти. Проте спостерігається переважання перших. У будь-якому випадку спеціалізація фермерських формувань сприяє пом'якшенню проблем досягнення оптимального рівня концентрації виробництва. Спеціалізовані господарства спроможні досягати масштабів виробництва раціонального рівня на менших земельних площах, меншій чисельності худоби порівняно з багатопрофільними господарствами. Усунути негативні моменти можна різними методами. Одним з них є відносно вірогідні прогнози перспектив попиту на ту продукцію, яку виробляє фермер [203].

Використання найманих працівників у фермерських формуваннях. Сучасні моделі аграрної економіки не передбачають широкого залучення найманої праці. При цьому відбувається скорочення масштабів її залучення в процесі укріплення матеріально-технічної бази аграрного виробництва. Фермери, які використовує найману працю, стають капіталістами-роботодавцями. Сільські господарства, в яких селянин працював сам або залучав до цього членів сім'ї, називали "трудовими селянськими господарствами". Визначення "трудове господарство" може і не повністю відображує суть даного питання. Справа у тому, що будь-яке аграрне господарство є "трудовим". "Нетрудових" господарств на практиці не існує, так-як "труд" є обов'язковим елементом процесу виробництва поряд із

засобами і предметами праці. Для більшої точності, краще було б розрізняти господарства, які базуються на застосуванні особистої праці власника-господаря а також членів його сім'ї, і господарства, які залучають найману працю.

В аграрному секторі фермери, що застосовують найману працю, в більшості випадків, самі приймають участь у безпосередньому виробничому процесі, тобто є не лише менеджерами. І це зрозуміло. Навіть великі сімейні ферми мають приблизно 10 осіб, і 5-6 з них – наймані працівники.

Землеволодіння і землекористування. За цим критерієм фермерські формування можна розділити на три групи: фермери-власники земельного наділу, який використовується у виробництві; фермер-орендар з повною орендою земельних часток; фермер-власник з частковою орендою землі.

У більшості розвинених країн з самого початку сімейного фермерства і до початку ХХ століття приватна власність на землю фермерів була традиційною. Широко розповсюдженою є теза стосовно того, що приватна власність на землю – одна із найважливіших складових ефективності аграрного виробництва. При порівнянні різних форм землеволодіння, можна сказати, що приватна власність на землю тих, хто її обробляє, справді має соціально-економічні переваги порівняно з державною або колективною формами власності. Це відображується у наступних процесах:

- власник землі набуває статусу господаря на землі, і відповідно з'являються стимули ефективного її використання як основного засобу виробництва;
- власник землі має право використовувати її як об'єкт застави для отримання іпотечного кредиту, що для аграрного сектора є визначальним;
- приватна власність на землю тих, хто її обробляє, є соціально справедливою і унеможлиблює нетрудові доходи.

Найбільшого соціально-економічного значення має класифікація приватних фермерських формувань з огляду на рівень концентрації виробництва. Ця класифікація пов'язана з питанням впливу розмірів

господарства на його продуктивність та рівень ефективності, а також тенденцією до концентрації аграрного виробництва у великих господарствах. Саме вони є основою підприємницького приватного сектору, до складу якого в першу чергу входять великотоварні господарства. В будь-якій країні даний сектор охоплює відносно невелику кількість приватних господарств, але при цьому вони мають значну питому вагу у обсягах товарної продукції. Отже даний сектор відіграє визначну роль у вирішенні проблеми продовольчого забезпечення і продовольчої безпеки кожної країни.

Також важливого значення при оцінці функціонування фермерських формувань набуває їх класифікація за організаційними формами ведення виробництва. Для цього варто звернути увагу на дослідження Ю. Баландіна, який запропонував наступні типи ферм [29]:

- сімейні господарства, голови яких разом із своїми сім'ями управляють всією діяльністю ферм, здійснюють капіталовкладення та отримують прибуток в основному як результат від застосування власної праці й праці членів всієї сім'ї;

- міжсімейні (спільні) господарства, які утворюються шляхом об'єднання земельних ділянок і капіталу двох або більше господарів для здійснення підприємницької діяльності в більших обсягах;

- малі кооперативи сімейних господарств, майно яких формується на правах спільної власності, а управління здійснюються виборною особою, звільненою чи не звільненою від основної роботи в кооперативі.

Одночасно, наявні фінансові ресурси одноосібного приватного підприємства не дозволяють забезпечити розширене виробництво сільськогосподарської продукції, і створити умови для підвищення його ефективності. Малі приватні підприємства більш піддатливі банкрутству, вони мають більші складності з одержанням комерційних кредитів. Крім того у фермерів, які виконують функції як господаря, так і робітника, має бути достатньо широкий кругозір і належний рівень знань технології, організації та економіки. Приватний господар є суб'єктом повної відповідальності, фермери

ризикують всім своїм приватним майном.

Зважаючи на можливості забезпечення економічної стабільності та уникнення ризику для фермерів, найбільш сприйнятним є використання власного капіталу, який створено особистими заощадженнями, коштами зробленими за межами господарства, безкоштовна передача майна, спадщина та ін., а також реінвестування частини одержаного фермерським господарством прибутку. Проте на практиці, цих коштів не достатньо для забезпечення ефективності розширеного виробництва, більш того, без належного залучення кредитних ресурсів можливості розвитку фермерства є безперспективними [327]. Саме тому потреба у позичкових коштах для ефективного виробництва є безсумнівним, але вважати використання кредитних коштів економічно обґрунтованим можна у випадках, коли "його застосування створює надійну перспективу одержання додаткового прибутку, який значно перевищує належну сплаті суму відсотка на позичений капітал" [327].

Використання фермерами кредитних коштів обумовлюється і обмежується рівнем їх кредитоспроможності, тобто максимальним розміром визначеного позикодавцем кредиту, який дані господарства можуть одержати.

Запасним джерелом платоспроможності на випадок форсмажору і нових можливостей інвестування є різниця між кредитоспроможністю та сумою одержаного кредиту, тобто кредитний резерв. Зрозуміло, що чим більша сума кредитного резерву, тим більш ризикованими можуть бути управлінські рішення.

Отже, для визначення потреби у кредитних ресурсах фермер має враховувати пов'язані з ними прибутки і ризик, а також можливість своєчасного погашення позики.

Альтернативою вирішення проблем із кредитуванням селянських господарств в довгострокових кредитах є лізинг. Практика країн Заходу свідчить про високий рівень ефективності зазначеного способу формування фермерами основних виробничих засобів. За оцінками західних економістів, у

різних країнах за рахунок лізингу задовольняється від 6 до 20% щорічних потреб у інвестиційних коштах. Сутність лізингу полягає в тому, що лізингова компанія або комерційний банк, купуючи обладнання та сільгосптехніку, надають їх селянському господарству в оренду на терміни, з погашенням заборгованості відповідно до використання майна.

Переваги лізингу порівняно з банківським довгостроковим кредитом для селянського господарства проявляються, по-перше, у лізингових платежах, які не підлягають оподаткуванню, оскільки вони є орендною платою. По-друге, орендар має пільгові умови для вибору термінів орендної плати, так-як лізингові операції не передбачають жорсткого регламентування плати за оренду, порівняно із довгостроковим кредитом.

Подібні шляхи формування та використання капіталу є перспективними. Особливої актуальності вони можуть набути для фермерів-початківців, які мають нестачу власних коштів і не бажають ризикувати із залученням кредитних коштів.

Фермерські формування та сільськогосподарські кооперативи, базуються на приватному партнерському бізнесі і мають багато передумов для врахування економічних і соціально-психологічних чинників, проте малі та середні розміри господарств не сприяють в повній мірі забезпечити реалізацію організаційно-технічні можливостей. Дослідження свідчать, що великі сільськогосподарські підприємства спроможні реалізувати ці можливості найбільш ефективно, а соціально-економічні і правові чинники найкраще стимулюють розвиток приватних господарств.

Незважаючи на всі розбіжності, всі форми господарювання мають право на розвиток, і їх не можна протиставити, оскільки кожна з них може досягти найбільшого рівня ефективності залежно від конкретних природних, економічних і соціальних умов.

Фермерські формування є рівноправною, самостійною формою господарювання в аграрній сфері поряд з кооперативними та іншими формами господарювання. Вони самостійно визначають напрями своєї діяльності,

структуру та розмір виробництва, напрями реалізації продукції, вибирають собі партнерів для спільної діяльності, організують виробничий процес.

Таким чином, вочевидь, що фермерські господарства міцно увійшли до ринку. Проте їх потенціал використовується далеко не повністю, і вирішення вищезазначених проблем дозволить створити рівні економічні умови конкурентної боротьби з крупними колективними господарствами, що стало б основою ринкових стосунків в аграрному секторі.

У сучасних умовах найбільш актуальним є питання подальшого розвитку фермерських господарств. На основі проведеного теоретичного дослідження, вивчення практики функціонування і розвитку фермерських господарств нами розроблена концепція їх подальшого вдосконалення і розвитку, стійкого по прибутковості, захищеного в економічному, соціальному і правовому плані. Концепція включає систему заходів, що забезпечують її реалізацію на практиці і досягнення поставлених цілей.

1. Усвідомленість товаровиробника у виборі дороги самостійного господарювання у формі фермерського господарства. Основною причиною виробничо-господарської діяльності селянина є задоволення потреб своєї сім'ї. Важлива основа стійкості фермерського господарства не в тому, що фермер може більше, а в тому, що він усвідомлено може обійтися меншим. Працюючи "на себе", фермер по суті втрачає свободу в побутовому плані, але і це його влаштовує. Він чітко розуміє, що результат господарювання повністю залежить від кількості і якості його праці.

2. Концентрація землі в приватному секторі (у фермерів) навіть без ринку землі, що на практиці здійснюється і притому вельми успішно. Так, власники земельних паїв в колективних господарствах в більшості випадків мало, а частіше зовсім не мають доходу, оскільки в більшості випадків такі господарства збиткові. Це наводить до того, що вони йдуть із землею до фермера. У таких випадках, як правило, земля використовується фермером у формі оренди, а її власник працює у фермера на договірній основі як найнятий робітник. При цьому обидві сторони бувають сповна задоволені. Фермер

отримує практично безкоштовне користування землею і відносно дешеву робочу силу і в потрібний для нього час. Колишній колгоспник отримує за землю необхідну кількість кормів, потрібні послуги і інші блага для особистого підсобного господарства і в таких розмірах, які дозволяють йому працювати не більше, ніж в колективному господарстві, а отримувати набагато більше..

3. Збільшення чисельності фермерських господарств за рахунок розлиття особистих підсобних господарств. Наразі доля виробництва сільськогосподарської продукції особистих підсобних господарств постійно збільшується, як і товарність. Обсяг виробництва в цьому секторі може бути збільшений до таких розмірів, що здатен не лише забезпечити потреби області, але і інших регіонів країни.

4. Майбутнє фермерських господарств різних за розміром і спеціалізацією бачиться не лише в індивідуальному функціонуванні, а і в кооперативах. Пояснити це можна тим, що у великих формуваннях фактична потреба в ресурсах у розрахунку на 1 га земельної площі в 2-3 рази менше порівняно з дрібними господарствах.

5. Для становлення, функціонування і розвитку фермерських господарств необхідний первинний капітал у формі пільгових кредитів (безпроцентних) на 10-15 років (лізинг, токарний кредит). Державі одразу піде продукція і її продаж буде вигідною і для фермера і для держави. В цьому випадку доходи йтимуть виробникові і державі, а не перекупникам.

6. Необхідна демонополізація переробних підприємств по різних варіантах. Наприклад, контрольний пакет акцій належить сільським товаровиробникам, або контрольний пакет акцій належить державі, або переробне підприємство – повністю державне. Все залежить від конкретних умов.

7. Наукове забезпечення розвитку фермерських господарств, особливо на регіональному рівні, оскільки регіони відрізняються різними не лише природно-кліматичними характеристиками, але і традиціями, законодавчими нормативами, рівнем самостійності, що створить можливості і сприятливі

умови для різноманітності форм існування суспільства, що мають здатність динамічно і ефективно розвинути.

8. Використання досягнень НТП як необхідної умови підвищення стійкого розвитку аграрного виробництва – послідовне нарощування можливостей збільшення в кожному виробничому циклі результатів господарської діяльності і створення умов для їх подальшого поліпшення (виробничих, економічних, соціальних, екологічних і інших параметрів) з найменшими відхиленнями їх величин при зміні внутрішніх і зовнішніх умов виробництва.

9. Пізнання і правильне використання законів управління ринковою економікою як основи розвитку фермерських господарств.

1.3. Конкуренцеспроможність фермерських господарств

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 конкурентеспроможності фермерських господарств 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 конкурентеспроможності 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 заздальгідь 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 [255].

Як вважає Ф.Найта, 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 [219].

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 [299]. 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 [401].

Г.Азоєв пропонує розуміти конкуренцію, як суперництво на якому-небудь терені між окремими юридичними або фізичними особами (конкурентами), які прагнуть досягти одну і ту ж мету [16].

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 [344].

А.Юданов стверджує, що ринкова конкуренція є боротьбою. фірм за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, яка відбувається між ними на доступних ринкових сегментах [407] .

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 [298].

Крім поведінкового трактування у XIX і особливо в XX столітті набув

поширення структурний підхід до розуміння конкуренції, яке знайшло відображення в роботах Ф. Еджуорта, А. Курно, Дж. Робінсона, Е. Чемберліна та інших вчених, які заклали підвалини сучасної західної теорії таких основних типів: ринку досконалої конкуренції, ринку монополістичної конкуренції, олігополії і монополії. Ця група вчених у сучасній західній економічній науці має сильні позиції, що сам термін "конкуренція" частіше застосовується саме в структурному розумінні. Коли ж згадують про поведінковий бік конкуренції, часто вживають слово – "суперництво" [155].

Структурний підхід акцентує увагу на дослідженні структури ринку і умов які йому притаманні. На думку Ф. Найта, конкуренція це ситуація, у якій конкуруючих одиниць багато і вони незалежні [219].

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 [183].

Третій підхід до визначення конкуренції є функціональним. Він характеризує значення конкуренція в економіці. Й. Шумпетер, зокрема, розглядав конкуренцію як суперництво старого з новим [400].

Функціональна роль позначається на порушенні рівноваги, створенні нерівноважного стану на ринках, як наслідок інновацій, який забезпечує одержання доходу. Конкурентний механізм сприяє витісненню з ринку підприємств, які мають застарілі технології, сприяючи панування нових, які є більш ефективними і випускаючих продукцію вищої якості в результаті застосування новітніх науково-технічних розробок.

На думку Ф.Хайека конкуренція це "процедура відкриття". На його думку, в умовах типової для реального ринку недостаті 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 [359].

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. Так, Ушачов І. Г. відзначає, що якщо говорити про конкурентоспроможність з позиції господарюючих суб'єктів агропродовольчого ринку, то це – здатність із прибутком продати вироблений ними продукт, однак для цього повинні бути створені необхідні умови, що для галузі формуються аграрною політикою держави і, напевне, у цьому полягає одна з її основних задач. Конкуренція розвивається одночасно з еволюцією ринкової економіки і на практиці не відповідає канонам економічної теорії, тому що вона має двоїстий характер: З одного боку, є умовою функціонування ринку, з іншого боку – змінюється з еволюцією самого ринку. Але до цього положення необхідно додати ще, принаймні, два, що стосуються сільськогосподарської продукції і продовольства. Ця продукція є незамінною умовою життя, а її достатність – незамінним фактором незалежності держави.

В.Д. Андріанов в конкурентоспроможності бачить добуток двох величин: кількість розумних людей, що приходяться на одиницю площі, і коефіцієнт їхнього використання [22].

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 [289].

Н.М. Козуб підкреслює, що в системі ринкового механізму, доцільно використовувати конкуренцію, створюючи умови для прояву конкурентних переваг різних форм господарювання і їх взаємодії по ланцюжку доданої вартості. З боку держави необхідне стимулювання формування конкурентного середовища в регіонах з високими конкурентними перевагами [135].

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 [188].

Т.П. Добрунік, конкурентоспроможність сільського господарства пов'язує, насамперед, з ефективною системою управління і стратегії його розвитку [90].

С.Ю. Нечаєв вважає, що для проведення активної політики аграрного протекціонізму як найважливішого фактора росту і підвищення конкурентоспроможності сільського господарства в системі його відносин з іншими галузями економіки, з державою, його фінансово-економічними інститутами необхідний бюджетна, насамперед пряма цінова підтримка доходів, що забезпечує оптимальну рентабельність [224].

Б.К. Супіханов. відзначає, що все різноманіття виникаючих конкурентних відносин можна розглядати на трьох рівнях [316]. Представлені в таблиці 1.3 фактори визначають конкурентоспроможність у трьох основних напрямках і, таким чином, об'єктом дослідження є не тільки конкурентоспроможність як така, але і чітко розрізняються аспекти мікро-, мезо- і

макроконкурентоспроможності. Для кожного з цих напрямків дослідження використовуються свої підходи і методи, свої показники.

Таблиця 1.3

Рівні конкурентоспроможності виробництва в АПК

Рівень конкурентоспроможності виробництва	Об'єкт конкурентоспроможності	Фактори, що визначають конкурентоспроможність виробництва
Мікрорівень	Продукція	Якість продукції, собівартість, ціна, обсяг продажів та ін.
Мезорівень	Галузь, підприємство, об'єднання	Ефективність використання наявних виробничих ресурсів
Макрорівень	АПК в цілому, народногосподарський комплекс	Стан АПК, його ефективність, зростання виробництва, інвестиційний клімат, податковий режим, тарифно-митна політика та ін.

Стосовно до аграрної сфери, є незначна кількість робіт, у яких в основному на мікрорівні для окремих видів продукції пропонуються специфічні для галузей АПК показники. Їх недоліком є те, що в роботах досліджується лише окремий фактор одного з рівнів, в основному на макрорівні або конкурентоспроможність як така, і немає комплексного використання показників для трьох виділених нами рівнів, взаємозалежного розгляду факторів для різних сфер АПК, розгляду показників для аграрної сфери в цілому. Велика частина відомих і широко використовуваних у закордонній практиці, інших галузях народного господарства методів і показників в аграрній сфері не використовується найчастіше через незнання їх, і невміння застосовувати, тому що багато методів викладені часто в літературних джерелах теоретично, а їх практичне застосування обмежене достатністю інформації з застосування.

М.Портер визначаючи конкурентоспроможність окремих фірм і національної економіки країни виділяв як основний принцип продуктивність використання ресурсів. На його думку, наявність робочої сили, капіталу чи

сировини не визначає успіх компанії, оскільки зазначені ресурси для всіх є доступними. Конкуренентоспроможність обумовлена ефективністю, з якою фірми на місцях використовують потужності для виробництва товарів та послуг. Більш того, продуктивність і досягнення успіху в певній місцевості визначаються не тим, в яких галузях конкурують фірми, а тим, як вони ведуть конкурентну боротьбу [254].

Визначаючи головну мету держави – забезпечити своїм громадянам досить високий рівень життя, М.Портер відзначав, що здатність держави зробити це залежить не від якогось аморфного поняття "конкуренентоспроможність", а від того, наскільки продуктивно використовуються національні ресурси – праця і капітал. Продуктивність виражається у вартості віддачі від одиниці праці і капіталу. Вона залежить як від якості і характеристик продуктів, так і від ефективності, з якою такі товари виробляються [252]. Принцип М.Портера справедливий як на рівні окремого підприємства, так і на рівні економіки країни в цілому.

У більшості випадків поняття "конкуренентоспроможність" 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.

На думку економістів Ф.Шампрай і З.Табунія, недоліком подібних визначень є занадто загальний підхід до поняття конкурентоспроможності. Вони вважають, що здатність продавати товар залежить не тільки від конкурентних позицій виробників, але і від багатьох інших факторів, наприклад, від руху потреб і ринкового попиту. За спільною думкою, головним критерієм конкурентоспроможності є можливість надавати покупцю переваги за основними параметрами товару, який поставляється на ринок – рівню його ціни, якості й умовам постачання (терміни, гарантії виконання контракту, післяпродажне обслуговування та ін.) [142].

Поняття "конкуренентоспроможність товару" і "конкуренентоспроможність 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 [345].

М.Гельвановский визначає конкурентоспроможність виробника, як результат сукупної ефективності виробництва – його продуктивності праці, фондо-, матеріало- і наукомісткості [56].

Існують інші підходи щодо визначення конкурентоспроможності виробника у авторів С.Нечаєва, В.Дехтяревої, В.Лобанова, які оцінюють конкурентоспроможність виробника (або продуцента) витратами виробництва. Виробничі витрати, визначають більшість параметрів конкурентоспроможності, позначаються на положенні продуцента на ринку. Значна частина виробничих витрат припадає, як відомо, на матеріали і обладнання, а також на заробітну плату [224].

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 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, кожний 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 насінневого 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 [299].

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 базується 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 [61]. 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 [61]. 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 [61].

Діалектику конкуренції характеризує і поєднання особистості та колективізму. Конкуренція, по-перше, підсилює залежність учасників ринку, а по-друге, на думку багатьох вчених-економістів та практиків, спричиняє егоїзм, який буквально можна трактувати як вибір переважання інтересів індивідуальних над суспільними [161]. Даний аспект змагання протирічить нормам етики, моралі та права. Саме в цьому і виражається двоїстість характеру конкуренції, яка, відповідно до типів ринкових механізмів господарювання, проявляється по-різному.

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 [398]. 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 [61].

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 [201].

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, [61]. Саме ринок виставляє вимоги, стосовно того яку продукцію і у якому асортименті і якої якістю 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 і 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 закупається як сировина. Попит на вітчизняну продукцію в межах і ха 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

[86].

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 [61]. Нами визначена система характеристик для забезпечення конкурентоспроможності фермерського господарства (табл. 1.4).

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.

Характеристики і вимоги щодо формування
конкурентоспроможності фермерських господарств

Об'єкт	Характеристика конкурентоспроможності об'єкта	Основні вимоги до об'єкта
1	2	3
Нормативні акти	Рівень задоволення потреб у даному виді нормативного акту, можливості його використання	Відповідність загальноукраїнським і міжнародним нормам, застосування при розробці системно-комплексних підходів, обґрунтованість і перспективність
Система стандартів по управлінню якістю праці і продукції	Рівень відповідності в документації показників якості й економічності об'єкта вимогам конкретного ринку на період сприйняття споживачем	Застосування встановлених на практиці сучасних і стратегічних стандартів, що випереджають базу порівняння при плануванні відновлення об'єкта, відповідність міжнародним вимогам (при необхідності) і вимогам споживачів
Технологія	Можливість по даній технології виробити якісну й економічну продукцію відповідно до встановлених стандартів	Забезпечення мобільності технології, оптимальності, рівня автоматизації процесів, мінімальних втрат ресурсів
Виробництво	Здатність виробництва як складної, відкритої організаційно-економічної системи прогнозувати своє майбутнє, впровадити конкурентоспроможну продукцію й забезпечувати за рахунок цього достатню для нормального функціонування й розвитку прибуток	Використання прогресивної технології, сучасних методів менеджменту, своєчасне відновлення фондів, забезпечення гнучкості виробництва, пропорційності, безперервності, ритмічності процесів
Вироблена продукція (надана послуга)	Ступінь задоволення потреби порівняно із кращою аналогічною продукцією, що використовується на даному ринку. Наявність сертифіката якості	Забезпечення якості й економічності продукції (послуги) на рівні не нижче вимог конкретної групи споживачів у відповідності до результатів сегментації ринку на момент впровадження продукції у споживачів

Продовження табл. 1.4

1	2	3
Член фермерського господарства	Уміння виконувати вимоги технології по всіх параметрах (якість, кількість, строки, витрати)	Знання кваліфікаційних вимог відповідно до цілей фермерського господарства, ведення нормального способу життя
Голова фермерського господарства	Уміння розробити систему забезпечення конкурентоспроможності даного об'єкта управління і володіння методами сучасного менеджменту для досягнення цілей керованої системи	Знання й застосування сучасних методів досліджень і розробок, методів формування колективу (при необхідності) організації й мотивації праці, зміцнення здоров'я підвищення рівня культури
Інфраструктура, навколишнє середовище	Ступінь відповідності даного виробника міжнародним нормативам, досягненням з екології, задоволення фізіологічних, духовних і соціальних потреб людини, якості роботи об'єктів виробничої інфраструктури	Забезпечення (у перспективі) якісних і кількісних нормативів соціальної й виробничої інфраструктури країни, регіону, господарства міжнародним нормативам, досягненням
Інформація	Повторюваність конкретної інформації у господарстві, регіоні, країні, за рубежем	Забезпечення вірогідності, обґрунтованості, новизни, конкретності, машино-орієнтованості.

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) здатності покупців торгуватися; 5) суперництво між вже існуючими конкурентами [253].

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 [255].

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 [252].

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. [301].

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 [51].

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) [15].

Деякі автори надають перевагу організаційним факторам, під якими розуміють діяльність підприємства спрямовану на ефективне просування товару на ринок, тобто діяльність підприємства в сфері обігу [257].

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 (Рис. 1.1).

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.

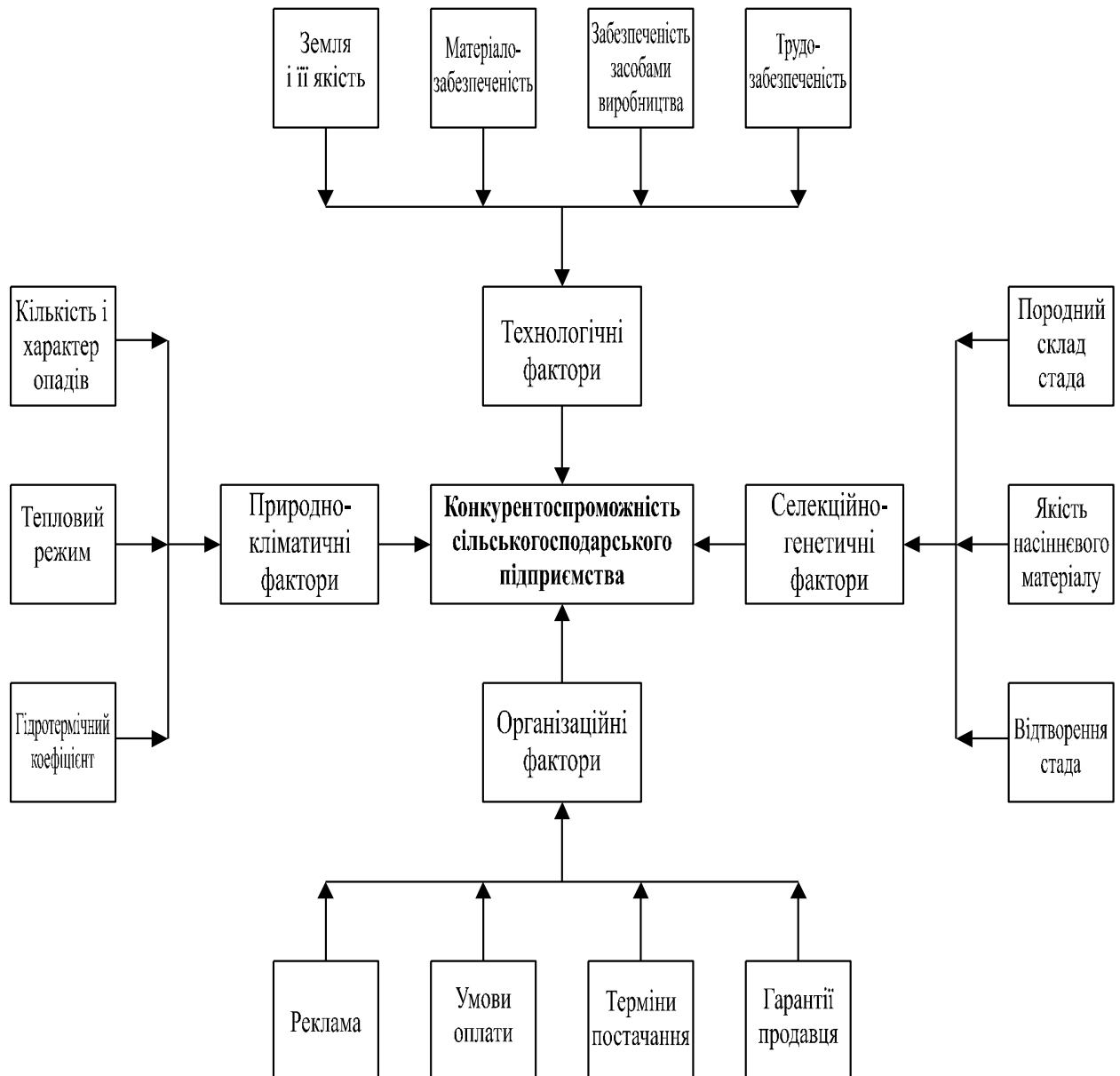


Рис. 1.1. Класифікація факторів конкурентоспроможності аграрного підприємства

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. Схематично систему

внутрішніх і зовнішніх факторів конкурентоспроможності фермерських господарств, на наш погляд, має бути наступною (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Фактор конкурентоспроможності фермерських господарств

З рисунку 1.2 видно, 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)

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 [226].

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 [111].

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. [234].

На даний період, важливим завданням такої роботи є забезпечення відповідності складу і вимог нормативних актів на різних рівнях, їх повноти та комплексності.

Висновки до розділу 1

1. Дослідження довели, що в сучасних трансформаційних процесах у агросекторі важливе місце посідає фермерство, оскільки воно є однією з провідних форм господарювання в розвинених країнах світу. Фермерським господарством є господарство, яке базується на праці фермера та членів його родини з можливістю залучення найманих працівників. Фермерські господарства – це самостійна мала форма підприємництва в аграрному бізнесі, яка визначається як економічно і юридично самостійно господарюючий суб'єкт, що створюється окремим громадянином (сім'єю або групою осіб), і який здійснює на принципах комерційного розрахунку товарне виробництво, переробку, реалізацію і використання сільськогосподарської власної продукції на основі власного і позикового капіталу, землі, виробничих фондів, власної і найманої робочої сили.

2. Роль та значення фермерських господарств, як і будь-якої форми господарювання, є не стабільними і усталеними компонентами суспільства, а навпаки вони характеризуються динамічністю, яка піддається впливу чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. До економічних чинників розвитку фермерства в Україні слід віднести необхідність забезпечення продовольчої безпеки країни і населення якісними продуктами харчування, що є важливим елементом економічної політики держави. Розвиток фермерських господарств продиктований також соціальними чинниками пов'язаними з тенденціями розвитку колективних господарств. Все більш важливого значення набувають такі фактори, як рівень спеціалізації, кооперування, інтеграція, розміри підприємства тощо. Системний підхід щодо функціонування фермерських господарств і особливостей їх розвитку дозволив виявити їх позитивні і

негативні сторони.

3. Для оцінки значення і ролі фермерських господарств в аграрному виробництві у роботі здійснено типізацію цих формувань за різними ознаками, які істото впливають на процеси господарювання: спеціалізація, залучення найманої праці, земле забезпечення і землекористування, організаційні форми ведення виробництва.

4. На основі проведеного теоретичного дослідження, вивчення практики функціонування і розвитку фермерських господарств розроблена концепція їх подальшого вдосконалення і розвитку, стійкого по прибутковості, захищеного в економічному, соціальному і правовому плані. Концепція включає 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 фермерського господарства; концентрація землі в приватному секторі (у фермерів); збільшення чисельності фермерських господарств за рахунок розлиття особистих підсобних господарств; кооперація і спеціалізація фермерських господарств; формування первинного капіталу у формі пільгових кредитів; демонополізація переробних підприємств; наукове забезпечення розвитку фермерських господарств; використання досягнень НТП як необхідної умови підвищення стійкого розвитку аграрного виробництва; пізнання і правильне використання законів управління ринковою економікою як основи розвитку фермерських господарств.

5. Конкуренція є однією з головних складових ринкового механізму і передбачає захоплення ринку, перемогу у конкурентній боротьбі за споживача, забезпечення одержання стійкого прибутку. Конкуренція являє собою 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

6. 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. Конкурентоспроможність можна оцінити тільки порівнюючи між собою фермерські господарства як на рівні регіону, так і рівні країни.

7. 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).

РОЗДІЛ 2

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

2.1. Умови, закономірності та принципи розвитку фермерських господарств.

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 сформулювати певну думку і конкретні методичні прийоми здійснення обміркованого порядку для економічного розвитку.

Процес розвитку 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 [221].

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 форсмажорних 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. Пошук та становлення оптимальних форм інституційного устрою виробничих систем, ефективно працюючих механізмів операційних систем, нових методів взаємодії у внутрішньому та із зовнішнім середовищем.

Проблему стабілізації та розвитку аграрного виробництва 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.

У 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 [53, 96, 167, 412].

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 [107]. 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 [35].

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 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 [222].

Деякі автори піднімають питання про інформаційну достовірність вихідних даних, що використовуються у оцінці рівня розвитку підприємств, галузей, країн [172, 373].

Показники балансу підприємств, на думку Цал-Цалко Ю.С., мають значні недоліки:

- по-перше, збільшення номінальної вартості активів через інфляційні процеси;
- по-друге, визначення залишкової вартості необоротних матеріальних активів за розрахунковим методом;
- по-третє, оцінка готової продукції в балансі здійснюється за фактичною виробничою собівартістю, що не відповідає її реальній оцінці за звітний період;
- по-четверте, показники статутного, пайового, додаткового та резервного

капіталу за балансом підприємства не відповідають їх фактичному розміру наявності у підприємства непокритого збитку, неоплаченого і вилученого капіталу.

На думку Цал-Цалко Ю.С., доцільним здійснення обов'язкової незалежної оцінки з визначенням справедливої вартості показників, яка враховує зміни ринкової кон'юнктури. У своїх висновках він узгоджується із точкою зору Соколова Я.В. [302].

Підґрунтям дослідження роботи та розвитку галузей, регіонів, держави в основному стають показники функціонування підприємств. 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 переносяться 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.

Для прогнозу діяльності виробничих систем слід дослідити їх функціонування за попередні періоди (не менше 3 років). Аналіз динаміки визначається технічними, економічними, фінансовими показниками діяльності підприємств.

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 розвитком 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 [222].

Система планово-адміністративної економіки нагромадила великий досвід стратегічного планування, яке може бути суттєвою базою менеджменту в умовах ринку при деяких зусиллях по адаптації цього досвіду.

Плани розвитку в часи соціалістичного виробництва розроблялися з використанням єдиних методичних розробок. У Методичних рекомендаціях до планування технічного переозброєння підприємств система показників містила як показники техніко-економічного, так і організаційного рівня виробництва:

- фондо- та машиноозброєність праці, енерго- та електроозброєність, тобто технічна озброєність виробництва та праці (;

- техніко-економічний рівень обладнання; якість сировини і матеріалів, які застосовуються; прогресивність технологій, включаючи рівень використання обладнання (коефіцієнт змінності роботи обладнання, інтегральний коефіцієнт використання обладнання, коефіцієнт використання

середньорічної виробничої потужності);

– технічний рівень та якість продукції, ефективність використання ресурсів та інші показники [213].

В Методичних вказівках до розробки державних планів Держплану СРСР рекомендувалось використовувати показники технічного рівня виробництва (кількість комплексно-механізованих підприємств, цехів, ділянок, поточних та автоматичних ліній, ступінь механізації та автоматизації праці та інші); показники вироблюваної продукції (частка продукції вищої категорії якості; продукція, що вперше освоюється в країні та інші); а також різного роду економічні показники (вивільнення чисельності робітників, зменшення собівартості товарної продукції, ріст продуктивності праці) та інші специфічні для кожної галузі показники (використання обладнання, матеріаломісткість та інше) [214].

Техніко-економічний рівень та рівень інтенсифікації виробництва Смірницький Е.К. запропонував використовувати набір численних показників [297]. Деякі з них можна систематизувати у наступному порядку:

– система коефіцієнтів автоматизації, механізації обладнання та виробництва, охоплення виробів типовими технологічними процесами, повторюваності, застосовування 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; освоювана 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.

Волков О.І. до показників рівня розвитку виробництва відносить такі показники, як структура виробництва, ступінь його спеціалізації, ступінь використання виробничої потужності, структура основних фондів [49]. 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.

На думку Градова А.П., 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 [66].

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 [11, 144]. Ці моделі маю 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 [65]. 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 [114, 411].

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 [395].

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 [395].

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.

Базу теоретико-методичних досліджень агропромислового комплексу (АПК) запропонував Янків М.Д., яку рекомендовано для розуміння сутності АПК, аналізу його структури і впливу чинників на його розвиток [411].

Рекомендовані показники групуються за цільовим спрямуванням за ступенем інтегрованості галузей АПК, параметрами структури АПК, збалансованості розвитку ланок АПК, досконалості організації виробництва, досконалості системи управління, ефективності функціонування АПК. Практичне застосування комплексу або окремих показників не сприяє уявленню про реальну картину стану розвитку АПК, оскільки такі показники інколи отримують з інформаційними помилками, або вони мають традиційні недоліки через залежність від багатьох факторів. Зокрема, показник – питома вага продукції окремих галузей АПК у виробничих матеріальних витратах інших. Цей показник при застосуванні прямого розрахункового методу не може бути визначений з повною достовірністю через відсутність чітких даних. Ці дані, за існуючого рівня планування та обліку в аграрних підприємствах, складно виокремити через численність процесів та видів продукції, через неточність облікових даних на місцях з метою приховування справжньої діяльності або через низький рівень економічної та організаційної освідченості на місцях. Крім того, відсутні директивні документи для виокремлення таких відомостей, тобто відсутній централізований збір статистичної інформації такого роду.

Зазначені недоліки можна віднести і до процесу визначення інших запропонованих показників, таких як приріст виробництва продукції рослинництва і тваринництва за рахунок використання відходів виробництва, зменшення витрат сировини; скорочення транспортно-заготівельних втрат.

Інші рекомендовані показники, зокрема, показники ефективності використання виробничих фондів (фондовіддача, строк окупності, питома капіталовкладень на 1 грн. приросту продукції), показники приросту валової продукції і прибутку та подібні їм вже обговорювалися вище і також мають певний рівень невизначеності і недостовірності, тому що або не враховують

ринкових факторів та фактор часу, або значно від них залежать.

Янків М.Д. припускає, що більш повну оцінку розвитку АПК можливо отримати синтезуючи цю систему показників у єдиний комплексний показник, сформований на базі індексів рівня показників. В його роботі відмічено, що використання запропонованого інструментарію як методологічної бази ускладнюється тим, що в умовах переходу до ринку докорінна трансформація господарського механізму призводить до виникнення численних труднощів у функціонуванні АПК. Янків М.Д. відзначає, що адаптація методологічних принципів і методів планування у АПК до вимог ринку нині є одним з першочергових завдань аграрної реформи, вважає, що основним напрямком удосконалення планово-економічного регулювання АПК має бути посилення ролі та широке використання балансового методу як основного інструменту вимірювання рівнів пропорційності й збалансованості агропромислового виробництва [411].

Ситник Л.С. вважає, що комплексним факторним показником, що відображає одночасно зростання кількості та якості виробничих ресурсів, та є фактором розвитку підприємства, треба обрати зростання обсягу виробництва. Залежно від об'єднання інтенсивних і екстенсивних факторів визначається тип розвитку підприємства за показником індексу зростання обсягу виробництва: інтенсивний, екстенсивний, змішаний (екстенсивно-інтенсивний), переважно екстенсивний, переважно інтенсивний, суто інтенсивний, суто екстенсивний [294].

Очікуваний обсяг виробництва продукції за конкретний період, як правило, відома величина, бо його можна визначити на основі наявних виробничих потужностей, планів технічного розвитку та обмеженості виробничих ресурсів (сировина, фінанси, виробничі фонди, трудові ресурси).

Часто, абсолютна відсутність у сучасних методичних розробках показників якості продукції та робіт позначається на неможливості виробництва у ринкових умовах.

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.

Алексєєв І.В. вважає за необхідне для формування виробничо-господарських структур (першої стадії їх інноваційного розвитку) визначити стратегічні орієнтири, якими виступають: розвиток виробничих потужностей, що зумовлює ринкову орієнтацію та призначення виробничо-господарської структури; рентабельність – узагальнюючий економічний показник ефективності функціонування; ціна – ринкова оцінка доцільності вироблення продукції (послуг) [19].

В якості важелів управлінського впливу на формування ефективних економічних процесів підприємства Бобровська О.Ю. пропонує скористатися низкою показників: повні питомі витрати на одиницю кінцевого результату, показники ресурсомісткості виробництва, рентабельності ресурсів і співвідношення рівнів показників використання ресурсів і результатів виробництва. Це дозволяє оцінити процес економічного розвитку за певний досліджуваний період [43].

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.

Комплексний критерій, за словами авторів праці "Развитие как регулятивный принцип", має поєднувати чотири основних показники розвитку:

- кількість нових рис та відносин між елементами (у системі неживої природи);
- ступінь відображення зовнішнього середовища та створена з цим адаптація живих систем, а також кількість інформації (у системах живої природи);
- ефективність праці та управління (у соціальних системах);
- рівень адекватності відображення дійсності поняттях (у системах свідомості) [264].

Оскільки розвиток є філософською категорією, яка не зводиться до якого-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 [336].

Вимогам до критерію розвитку, які визначені авторами праці "Развитие как регулятивный принцип", відповідає критерій "організація", "структура" та пов'язана з ним "ступінь організації структури (системи)". Організація системи як критерій розвитку має якісний та кількісний аспекти [264].

У кількісному поєднуються такі моменти:

- вірний розподіл елементів та функцій;
- координація та інтеграція;
- внутрішня гармонія системи, або взаємоузгодженість.

Кількісний аспект авторами праці “Развитие как регулятивный принцип” пропонується охарактеризувати за допомогою релятивної редукції системи або ж так званою щільністю зв’язків (щільністю відносин), які притаманні структурі системи [264].

Ступінь розвитку системи тим вищий, чим успішніше її внутрішня організація сприяє правильному 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 [264].

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

установлюється, здатний до удосконалення, що збільшує ступінь ймовірності при оцінці ступеня розвитку системи [264].

А. Ілларіонов знаходить вплив ступеня лібералізації економічної політики держави на темпи економічного росту, використовуючи узагальнюючий індикатор ступеня лібералізації економічної політики, що називається індексом економічної свободи [114]. Факторами, які становлять індекс, він пропонує показники: переважання темпів приросту грошової маси над темпами приросту реального ВВП; темпи інфляції; обсяг виробництва на державних підприємствах у відсотках до ВВП; питома вага державного споживання у відсотках до ВВП; рівень оподаткування експорту та імпорту у % до зовнішньоторгового обороту.

Значення складових індексу визначаються є зворотніми відношеннями значень відповідного показника кожної країни до мінімального значення даного показника для країни, яка є еталоном. Із збільшенням значень індексу темпи економічного росту, як правило, зростають.

В. Маєвський погоджується, що ідея обґрунтування взаємозалежності між грошовою масою, інфляцією та економічним зростанням, яка запропонована А. Ілларіоновим, переконлива. Залежності між макроекономічними параметрами, сконструйованими на основі показників різних країн світу, треба застосовувати для визначення позицій розвитку країн. В Маєвський вважає за необхідне і облік кількісних та якісних аспектів економічного зростання. Проте, він прибічник здійснення глибоких експертиз представлених розрахунків та виведених на їх основі певних тез. Через це пропонує обережно ставитись до формування політики, оскільки теоретичні помилки можуть перетворитися у практичні [172].

Для оцінки економічного зростання застосовується ціла низка показників, з яких самим розповсюдженим є валовий внутрішній продукт (ВВП). Я. Корнаї відмічає, що 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 [143].

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 [426]. Різноманітність підходів до оцінки та складність одержання та обробки статистичної інформації підсилюють недостовірність результату.

Для реалізації режиму інтенсивного зростання потрібні, як вважає Г.Трофімов, 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 [332].

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.

Г. Трофімов оцінює ендегенний ріст також моделюванням стану системи з включенням додаткової змінної, що відображує інтенсивність навчання або індивідуальні зусилля по збільшенню технологічної ефективності [332].

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 свідчать 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 винкають 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.

Визначення показника конкурентоспроможності відсутнє у відомому довідковому джерелі Смірницького Є.К. і серед офіційних показників народного господарства України [297].

Конкурентоспроможність як показник рівня розвитку вимагає

дослідження трьох основних складових загальної проблеми конкурентоспроможності економіки:

1. формування систему оцінок конкурентоспроможності різних рівнів економіки;
2. визначити систему показників оцінки конкурентоспроможності різних рівнів економіки;
3. 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;
- міжгалузєва 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.

Деякі автори намагаються провести аналогію між країнами та підприємствами, стверджуючи, що країна є сукупністю підприємств або великим виробництвом, що конкурує на світовому ринку [152]. Таке 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.

Куліков Г.В., для характеристики позиції Японії у світовій торгівлі, основним показником називає місце у рейтингу конкурентоспроможності у Щорічнику світової конкурентоспроможності, і одночасно зазначає про недоліки даного показника, з позиції реального уявлення щодо конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі. Для того, щоб проаналізувати реальну конкурентоспроможність галузей він застосовує індикатори:

- питома вага у світовому експорті;
- спеціалізація експорту;
- рівень проникнення імпорту;
- ступінь піддатності іноземній конкуренції;
- загальний фактор продуктивності;
- кількість компаній серед 500 найбільших компаній світу за обсягом продаж [152].

При цьому, переважні фактори конкурентоспроможності японських компаній Куліков Г.В. поділяє на макроекономічні та мікроекономічні. Ці фактори мають інтерес для аналізу та вибору показників реальної оцінки.

Макроекономічними факторами є:

1. Ступінь та характер державного регулювання економіки;
2. Контроль за участю на ринках, наявність взаємопов'язаних корпоративних груп та існування бар'єрів до виходу на ринок
3. Розподіл праці та капіталу;
4. Обмінний курс валют, процентна ставка та стан розподілу фондів

через урядові заклади;

5. Залучення суспільного сектора за допомогою податкової системи та промислової політики;

6. Рівень соціальної стабільності (суспільна згода та порядок, рівень охорони здоров'я, рівень наркоманії та алкоголізму та ін.).

Мікроекономічні фактори:

1. Основні фонди;

2. Робоча сила;

3. Технологічні можливості;

4. Управління;

5. Комунікації та інфраструктура [152].

Процеси що відбуваються у економічній та соціальній сферах нашого суспільства дозволяють визначити перелік проблем, які мають бути вирішені першочергово, з метою більш ефективного та динамічного реформування систем планування та обліку ресурсів України. Зокрема, потрібно:

1. Розробити та здійснення жорсткої та ефективної державної економічної політики в сфері ресурсів;

2. Чітко визначити та забезпечити повну підтримку промислової політики з розвитку обраних пріоритетних галузей;

3. Серйозно удосконалити на державному рівні правову, нормативну та методичну бази виробництва;

4. Активізувати та забезпечити відкритість інформаційного забезпечення щодо використання ресурсів галузей народного господарства;

5. Посилити мотивацію суб'єктів підприємницької діяльності усіх форм власності щодо процесів економії;

6. Прийняти відповідні нормативні документи, які регламентують порядок та контроль ефективності використання державних ресурсів у підприємницькій діяльності;

7. Удосконалити статистичний облік для більш ретельного врахування використання ресурсів.

Вживання зазначених заходів необхідне, виходячи зі стану вітчизняної економіки та розумного погляду з точки зору конкурентоспроможності вітчизняного виробництва в межах та за межами країни.

Оптимальне інформаційне забезпечення показника витрат на рівні підприємств, регіонів, галузей та в цілому на рівні держави, дозволяє застосовувати його, як основний в оцінці розвитку суб'єктів господарювання. Централізація інформації щодо галузевої собівартості дозволяє оцінювати розвиток діючих систем за нормативне рівнем. У сільському господарстві необхідним є створення географії витрат за регіонами з відповідним регулярним корегуванням для можливості використання підприємцями для оцінки своєї діяльності.

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 [122]. 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.

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.

Наявна методологія досліджень функціонування господарських формувань, 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 фермерських господарств, 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.

2.2. Методологічні основи оцінки ефективності розвитку і функціонування фермерських господарств

Потреба зосередження уваги щодо методологічних аспектів дослідження функціонування малих форм господарювання в аграрному секторі обумовлена тим, що на початку розвитку фермерських господарств, оцінка їх діяльності здійснювалась із застосуванням методологічних підходів дослідження діяльності великотоварних господарств. Результатом застосування цих підходів щодо аналізу діяльності фермерських господарств стало те, що були допущені помилки. Зокрема, значно перебільшувалось значення і спроможності фермерства стосовно забезпечення зростання обсягів виробництва продукції. На основі проведених розрахунків, стверджувалось, що українські фермери здатні забезпечити виробництво значних обсягів аграрної продукції.

Теперішній етап функціонування фермерських господарств спростував ці недостатньообґрунтовані і значно перебільшені прогнози. Зараз фермери забезпечують виробництво менше 3% продукції сільського господарства і ледве зводять кінці з кінцями за результатами своєї діяльності.

Зазначені методологічні підходи щодо оцінки діяльності фермерських господарств не є випадковими. Вони мають закономірні особливості. Це зумовлено тим, що поява нових для України форм господарювання супроводжувалася старими підходами щодо оцінки їх діяльності. Саме тому висвітлення особливостей методології аналізу діяльності фермерських господарств не обмежується сферою їх діяльності: коріння цих особливостей слід шукати в загальних дослідженнях розвитку суспільних відносин [398].

Саме за таких умов відбувалось обґрунтування переходу економіки України до вільного ринку. Визначення цілі та обґрунтування результатів дослідження відбувалось із нехтуванням умов реальної дійсності, і компенсувалось прискореним курсом формування ринкових відносин. З огляду на це, варто відмітити, що вітчизняні керівники і деякі дослідники не завжди прислуховувались до цінних порад висококваліфікованих спеціалістів. Так, ще у січні 1990 р., тобто на початку формування фермерства, відомий американський економіст Дж. Гелбрейт, зауважив, що "... ті, хто говорить, а багато говорять про це жваво і не задумуючись, – про повернення до вільного ринку часів Сміта, не праві настільки, що їх точка зору може бути сприйнята, як психічне відхилення клінічного характеру. Це те явище, якого у нас на Заході нема, яке ми не стали б терпіти і яке не могло б вижити. Наше життя пом'якшується і захищається урядом, для східноєвропейців капіталізм в його чистому вигляді був би таким же неприпустимим, як він був неприпустимим для нас" [169]. У твердженнях цього відомого вченого, відзеркалено, які перетворення варто здійснити і який напрям обрати та що є шкідливим для економіки України.

Проте ці застереження були проігноровані в Україні, і була застосована модель, яка була апробована в Росії. Дж. Гелбрейт у своїй статті вказує, що

наставником лібералізації був американський економіст Джеффри Сакс, французький вчений Тьєррі де Мобріаль підкреслює, що догматизм останнього, міг привести до катастрофи: гіперінфляції, захоплення економічних каналів мафією, погіршення життя більшості населення, наростання відчуття приниженості" [169]. Отже, те що ми спостерігаємо в Україні є підтвердженням вірності тверджень французького вченого.

У системі господарювання агроформувань, фермерство розміщується між особистими господарствами населення і великотоварними господарствами. Тому і методологія проведення досліджень фермерства має містити в собі специфічні особливості аналізу функціонування присадибних господарств громадян і великих за розмірами господарських формувань. На рисунку 2.1 зазначені спільні та відмінні риси господарств населення і класичних фермерських господарств.

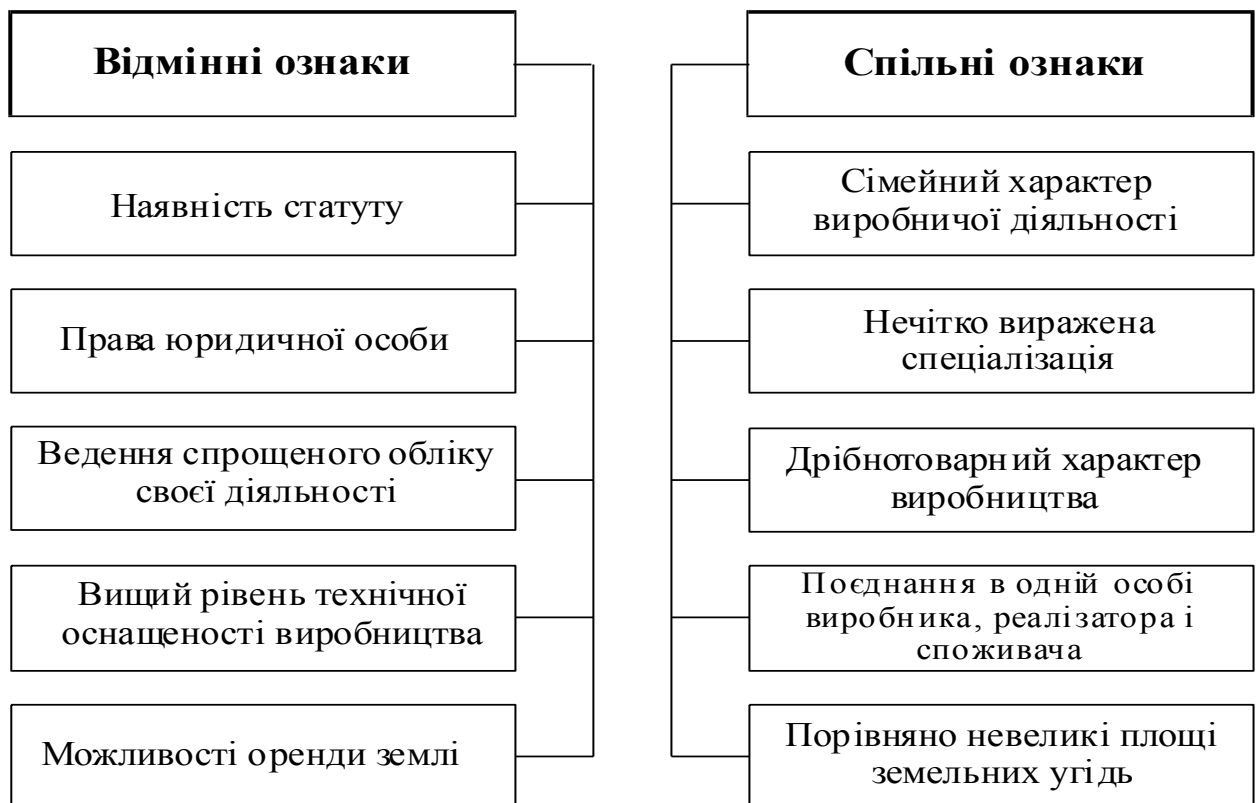


Рис. 2.1. Відмінні і спільні риси функціонування фермерських і особистих підсобних господарств

Подібність фермерських господарств до дрібних господарських структур виявляється, по-перше, в тому, що ці структури мають сімейний характер функціонування. Вони намагаються залучати якомога найменшу кількість найманої праці. Саме тому, застосування методик дослідження, які були накопичені при дослідженні діяльності присадибних господарств, варто застосовувати і для аналізу розвитку і діяльності фермерських господарств.

Поряд з цим існує істотна різниця між селянином і фермером. Так, якщо "селянин" походить з феодалізму і пов'язаний з патріархальною традицією та здебільшого з натуральними ведення господарства, то "фермер" від самого початку, є виразом капіталістичного типу господарювання, організовує спеціалізоване товарне виробництво певного виду продукції" [296]. Відповідно, саме ці особливості і обумовлюють необхідність застосування методологічних підходів, що не обмежуються лише діяльністю присадибних господарств населення.

Функціонування фермерських господарств, як товарних господарських формувань, розширює межі їх діяльності і, відповідно, це спонукає до застосування цілого комплексу показників для аналізу їх діяльності. Товарна спрямованість господарств фермерського типу більше відрізняє ніж споріднює їх з особистими господарствами населення і наближує їх до великотоварних господарських формувань. Не кожне дрібне господарство присадибного типу має товарну спрямованість, але велике господарство завжди має бути товарним. У показнику товарності віддзеркалюється здатність господарства виробляти і забезпечити реалізацію певного виду продукції у відповідних обсягах. Отже, тут виявляється певне співвідношення між обсягом продукції, що споживається в середині господарства і який реалізовується за межі господарства.

Наявна методологія аналізу функціонування великих господарств має безпосереднє застосування для дослідження виробництва у фермерських формуваннях. Але це використання має певні особливості, які обумовлюються, в першу чергу, наявністю відповідної інформації щодо діяльності цих господарств. Так, у фермерських формуваннях облік їх діяльності здійснюється

за спрощеною формою. Тоді як великі формування ведуть облік у більш ширшому і повнішому обсязі. Ці характерні особливості здійснення облікової роботи в цих формуваннях безпосередньо позначаються на застосуванні відповідних методологічних підходів щодо оцінки їх діяльності.

Ідеальним було б у цих аспектах здійснювати облік фермерської діяльності так, як це є у великих господарських структурах. Але слід зауважити, що можливості утримувати відповідний обліковий апарат працівників для здійснення збору і обробки відповідної інформації є обмеженими. В першу чергу, це обумовлено розмірами фермерських господарств. Особливо це стосується малоземельного фермерства Західного регіону України, де в розрахунку на одне фермерське господарство в середньому припадає по декілька десятків гектарів землі. При цьому варто брати до уваги, що землі не завжди мають високу якість. Зрозуміло, що в перспективі, коли відбудеться природний процес концентрації значної кількості земельних угідь в одного власника і відповідно зросте землезабезпеченість, тоді і слід застосовувати форми обліку, які мають місце у крупних господарських формуваннях. В сучасних умовах, запроваджувати це не варто, оскільки фермерське господарство (так як і інше господарське формування) створюється не для здійснення широкомасштабного обліку, а для формування процесів виробництва продукції. Тобто, першочерговим, є виробництво, а облікові процеси вторинними. Ця особливість є характерною для підприємств будь-яких форм господарювання.

Одночасно варто зазначити, що фермери не мають особистої зацікавлені у деталізації обліку своєї діяльності. І це варто враховувати. Всебічний облік не так допомагає фермеру дізнатися про результати своєї діяльності і на цій основі приймати відповідні управлінські рішення, як державним структурам контролювати його діяльність. Кожен керівник прагне управляти самостійно у своєму господарстві, спроби керувати ним викликають тільки негативне ставлення. Ми абстрагуємося в даних твердженнях від прямого адміністративного втручання у діяльність фермера щодо виконання ним певних

виробничих процесів, вибору напрямку своєї діяльності, розпорядженні виробленої продукції тощо. Кожен господар самостійно вирішує ці питання, адже за результати своєї діяльності він несе відповідальність перед собою. Ми зосереджуємо увагу на обсягах і достовірності інформації, яку надає фермер державним структурам. Оскільки за результатами дослідження саме цих матеріалів він має сплачувати податки. А сплачувати податки на добровільних засадах не хоче ніхто, і тому кожен виробник зобов'язується законодавчо вносити відповідні кошти до державного бюджету.

На сьогодні актуальною проблемою є забезпечення ефективного функціонування фермерських господарств, успіх у вирішенні якої сприятиме надійному забезпеченню населення якісними продуктами харчування. Ефективність як економічна категорія є формою вираження мети виробництва і свідчить про результативність. Ефект - є наслідком, результатом впроваджених заходів. Так, ефектом від застосування добрив є збільшення врожаю, але одержаний ефект не дозволяє оцінити зиск від цього заходу, якщо не порівняти отриманий результат із затратами на застосування цих добрив. Тільки показники різних видів ефективності дають можливість оцінити доцільність запроваджених заходів, так-як вони висвітлюють кінцевий корисний ефект раціонального використання земельних, трудових і матеріально-грошових ресурсів [229].

Досліджуючи ефективність аграрного виробництва, деякі автори рекомендують визначати економічну ефективність виробництва окремих видів продукції і галузей сільського господарства, наприклад, виробництва зерна, таких галузей як скотарства, свинарства тощо [327]. Інші вчені, при дослідженні даного питання слід досліджувати ефективність використання земельних ресурсів, виробничих фондів, капітальних вкладень [387].

Деякі науковці пропонують поєднувати дві попередні методики і розподіляють сільське господарство на три функціональні підсистеми: технологічну, економічну, соціальну [388]. Відповідно до цього вони розрізняють наступні види ефективності: виробничо-технологічну, яка

характеризує використання виробничих ресурсів; виробничо-економічну, яка характеризує ефективність виробництва продукції; соціально-економічну, яка характеризує ефективність роботи підприємства в цілому.

Інші науковці, відмінно від попередніх авторів, зазначають, що сільське господарство складається не тільки з функціональних, але і організаційної підсистем [30]. Остання поєднує в собі не тільки сукупність форм функціонування видів ефективності (технологічного, економічного і соціального), а і регіональну та госпрозрахункову, що висвітлюють можливості будь-якого підприємства забезпечувати процес розширеного відтворення.

Проте багатокладність в аграрному секторі, як і в інших галузях народного господарства, передбачає розвиток різних форм господарювання із розрахунку того, щоб кожна з них мала достатні умови для ефективної діяльності, з максимальним використанням свого господарського потенціалу. Головним аргументом при обранні тієї чи іншої форми господарювання і власності повинна має бути можливість виробити на одиницю земельних і трудових ресурсів найбільшу кількість продукції [75].

Але при цьому не слід забувати, що в кожній природно-економічній зоні слід визначити найбільш раціональне на найближчу перспективу співвідношення різних форм господарювання, яке сприяло б подальшому нарощуванню обсягів виробництва аграрної продукції і підвищення ефективності її виробництва, у тому числі і у фермерських господарств. У зв'язку із цим для розробки методології оцінки ефективності діяльності цих формувань слід враховувати низку особливостей: тих, що надають характеристику регіонального їх розташування; нестача, з певних причин, достатньої кількості показників по нових формах господарювання на початку функціонування; організацію діяльності з оцінки ефективності, яка містить основні елементи цієї роботи в аграрних підприємствах.

Особливої актуальності і необхідності визначення ефективності сільськогосподарських форм господарювання в сучасних умовах, зазначає чимало вчених, що всі форми господарювання мають одержати об'єктивну

оцінку за результатами порівняльного аналізу. Проблеми визначення різних видів ефективності в аграрному виробництві, порівняльного аналізу організаційно-правових форм господарювання і оцінки ефективності їх діяльності знаходили своє відображення і в інших роботах [34, 80, 91, 405].

Зокрема, ученими достатньо докладно описано процедуру оцінки соціально-економічної ефективності різних форм господарювання на рівні підприємства, зазначають кілька варіантів для їх оцінки у можливих випадках практики. Першим варіантом передбачено безпосереднє порівняння показників еталонного та досліджуваного об'єктів і застосовувати його рекомендують для невеликих підприємств, особливо необхідно здійснити дослідження у стислі терміни за незначною кількістю показників. Другим варіантом передбачається оцінка за індексом зростання ефективності виробництва, де ефективність визначається за допомогою певної формули. Цей підхід є більш прийнятним для великих підприємств, які забезпечують об'єктивний облік основних економічних показників. За третім варіантом аналізу передбачається, що основним узагальнюючим показником ефективності діяльності підприємств є рівень використання виробничого потенціалу, а визначення здійснюється за нормативними оцінками і даними щодо ресурсозабезпеченості сільськогосподарського підприємства за досліджуваний період.

Інші автори при проведенні порівняльного аналізу різних форм господарювання у аграрному секторі надають перевагу економіко-математичному моделюванню розвитку діяльності суб'єктів господарювання із застосуванням узагальненої нормативної бази і на основі цього доходять висновку щодо ефективності їх функціонування.

Оцінюючи ефективність виробничо-господарської діяльності підприємств за основними показниками пропонуємо використовувати спеціальний методичний прийом, який має назву "матриця координат". Цей прийом дозволить визначати перевагу тих або інших досліджуваних підприємств.

Таким чином, наявні підходи багатьох авторів, щодо розглянутого питання мають свої позитивні моменти для характеристики окремих форм

господарювання. Проте, в економічній науці спостерігається недостатня розробленість проблем оцінки ефективності діяльності нових організаційно-правових форм підприємництва, з використанням комплексного підходу, вивченість сукупного впливу техніко-організаційних, соціально-економічних та маркетингових проблем, які позначаються на ефективності розвитку різних форм господарювання. Одночасно проблеми методичного та організаційного характеру, які враховують особливості регіону та масштаби оцінки діяльності фермерських господарств на теперішній час у науковій літературі не розглядаються.

Так-як фермерство є реальністю, а фермери відіграють певну роль у створенні забезпеченості населення країни продуктами харчування, зміцненні економіки аграрного сектора, виникає необхідність опрацювання методики щодо надання оцінки ефективності даної форми аграрного підприємства. Це сприяло б значно об'єктивніше оцінити результати їх діяльності відповідно до існуючих методичних підходів щодо оцінки ефективності. Ми пропонуємо застосовувати комплексність підходів щодо оцінювання ефективності діяльності фермерських господарств (рис. 2.2).

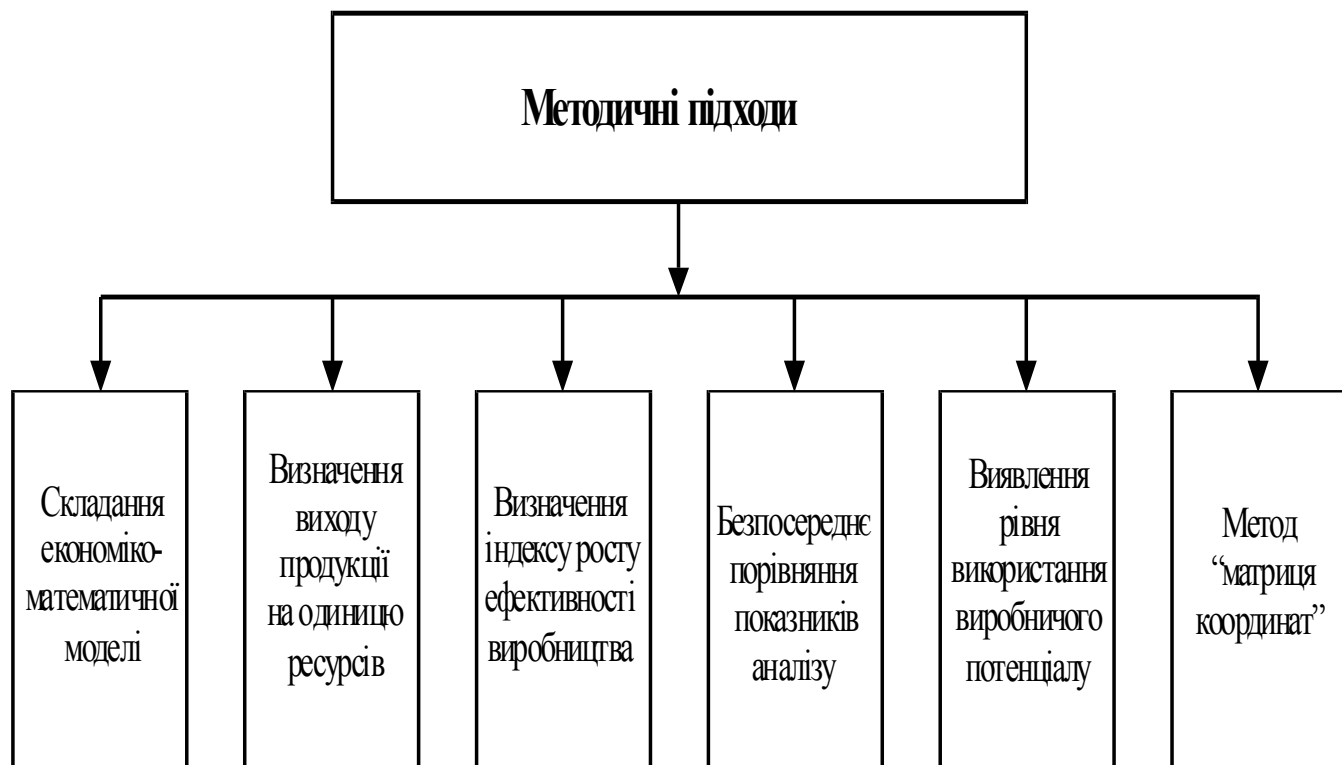


Рис. 2.2. Оцінка ефективності діяльності фермерських господарств

В залежності від визначених завдань, масштаби здійснення аналізу, визначеного набору показників оцінювання, терміну дослідження, протягом якого проводиться аналіз та інших певних умов обирається той чи інший, а можливо, потрібно сформулювати новий методичний підхід, що дозволить у певному окремому випадку вирішити конкретно поставлену задачу.

Зокрема, для визначення ефективності діяльності певного фермерського господарства на основі аналізу можна застосовувати більш розширений перелік показників (як абсолютних і відносних, так і натуральних і вартісних, або часткових та узагальнюючих). При дослідженні ефективності діяльності визначеної групи таких підприємств на районному рівні або в межах природно-економічних зон перевагу слід надавати економічно-узагальнюючим показникам. Склад показників, що застосовуються нами при оцінці, відповідно залежить і від розміру господарства. Ми вважаємо що, чим більше підприємство і чим складніша його організаційно-виробнича структура, тим більшу кількість показників потрібно використати. Даний підхід дозволяє більш поглиблено оцінювати процес перетворень і мінливості виробничих умов.

Відповідь на певне коло питань стосовно окремого господарства, яке має певні умови виробництва, може дати найбільш просте і менш трудомістке монографічне дослідження. Проте при здійсненні цього виду дослідження цілком вірогідний вплив певних суб'єктивних чинників на результати діяльності фермерських формувань. Саме тому, в дослідженнях слід визначитися із масштабністю дослідження. Саме масовість матеріалів сприяє кращому виявленню загальних тенденцій та закономірностей. Відповідно, результати діяльності нових формувань, які мають рослинницьку або тваринницьку спеціалізацію в межах однієї природно-економічної зони порівнюють з результатами аналогічних господарств іншої. Показники діяльності фермерських формувань однієї і тієї ж зони, які характеризують використання земельних, трудових ресурсів за досліджуваний період порівнюють з підприємствами-аналогами, які мають різні розміри земельних

ділянок. Порівнянність є визначною вимогою, що застосовується для порівнюваних об'єктів. Основними параметрами, які надають характеристику порівнюваності фермерських формувань є: спеціалізація, розмір земельної площі підприємств, працевзабезпеченість тощо.

Подекуди різноманітні показники досліджуваних об'єктів можуть мати різноманітну спрямованість, або суперечливу тенденцію, яка не дозволяє однозначно зробити висновок щодо оцінки ефективності діяльності цих об'єктів. За випадків, якщо в досліджуваних господарствах можна спостерігати значні коливання показників, для їх порівняння пропонуємо використати методичний підхід "матриця координат". Наприклад, щоб оцінити ефективність використання продуктивності тварин обрано декілька фермерських господарств із різних районів. За одним видом худоби продуктивність вище в одному із районів, по інших – у фермерських формуваннях іншого району. Саме у таких випадках слід скористатися зазначеним методичним підходом.

Він передбачає наступне. Визначається максимальна продуктивність у розрізі кожного виду худоби. Потім всі показники продуктивності по всіх об'єктах ділять на максимальну. Далі всі показники мають бути піднесені у квадрат і підсумовані. Одержана буде визначати значення узагальненого показника продуктивності по кожному підприємству окремо, а також по групах в цілому. На основі одержаних даних можна визначити перевагу порівнюваних підприємств на рівні того чи іншого регіону. Цей підхід варто використати і для оцінювання ефективної діяльності підприємств і за іншими основними показниками.

Має свою актуальність і інший методичний підхід щодо оцінки діяльності аграрних підприємств. Зокрема, формування економіко-математичної моделі, за даними певних джерел має достатню ефективність для здійснення порівняльного аналізу діяльності підприємств різних регіонів. Схема організації цього виду досліджень передбачає вибір об'єктів щодо порівняння; визначенні по кожному з них відповідних завдань; побудови і реалізації економіко-математичних моделей на ЕОМ і визначення оптимального рішення.

Зазначений підхід сприяє одержанню оптимального варіанту організаційно-економічної структури щодо обраної форми господарювання. При цьому опрацьовані типові моделі і придатні до використання з врахуванням прив'язаності до різних регіонів. В результаті проведеного дослідження приходять до висновку щодо усунення визначених недоліків або вдосконалення існуючого положення [181].

Методика оцінки ефективності діяльності нової форми господарювання, яка здійснюється на основі індексу зростання ефективності виробництва, передбачає застосування значної кількості показників. Цей підхід можна використовувати у багатогалузевих підприємствах, які мають налагоджени порядок обліку і відповідну звітність за результатами фінансово-господарської діяльності. Отже, оцінка ефективності функціонування фермерських господарств в певних природно-економічних зонах і районах, де наявна об'єктивна інформація щодо основних виробничо-економічних показників, із застосуванням індексу зростання ефективності виробництва є цілком можливою.

Для дослідження результатів роботи фермерів або інших організаційно-правових форм господарювання можна застосовувати підхід, що передбачає безпосереднє порівняння показників цих формувань. Здійснення аналізу із застосуванням таких показників, як продуктивність худоби, урожайність сільськогосподарських культур, виробництво продукції в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь та ін., дає можливість оцінити рівень ефективності діяльності тієї чи іншої форми господарювання. Зазначений підхід міг би прийти вирішенню проблеми у невеликих формуваннях у тих випадках, коли з певного кола причин застосування достатньої кількості показників неможливе.

Визначенню, наскільки повно досліджуване підприємство реалізовує можливості збільшення виробництва через підвищення ефективності використання землі, трудових і матеріально-технічних ресурсів, може сприяти методичний підхід "визначення виходу продукції у розрахунку на одиницю основних видів ресурсів". Цей прийом аналізу ефективності діяльності

підприємств, який дозволяє порівняти показники випуску продукції у розрахунку на одного працівника, на 1 грн. основних виробничих засобів, на 1 га площі сільгоспугідь, є найбільш розповсюдженим. Але є коло питань, на які не може дати відповіді і зазначений підхід [168].

Так, на відповіді на питання: чим можна пояснити відмінність у рівні виходу продукції на одиницю ресурсів, особливо в на початку розвитку підприємства, можуть бути різноманітними. На досягнення певного рівня можуть впливати як фондоозброєність праці, так і рівень господарювання в нових умовах. Розв'язати цю проблему допомагає інший методичний підхід, ки передбачає застосування узагальнюючого показника ефективності різних організаційно-правових форм господарювання в якому відображується рівень використання виробничого потенціалу. На нашу думку, даний підхід дозволить одержати більш вірогідні дані щодо підприємство з виробництва продукції та врахуванням забезпеченості його земельними, матеріально-технічними і трудовими ресурсами.

Хоча зазначений метод оцінки ефективності господарювання, базується на застосуванні нормативних значень, коефіцієнтів і має більшу складність у розрахунках, він відображає, як повно господарства використовують наявний ресурсний потенціал. Результати подібних досліджень дозволяють визначити розміри різноманітних видів і систем державної підтримки аграрних товаровиробників.

Безсумнівно, ефективність нових форм господарювання, у тому числі і фермерства, можна оцінювати за допомогою одного із наявних методичних підходів. Базуючись на теорії і практиці і враховуючи мету дослідження, вибору об'єктів аналізу, визначення масштабів проведення роботи, показників для проведення дослідження слід розробити власну систему показників оцінки і методичних підходів щодо оцінки ефективності функціонування фермерських господарств.

Саме необхідність раціонального використання земельних ресурсів і зумовлює важливість Проведення дослідження фактичного рівня ефективності

використання землі в фермерських господарствах. При цьому слід враховувати, що економічну ефективність використання землі можна оцінити за багатьма показниками, зокрема, урожайністю сільгоспкультур, обсягами виробництва продукції тваринництва які припадають на одиницю земельних угідь, обсягом виробництва валової продукції і чистого доходу у розрахунку на одиницю земельної площі. На обсягах виробництва продукції і величині матеріально-трудова затрат позначається також різний рівень родючості, наявної у фермерських господарств різних природно-економічних зон, землі.

Вважаємо, що для фермерського господарства найбільш важливого значення набуває величина чистого доходу, що припадає у розрахунку на 1 гектар сільгоспугідь або на одного умовного працівника тощо. Отже, на нашу думку, чистий дохід (ЧД) фермерського господарства можна визначити як суму вартості реалізованої продукції та послуг за виключенням виробничих витрат та податків за формулою:

$$\text{ЧД} = \text{ТП} - \text{ВВ} - \text{П}, \quad (2.1)$$

де: ТП – вартість реалізованої продукції та послуг, грн.;

ВВ – валові витрати, грн.;

П – податки, грн.

Збільшити дохід фермерських господарств можна не тільки шляхом збільшення обсягів виробництва, а й за рахунок переробки продукції, її оптимального збуту з використанням маркетингових заходів. В цих господарствах обсяг виробництва продукції може бути сталим, як і у попередніх періодах, а обсяг доходу буде зростати. Одночасно слід нарощувати і обсяги виробництва та забезпечувати відповідний рівень якості продукції. Отже, економіка фермерських господарств є залежною від умов конкретного регіону і дії чинників, що позначається ефективності використання наявних ресурсів. Тому зараз оцінюючи ефективність фермерських господарств, на наш погляд, слід використовувати: натуральні і вартісні показники, абсолютні і відносні в динаміці та порівняно з іншими організаційно-правовими формами

господарювання в аграрному секторі.

Будь-яке аграрне підприємство в організаційному плані характеризується як система, під якою розуміють "кількісне і якісне поєднання землі, праці і капіталу" [406]. Ця сукупність трудових, природних і матеріальних ресурсів є потенціалом аграрного підприємства. Термін "потенціал" це сукупна здатність підприємства здійснювати економічну, виробничу і фінансову діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого результату за умови альтернатив розвитку системи підприємства в зовнішньому середовищі функціонування, забезпечення високого ступеня фінансової стійкості і платоспроможності. Змістом даної категорії є продуктивні сили, які є виробничим ресурсом, який має певне своє призначення і по-своєму позначається на результатах виробництва. Будучи вихідною точкою виробничого процесу, ресурси можуть використовуватися в ньому у найрізноманітнішому поєднанні і забезпечувати одержання різних кінцевих результатів. Вони є витратною частиною виробничого процесу, і характеризують лише те, що може бути використано, а не те, що може бути отримане [387]. Саме тому слід відрізнити ресурсний потенціал від виробничого. Ресурсний потенціал є сукупністю трудових, природних і матеріальних витрат, що визначаються кількістю, якістю і внутрішньою структурою кожного ресурсу.

Виробничий потенціал в широкому розумінні становить система відповідним чином організованих і спрямованих на досягнення поставлених цілей ресурсів промислового підприємства (персонал, матеріально-технічна база та організаційно-управлінська система). Іншими словами "потенціал – це нормативний обсяг виробництва продукції, обумовлений ресурсами, з урахуванням рівня їх сукупної віддачі, на величину яких впливає група об'єктивних умов їх функціонування" [405]. Він являє собою "інтегральну виробничу потужність, тобто здатність виробити за певний період ту чи іншу кількість продукції відповідного асортименту" [59].

Поняття виробничого потенціалу стосується таких понять, без яких

відсутня можливість плідно вирішити в сучасних умовах проблеми удосконалення господарського механізму. Розміщення виробництва аграрної продукції, визначення оптимальних розмірів підприємства, організація внутрігосподарських виробничих відносин, багатство організаційних форм господарювання, система оподаткування, визначення розміру орендної плати за землю та інші елементи виробництва неможливі без визначення величини виробничого потенціалу. Для удосконалення господарського механізму визначне значення має точність виміру потенціалу. Спосіб оцінки істотно впливає на результат ефективності його використання.

Але перш ніж почати оцінку потенціалу слід усвідомити яким чином долучаються до сукупного ресурсу окремі складові. Між ресурсним забезпеченням і результатами існує нелінійна залежність. На результативність активний вплив здійснює саме сукупність діючих ресурсів. Отже, розрахувати величину потенціалу можна тільки комплексно охопивши всіх види ресурсів зваживши рівень впливу кожного з них на виробництво продукції в господарствах з різною спеціалізацією. Саме одним з таких підходів є використання базових виробничих функцій, які відображають зв'язок кожного ресурсу з рівнем виробництва продукції при середній ефективності їх використання. Спочатку варто побудувати нелінійну функцію, а далі для спрощення її лініалізувати, що забезпечить більш точність розрахунків [76].

Визначення виробничого потенціалу має такі спрямованості: грошова оцінка величини ресурсів, визначення нормативного виходу продукції з врахуванням якості землі та ресурсозабезпеченості. Розбіжності у підходах щодо визначення потенціалу впливають на кінцеві результати аналізу. На сьогодні, єдиної апробованої методики оцінки рівня виробничого потенціалу в аграрному секторі не існує. Для оцінки його рівня застосовують різні часткові способи.

Найпростішим є визначення ресурсного потенціалу методом порівнянних сільгоспугідь. Основою цього способу є сукупний індекс ресурсного забезпечення, який усереднює відносні значення економічної оцінки

сітьгоспугідь, трудо- та фондозабезпеченості. Цей метод є простим і доступним у розрахунках і дозволяє врахувати економічну родючість землі. Проте, як недолік, більшість економістів зазначають, що у ньому не враховуються відмінності спеціалізації підприємств, якісні параметри виробничих ресурсів (усім сільгоспугіддям надаються функції ріллі) [95]. Сукупний індекс забезпеченості ресурсами визначається як проста середньоарифметична часткових індексів. Отже, штучно встановлюється рівність впливу всіх ресурсів на результативність виробництва.

Крім цього, значимість ресурсу є величиною змінною і проявляється в певних умовах по-різному, а також тією або іншою мірою залежить від рівня дефіцитності даного ресурсу. Саме тому, сукупний індекс ресурсного забезпечення слід обчислювати як арифметичну середньозважену. В повній мірі зазначеній вимозі відповідає розрахунок за другим варіантом, де чинниками є грошові оцінки виробничих ресурсів. Таким способом виробничий потенціал, як інтегральну величину, можна охарактеризувати сумою факторів виробництва яка відповідає заданому випуску продукції.

В аграрному секторі земля є носієм виробничого потенціалу, а її продуктивна сила характеризується якістю ґрунтів і кліматичних умов. Зрозуміло, що результати аграрного виробництва визначаються не тільки потенціалом землі. Інтенсифікація позначається на зростанні ролі техніки, добрив, трудових ресурсів. Зазначені фактори проявляють себе не прямо, а опосередковано – через підвищення родючості землі.

Тому, по-перше, має бути оцінена потужність земельних ресурсів, як засобу виробництва, а саме її потенційна родючість, а використання всіх інших засобів виробництва відбувається одночасно з нею. Підходи до грошової оцінки потенціалу є різними, що позначається на кінцевих результатах її оцінки. В сучасних умовах існують наступні способи оцінки земельних ресурсів – через окупність витрат, через добуток окупності витрат і продуктивності землі [223] або через капіталізовану ренту, рівній сумі витрат на відтворення родючості ґрунтів [181].

Оцінка земельних ресурсів відбувається на основі матеріалів земельно-оціночних робіт, виконаних землевпорядною службою у кожному районі і аграрному підприємстві. Ріллю і багаторічні насадження оцінюють за окупністю витрат, а природні кормові угіддя (сіножаті і пасовища) – за їх продуктивністю [281]. Оцінка 1 га ріллі і 1 га багаторічних насаджень відповідає добутку їх балу за окупністю витрат та нормативу грошової оцінки одного бала. Цей норматив було визначено на основі диференційного доходу, який отримано у розрахунку на 1 га ріллі. Бали оцінки ріллі і багаторічних насаджень визначаються відношенням показника окупності витрат даного підприємства на аналогічний показник в середньому по країні і множенням отриманої величини на 100. С.Струмилін так само розраховував грошову цінність будь-якої ділянки землі шляхом множення середньої по країні грошової оцінки одного гектара на бал родючості, обчислений по показнику окупності витрат [314]. Зазначений підхід є зручним, так-як бальна оцінка родючості за окупністю витрат та грошова оцінка 1 га в країні уже здійснена.

Грошова оцінка земель як елемента ресурсного потенціалу може бути визначена за фактичними витратами на вивільнення одиниці площі шляхом установлення величини додаткових витрат на площу, що залишилася, здатну компенсувати одержання продукції з вилученої ділянки [387].

Оцінка трудових ресурсів істотно різниться за трьома дослідженими методиками. У першій методиці вона здійснюється через фондний аналог, шляхом множення середньорічної чисельності працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві на норматив компенсації вибуття одного працівника виробничими фондами [52]. У цьому випадку трудові ресурси враховуються за оцінками, відповідно до них одиниця невідтвореного ресурсу замінюється певною кількістю інших виробничих факторів.

Сільськогосподарські підприємства "...настільки по різному забезпечені робочою силою, що не можна визнати правомірним використання єдиного нормативу навіть для невеликої зони: в одних районах надлишок робочої сили, в інших – гострий дефіцит трудових ресурсів, який не можна компенсувати

основними фондами. Отже цей коефіцієнт повинен бути диференційованим залежно від ступеня дефіциту робочої сили" [59]. Автори третьої методики пропонує оцінювати трудові ресурси через капіталізовану заробітну плату, яка відображає суму коштів, які спрямовані на відтворення робочої сили.

Взагалі вартість матеріально-технічних ресурсів виражається сумою середньорічної вартості основних виробничих фондів сільгосппризначення і матеріальних оборотних активів. Для уникнення подвійного рахунку, вартість основних фондів зменшують на вартість багаторічних насаджень, оскільки тому що вона уже врахована при грошовій оцінці земельних ресурсів.

Оцінка матеріально-технічних ресурсів мало не різниться в методиках, проте, при другому методичному підході основні засоби оцінюються через за нормативним строком служби, а обігові – за вартістю їх надходження. Показник сукупної оцінки ресурсного потенціалу визначають підсумовуванням грошових оцінок всіх виробничих ресурсів.

Значна розбіжність в загальній оцінці потенціалу, визначеної за різними методиками може бути і відсутня, проте структурний його склад може бути різним. Саме така принципова розбіжність методів оцінки позбавляє показник економічної надійності важливості. Одне і те ж значення показника, яке буцімто визначає рівний потенціал, насправді буде виявлятися при різному співвідношенні ресурсів – землі, фондів і працівників зовсім різні можливості [77].

На нашу думку, кожне значення складових ресурсного потенціалу, яка визначена за першою методикою, має краще застосування в господарствах які мають невеликі площі, Тобто зростання рівня забезпеченості ресурсами сприяє підвищенню рівня ефективного використання потенціалу. При застосуванні третьої методики, підвищення витрат на 1 га ріллі не зумовлює випереджаючу ефективність використання виробничого потенціалу, тобто можна спостерігати тенденцію зниження рівня ефективності використання ресурсів. Що ж є більш прийнятним – здійснювати оцінку землі через окупність витрат, або визначати диференційний дохід при оцінці землі? Чи не відбувається завищення реальної

величини родючості землі та ефективності її використання при оцінюванні виробничого потенціалу методом окупності витрат? Чи саме тому є характерною тенденція: чим більше залучено ресурсного потенціалу у розрахунку на одиницю площі, тим ефективніший рівень його використання? Більш прийнятною є оцінка ресурсного потенціалу на основі дії закону вартості, оскільки більш точно відображуються об'єктивні умови виробництва і визначає більш коректні і точні результати.

Ще одним варіантом грошової оцінки виробничого потенціалу фермерських формувань є врахування найбільш поширеної орендної плати за землю. В сучасних умовах зустрічаються значні розбіжності у розрахунках орендної плати за землю і вони, у більшості випадків, здійснюється у вигляді натуральної оплати. Запропоновано 1 га земельних угідь приймати на рівні 15 % вартості валової продукції, яку отримано з 1 га землі. Вартість валової продукції слід оцінювати у поточних цінах реалізації. При оцінюванні основних виробничих фондів слід зважати на величину сум амортизаційних відрахувань, яка приймає участь у виробничому процесі, і визначені за існуючими нормами амортизації і з урахуванням ринкових цін.

Оплата найманої праці у фермерських господарствах за рік становить приблизно 8 мінімальних окладів у звичайний період і яку подвоюють у напружені періоди. Саме цю оплату праці пропонуємо застосувати в якості оцінки трудових ресурсів. Але зважаючи на невідповідність темпів росту вартості основних засобів і темпів росту оплати праці пропонуємо збільшувати у 1,5 рази величину трудових ресурсів. Зазначений варіант оцінювання потенціалу пропонується для розподілу доходів між фермерами, отриманих від їх спільної виробничої діяльності [78].

Слід зазначити, що грошова оцінка виробничих ресурсів визначає обсяг (величину) потенціалу, а не його використання. При цьому має застосовуватися система показників, що визначають співвідношення результативності аграрного виробництва і сукупних ресурсів:

– ресурсовіддача - виробництво валової продукції сільського

господарства у розрахунку на одиницю ресурсного потенціалу;

– виробництво валової продукції з розрахунку на одиницю ресурсного потенціалу;

– ресурсомісткість - відношення ресурсного потенціалу до вартості валової продукції;

– рівень рентабельності виробництва - відсоткове відношення прибутку до сукупного ресурсного потенціалу.

При визначенні цих показників слід скористатися абсолютними і відносними їх значеннями, які отримані застосуванням індексного методу. Отже, перевагами методу вартісної оцінки потенціалу є спроба оцінки землі як засобу виробництва і можливість структурування ресурсного потенціалу господарства, що дає можливість визначити оптимальність поєднання виробничих факторів (праці, землі і капіталу), а також можливість управляти процесами формування ресурсного потенціалу. Зважаючи на те, що не всі ресурси можуть бути вартісно оцінені, ускладнює здійснення розрахунків. Крім того, зазначений метод не враховує якісні параметри виробничих ресурсів, відмінності в спеціалізації господарств, умови виробництва в конкретних господарствах.

Розбіжності в способах оцінки позначається на розрізненості, а часом і не порівнянності результатів. Тому наявний виробничий потенціал у підсумку виражається саме в обсязі продукції, "... яку в змозі за певний період випустити сукупність одночасно і послідовно діючих потужностей" [181].

Таким чином, при порівнянні різних методик оцінки виробничих ресурсів ми можемо стверджувати про відсутність методичного вирішення цих питань. Досліджені способи оцінки потенціалу аграрних підприємств потребують удосконалення. Вибір методу оцінки визначається поставленими цілями і задачами. Зокрема показники грошової оцінки виробничого потенціалу знайдуть відображення в системі оподаткування аграрних підприємств, визначенні розмірів орендної плати, управлінні процесами формування ресурсного потенціалу. Застосування регресійних рівнянь буде ефективним при

дослідженні господарської діяльності формувань і плануванні їх розвитку, визначенні рівнів фактичного та нормативного потенціалів.

Крім висвітлених методів на увагу заслуговують об'єктивно зумовлені (двоїсті) оцінки ресурсів в задачах оптимізації, які розв'язуються методами математичного програмування. Оптимізація, як і інші методи оцінювання виробничого потенціалу, мають за основу, оцінки впливу відповідних ресурсів на результат. Використання лінійного програмування забезпечує можливість цифрового виразу комплексної оцінки ресурсів максимальним обсягом валової продукції.

Якщо за критерій оптимальності взяти обсяг валової продукції, то загальна оцінка ресурсів буде характеризувати спроможність аграрного підприємства до максимізації випуску продукції, тобто вона буде виражена у інтегральній виробничій потужності, а оцінки ресурсу мають засвідчити його дефіцитність і оптимальний розподіл між галузями господарства.

Також важливого значення в методології дослідження діяльності фермерських господарств набуває застосування тих економічних методів дослідження, котрі забезпечують можливість діючій системі збору інформації щодо діяльності тих або інших господарських формувань, більш повно дослідити різні аспекти їх діяльності. Те, що застосовується у дослідженнях діяльності великих господарських формувань (зокрема державних) не завжди може бути застосоване для фермерських господарств. Це обумовлюється обсягом наявної інформації. Нестача інформації щодо розвитку виробництва у цих господарствах унеможлиблює або обмежує, наприклад, застосування економіко-математичних методів. Варто також відмітити, що існують різноманітні підходи щодо застосування математики в методології досліджень.

Зокрема, на відміну від таких відомих економістів як П. Самуельсон, К. Ерроу і Д. Себре – Д. Стігнер уникає використання математики у всіх процесах, віддаючи перевагу літературному стилю. При цьому всі вони є лауреатами Нобелівської премії [92].

Основою для здійснення досліджень діяльності господарських структур є

статистичні дані, матеріали бухгалтерського і первинного обліку, власні спостереження. Статистичні дані, хоча і характеризують виробничу діяльність господарств, але вони не завжди є вичерпними і правдивими у відображенні процесів їх діяльності.

Разом із цим, в сучасних умовах практично відсутні інші джерела інформації щодо фермерства крім офіційних статистичних збірників, тому варто використовувати у наукових дослідженнях саме ці матеріали, з певним рівнем сумніву, або навіть їх ігноруванням. Це є специфікою здійснення економічних досліджень суб'єктів і об'єктів господарювання.

Поряд з цим, варто звернути увагу ще і на таку низку причин, які спричиняють невдачі реформування аграрних відносин, які прямо стосуються методологічних аспектів формування і розвитку приватних форм господарювання. Загально відомо, що функціонування аграрного виробництва супроводжується застосуванням певної сукупності факторів, вплив яких мало піддається діям людини, і відповідно, виникає складність у дослідженнях та прогнозуванні можливого їх розвиток у майбутньому. З іншого боку, реформування здійснюється людьми, а їх результати значно залежать саме від поведінкового чинника. Практично, зміни відбуваються не сфері дії природних факторів (кількість опадів, температурний режим, інтенсивність сонячної енергії тощо), а в системі взаємовідносин між суб'єктами господарювання у виробничих процесах, в процесі переробки і збуту продукції.

Враховуючи ці аспекти, при реформуванні слід досліджувати три складові частини процесів змін: форми, системи і механізми господарювання. Вони мають різні ознаки: неоднаковий рівень впливу на зміни, рівень залучення наявних ресурсів людиною тощо.

При цьому необхідним є те, щоб при аналізі діяльності фермерських господарств, кожна складова процесів реформування була б детально досліджена, а отримані результати мають оптимально використовуватися в процесах розвитку виробництва. Негативні наслідки реформувань значно обумовлюються тим, що в дослідженнях надавалася перевага одним складовим

частинам і применшувалась роль інших або взагалі ігнорували їх вплив. В процесі реформування, як правило, застосовувалися ті важелі, котрі не потребували значних зусиль та сприяли популістсько-видимим змінам, навіть із непримітними, а подекуди і відчутними негативними результатами.

Характерні і спільні ознаки форм, систем і механізмів господарювання це те, що ці слова мають іншомовне походження. Так, поняття "форма" має латинське походження, а "система і механізми" - грецького. Хоча слово "реформа" найбільш наближене до слова "форма" за своєю суттю зміни.

Проте це не означає, що відбувається зміна лише форми, а під зміни підпадають система і механізми. Отже, всі складові процесів перетворень перебувають в діалектичній єдності і взаємообумовлені. Статикою будь-якого економічного явища є система і форма господарювання. Цим самим вони наближені між собою і проявляються через цілий комплекс різноманітних складових частин (рис. 2.3).

Форми господарювання відображують побудову різноманітних господарських формувань, сукупність їх специфічних ознак, нормативно-законодавчої бази, яка забезпечує діяльність господарських структур, через дію відповідних управлінських структур, дотримання внутрішніх і зовнішніх умов функціонування підприємств тощо.

Отже, форма господарювання, відповідно до об'єкту нашого дослідження, є основою, або фундаментом, який створює умови для розвитку фермерських господарств. На початку розвитку фермерства як форми ведення аграрного виробництва, були створені сприятливі умови, проте ними не завжди раціонально скористалися. Використання системного підходу у дослідженнях цих процесів, з початку 90-х років ХХ століття, це дозволяє визначити, як саме були використані наявні ресурси на всіх основних етапах формування і розвитку фермерських господарств. Зрозуміло, що для охоплення всього спектру підходів щодо дослідження даної проблеми, кожен напрямок розвитку фермерства має досліджуватись окремо.

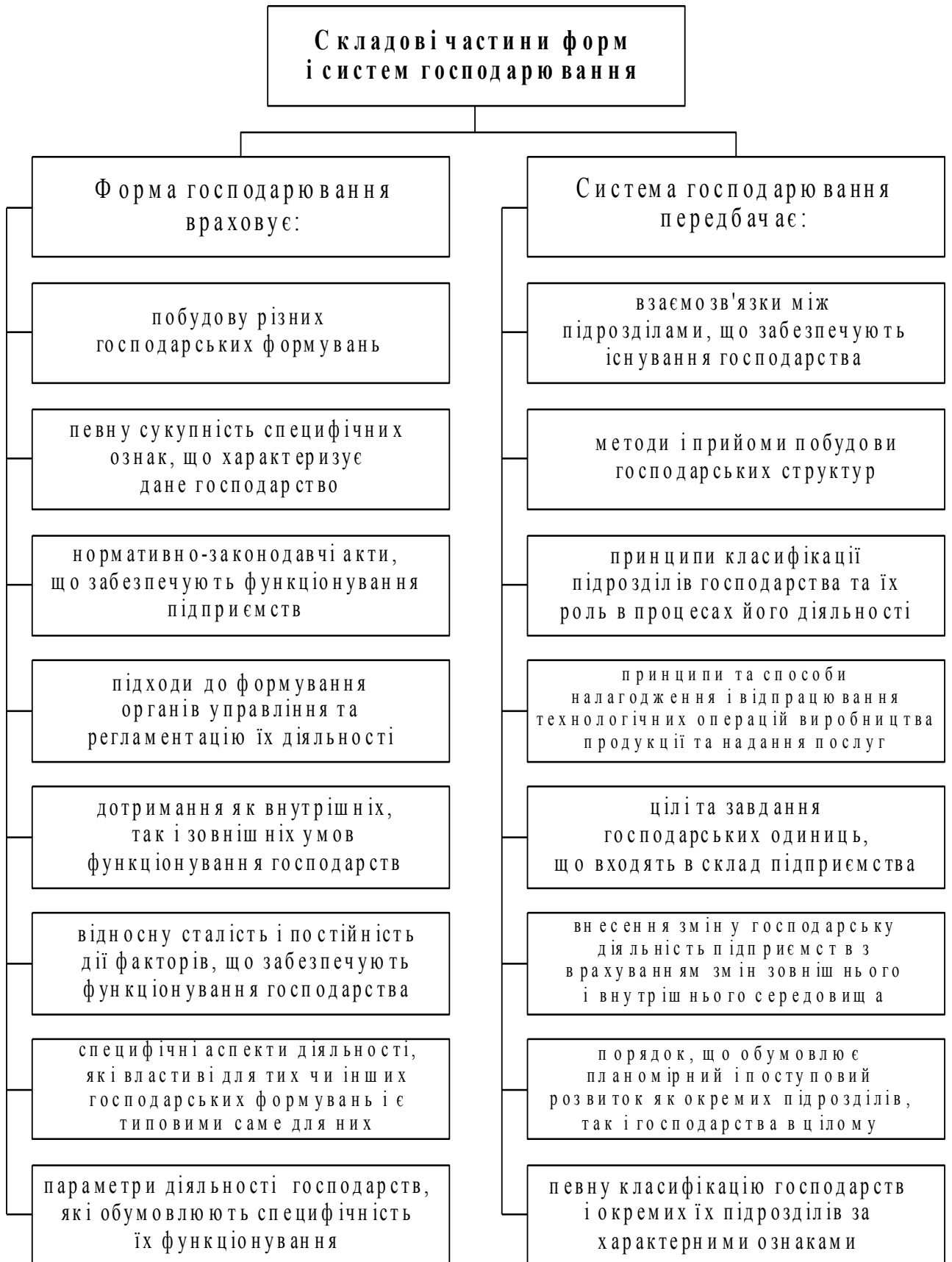


Рис. 2.3. Особливості прояву категорій форм і систем господарювання у процесах функціонування фермерських господарств

Зважаючи на складність розв'язку зазначених завдань і з огляду методологічних підходів, на рис. 2.3. окреслено основні складові частини форм господарювання, які, за нашим переконанням, дозволяють визначити розвиток даного явища в цілому. Деталізоване дослідження форм господарювання і зосередження уваги на розвитку господарських формувань потребує удосконаленої методології досліджень.

Система господарювання обумовлює певні взаємозв'язки між підрозділами, які сприяють існуванню господарства, методи і прийоми структурної побудови суб'єктів господарювання, принципи типізації підрозділів господарства та визначення їх ролі в процесах його функціонування, цілі та завдання певних господарських одиниць, які є складовими підприємства та ін.. Отже, система господарювання забезпечує функціонування форми господарювання. Ці два взаємозв'язані явища є взаємодоповнюючими, але не взаємозамінними.

Застосування наявних методологічних підходів до дослідження функціонування системи господарювання щодо діяльності особистих господарств населення і фермерів дозволяє визначити, що на початку формування господарських структур система господарювання, яка діяла, сприяла в основному функціонуванню основних форм господарювання. Разом із цим, подальші процеси реформування, в певній мірі порушили відповідну ритмічність взаємозв'язків між цими явищами. Для виявлення причин деяких відмінностей між формами і системою господарювання в процесах виробництва варто здійснити комплекс різноманітних економічних досліджень. Це також має стати окремим напрямком наукового дослідження розвитку аграрного сектора в Україні.

Зміна форм і систем господарювання в практиці їх здійснення не вимагає значних витрат праці та матеріально-фінансових коштів. Значно складнішою проблемою є забезпечення результативного функціонування розроблених і

впроваджених форм і систем господарювання безпосередньо в умовах виробництва. Тобто цій системі слід надати поступово-прискореного руху. І саме цьому сприяють механізми господарювання.

Механізми господарювання є активною складовою процесів змін, що сприяють результативності функціонування форм і систем господарювання. Отже, розробка і використання ефективних механізмів господарювання є запорукою ефективності проведення реформ у будь-якій сфері діяльності. Для цього слід не тільки мати бажання та можливості окремих підприємств, а і забезпечити раціональне використання наявного потенціалу окремих господарств, регіону і держави у здійсненні намічених змін [398].

Досвід розвитку фермерських господарств у зарубіжних країнах свідчить, що високі показники їх розвитку досягнуті саме завдяки комплексному підходу до вирішення проблем фермерства. Так, на рівні держави встановлюються відповідні пільги для американських фермерів при виробництві сільськогосподарської продукції (щорічно із бюджету США на сільське господарство виділяються дотації у сумі до 65 млрд. доларів), на рівні штатів ураховуються специфічні умови господарювання і проводиться відповідна мотивація діяльності [27].

На практиці, кожне фермерське господарство спрямоване, як найкраще скористатися створеними для нього умовами діяльності, проте не кожному як із суб'єктивних, так і об'єктивних причин удається досягти цієї мети.

2.3. Критерії та методичні підходи до визначення конкурентоспроможності фермерських господарств

Початковим етапом розробки заходів, які спрямовані на підвищення рівня конкурентоспроможності фермерських господарств, є оцінка її існуючого рівня. 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.

Узагальнюючий показник конкурентоспроможності будь-якого підприємства віддзеркалює підсумки роботи практично всіх служб і підрозділів (тобто надається характеристика стану його внутрішнього середовища), а також реакція його менеджменту на зміну зовнішніх факторів взаємодії [285]. Особливу важливість має спроможність керівництва аграрного підприємства з певною оперативністю і адекватністю реагувати на зміни поведінки споживачів, їхніх смаків і вподобань та здійснювати відповідні перетворення і реформи у виробництві.

Висока конкурентоспроможність фермерського господарства обумовлюється наявністю наступних трьох ознак: 1) споживачі задоволені і готові придбати певні види продукції цього виробника (споживачі повертаються, а товари ні); 2) суспільство, акціонери, партнери не мають претензій до виробника; 3) працівники пишаються своєю участю в діяльності підприємства, а сторонні вважають, за честь тут працювати [370].

Основними складовими конкурентоспроможності аграрного підприємства є:

- ефективна система управління підприємством;
- ефективна система менеджменту якості;
- корпоративна інформаційна система.

В умовах насиченого ринку та конкуренції споживачі обирають більш якісну на їх погляд продукцію. Тому конкурентоспроможність фермерського

господарства і популярність його продукції серед споживачів залежать від точності і відповідності якості продукції існуючим і невиявленим запитам споживачів [392].

На основі огляду економічної літератури, можна відмітити, що на сьогодні відсутня єдина методика оцінки конкурентоспроможності підприємств АПК взагалі і тим більш фермерських господарств [51, 282, 397].

Як вважає О.Амосов, оцінка конкурентоспроможності відбувається в процесі проведення багатофункціонального аналізу і маркетингових досліджень, здійснення яких має бути комплексне і системне та базуватися на інформації одержаної із багатьох інформаційних джерел, так-як конкурентоспроможність, на сьогодні, є досить відносним поняттям, яке значно залежить від конкретних умов ринку і характеризується багатовекторною динамікою розвитку [21].

Ф.Котлер віділяє такі основні ключові фактори, які сприяють успіху бізнесу: зацікавлені групи (клієнти, службовці, постачальники, дистриб'ютори, акціонери та ін.), робочі процеси, ресурси, організація й організаційна культура [178]. Правомірність віднесення цих факторів до факторів конкурентоспроможності базується на тому, що економічна ефективність суб'єкта господарювання є складовою оцінки його конкурентоспроможності. На конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств позначаються: природно-кліматичні умови, ціновий диспаритет, держана економічна політика стосовно даної галузі, рівень використання інновацій, можливості інвестиційного забезпечення.

Як вважають М.Одінцова та Л.Єжкіна, обсяги виробництва і реалізації конкурентоспроможних товарів і послуг є узагальнюючими показниками життєстійкості підприємства, які є відображенням його спроможності ефективно використовувати і розвивати свій виробничий, науково-технічний, трудовий і фінансовий потенціали [230].

В.А.Таран більш детально визначив показники конкурентоспроможності підприємства:

- економічний потенціал і ефективність;
- рівень управління;
- виробничий і збутовий потенціали;
- науково-дослідний потенціал;
- фінансове становище;
- репутація фірми, її ринкова стратегія, інноваційна діяльність;
- стан і кваліфікація трудових ресурсів [321].

За рекомендаціями Р.Фатхутдінова, оцінку конкурентоспроможності організації (фірми) слід проводити на основі показників конкурентоспроможності товарів з урахуванням вагомості ринків, на яких вони були реалізовані, і рентабельності організації [346]. За цією методикою оцінки конкурентоспроможності підприємства, основними пропозиціями Р.Фатхутдінова є:

- визначати рівень конкурентоспроможності за показниками конкурентоспроможності конкретних товарів на конкретних ринках як середньозважену величину;
- окремо здійснювати 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 [348].

Визначальними факторами оцінки конкурентоспроможності товару, як вважає В.А.Андріанов, є рівень виробничих витрат, продуктивність і інтенсивність праці, які позначаються на ціні і якості товарів [23].

Зважаючи на особливості АПК, і в першу чергу, значну залежність його від природно-кліматичних умов, тісний зв'язок природного та економічного відтворювального процесів можна характеризувати конкурентне поле як таке що є дуже специфічним.

Структурування суб'єктів конкурентного змагання, а також чинників і

характеристик конкурентоспроможності дає змогу значно чіткіше визначити і надати характеристику складу елементів цієї складної категорії та виявити їх взаємозв'язки. Це, в свою чергу, забезпечує можливість обґрунтування ефективних підходів щодо її аналізу в залежності від конкретного конкурентного поля, яке відкриває додаткові можливості виявлення наявних резервів і окреслення стратегічних напрямів щодо підвищення конкурентоспроможності на відповідному рівні. Ця структуризація важлива, коли є складніше конкурентне поле і взаємозв'язки між конкурентами.

Складовими оцінки конкурентоспроможності підприємства, на нашу думку, є такі:

- вибір бази для порівняння даного підприємства з іншими суб'єктами. При цьому необхідним є то, щоб базовий об'єкт і досліджуване підприємство мали відношення до споріднених сегментів ринку і забезпечували задоволення ідентичних потреб покупців;

- можливість дослідження ринку з метою отримання реального інформаційного матеріалу щодо діяльності конкурентів;

- визначення критеріїв продуктивності використання ресурсів підприємства.

Продуктивність використання ресурсів передбачає найбільшу віддачу, результат у розрахунку на одиницю сукупних затрат, що є в розпорядженні господарства;

- створення системи показників для оцінки;

- опрацювання інформації та одержання узагальненої оцінки рівня конкурентоспроможності.

Є різні методичні підходи щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства: індикативний метод, метод ієрархій, метод різниць, метод рангів, метод балів, конкурентних переваг, конкурентного статусу та інші [175].

Індикативний метод передбачає аналіз сукупності характеристик, що дають можливість описати стан досліджуваного об'єкта з використанням усередненого індексу відповідних характеристик. Метод аналізу ієрархій

передбачає розподіл проблеми (конкурентоспроможності) на складові з подальшою їх обробкою шляхом порівнянь [89].

За методом різниць визначають рівень конкурентоспроможності підприємства, на основі порівняння показників ряду підприємств, які відображують різноманітні аспекти їх діяльності і є як переваги або недоліки [89].

Метод рангів дає можливість оцінити конкурентоспроможність підприємства через виявлення його слабких і сильних його відносно аналогічного підприємства за спеціалізацією, і на цій основі визначити його місце (ранг) у конкурентній боротьбі. Ранги підприємств оцінюють за такими показниками: обсяг виробництва, сума активів підприємства, маса прибутку, а це дозволяє виявити, по яким показникам це підприємство відстає чи має переваги відносно з конкурентами [310].

Метод балів сприяє визначенню узагальнюючої кількісної оцінки стану підприємства в конкурентному змаганні за наявності кількох конкурентів. Він передбачає:

- розробку матриці показників для порівняння підприємства з його конкурентами;
- виокремлення найкращого значення певного оціночного показника із досліджуваної сукупності підприємств та присвоєння йому певного значення в балах;
- розрахунок балів, які одержані іншими підприємствами за цією оцінкою шляхом порівняння їх фактичних значень з найкращим в досліджуваній сукупності;
- встановлення вагомості певного показника оцінки в загальній оцінці конкурентоспроможності підприємства. Рівень вагомості окремих оцінок задається експертно, зважаючи на роль даного показника у формуванні загального висновку про рівень конкурентоспроможності підприємства;
- одержання узагальненої бальної оцінки конкурентоспроможності [36].

Ми вважаємо, що вищезазначені методики оцінки рівня

конкурентоспроможності мають певні недоліки: по-перше, виникають складнощі щодо інформаційного забезпечення та розрахунків; по-друге, значний суб'єктивізм вибору порівняльних показників і ці показники не завжди є порівнювальними; по-третє, неможливість вивести один інтегральний показник рівня конкурентоспроможності підприємства з-поміж сукупності підприємств-конкурентів.

Висвітлені методики визначення конкурентоспроможності розроблені в більшості для промислових підприємств. Вони не здатні врахувати особливості аграрного виробництва, зокрема:

1) земля в сільському господарстві використовується як обмежений ресурс, є найважливішим засобом виробництва, відповідно до цього вона впливає на низькому рівні еластичності пропозиції аграрної продукції;

2) аграрне виробництво в значній мірі залежить від природних умов, що позначається на ризикованості вкладення капіталу;

3) аграрні підприємства, як правило, є багатогалузевими, і мають різну конкурентоспроможність окремих видів продукції, асортимент якої коливається із року в рік, що обумовлює коливання конкурентоспроможності підприємства;

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

5) аграріям об'єктивно притаманна іммобільність ресурсів, яку спричиняють низькі темпи переливу капіталу, як наслідок особливостей природного та економічного процесів відтворення в аграрному секторі;

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

Отже, доходимо висновку, що основними факторами конкурентоспроможності аграрних підприємств і великих фермерських господарств 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. Показником, що характеризує результат може бути обсяг товарної продукції із розрахунку на 1 га сільгоспугідь. Відносно фермерських господарств, які різняться за площею сільгоспугідь і за рівнем товарності продукції, розмір товарної продукції в розрахунку до площі сільгоспугідь як результативний показник, який надає уяву про рівень їх конкурентоспроможності, не завжди можна застосовувати. Стосовно цих господарств ми пропонуємо за результативний показник орати рівень рентабельності продажу продукції.

Зважаючи на умови діяльності фермерських господарств, при оцінці їх конкурентоспроможності доцільним є врахування не тільки факторів, що характеризують наявність виробничо-ресурсного потенціалу, а і зазначити додатково наступні фактори: рівень концентрації виробництва, рівень кооперації господарської діяльності фермерських господарств, рівень економічної та виробничої стійкості фермерських господарств.

Дослідження конкурентоспроможності фермерських господарств слід здійснювати з максимальним врахуванням особливостей дії економічних законів, зокрема, закону вартості, так-як грошова оцінка результатів аграрного виробництва має певні суттєві недоліки.

Для обґрунтування вагомості того, чи іншого чинника, що впливає на узагальнюючий показник конкурентоспроможності фермерського господарства, ми вважаємо, що слід широко застосовувати методи групувань підприємств окремих природно-економічних зон за розмірами земельної площі та її якості або ресурсозабезпеченості. Залежність інтегрованого показника конкурентоспроможності (виробництво товарної продукції у 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 свідчить, що таку залежність краще математично інтерпретувати рівнянням прямої лінії виду:

$$\bar{y} = a + bx,$$

де y – залежна змінна (результативний показник);

x – незалежна змінна (фактор конкурентоспроможності);

a і b – параметри рівняння.

За необхідності дослідження впливу кількох факторів на результати виробництва – застосовують рівняння багатофакторної кореляційної регресії, яка інтерпретується так:

$$\bar{y} = a + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n,$$

чи більш компактно:

$$\bar{y} = a + \sum_i b_i x_i,$$

де \bar{y} – результативний показник;

x_1, x_2, \dots, x_n – фактори конкурентоспроможності;

b_1, b_2, \dots, b_n – коефіцієнти регресії, які кількісно виражають вплив кожного фактора на досліджуваний результат.

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

- 1) оцінка рівня конкурентоспроможності фермерського господарства через співставлення теоретичних рівнів рентабельності окремих підприємств з фактичними даними;
- 2) оцінка ефективності використання окремих елементів виробничо-ресурсного потенціалу в господарстві;
- 3) оцінка потенційних можливостей фермерського господарства щодо підвищення рівня своєї конкурентоспроможності;
- 4) прогнозування розвитку фермерських господарств на перспективу;
- 5) обґрунтування заходів щодо підвищення конкурентоспроможності

певного фермерського господарства;

б) визначення найперспективніших напрямів інвестування фермерів;

7) підготовка вихідної інформації з метою визначення оптимальної структури виробництва і спеціалізації фермерських господарств із сприянням підвищенню їх конкурентоспроможності за окремими природно-економічним зонам області та спеціалізації виробничих кооперативів, асоційованими членами яких є фермерські господарства.

Проте, вищезазначена методика неспроможна врахувати всі фактори, які визначають конкурентоспроможність фермерських господарств(природні, організаційні, соціальні, економічні). Тому дослідження конкурентоспроможності фермерських господарств варто розглядати з погляду системності організаційних і технологічних заходів, які спрямовані на забезпечення безперервного процесу відстеження, накопичення, систематизації та аналізу інформації щодо кількісних та якісних параметрів розвитку фермерських господарств регіону з метою інформаційного забезпечення процесу оперативного та стратегічного управління фермерським господарством чи їх об'єднанням.

Головна особливість організації моніторингу конкурентоспроможності фермерських господарств в регіоні полягає у забезпеченні оптимальної дискретності спостережень за показниками розвитку і діяльності для галузей рослинництва і тваринництва і доцільно суміщати з етапами виконання робіт відповідно до технологічного циклу.

Показники функціонування фермерських господарств, що надають характеристику їх конкурентоспроможності, та показники, які оцінюють рівень впливу вагомих чинників на конкурентоспроможність фермерських господарств становлять предметну сферу досліджень і визначають їх структуру, що будується на принципах ієрархії процедур (рис. 2.4)

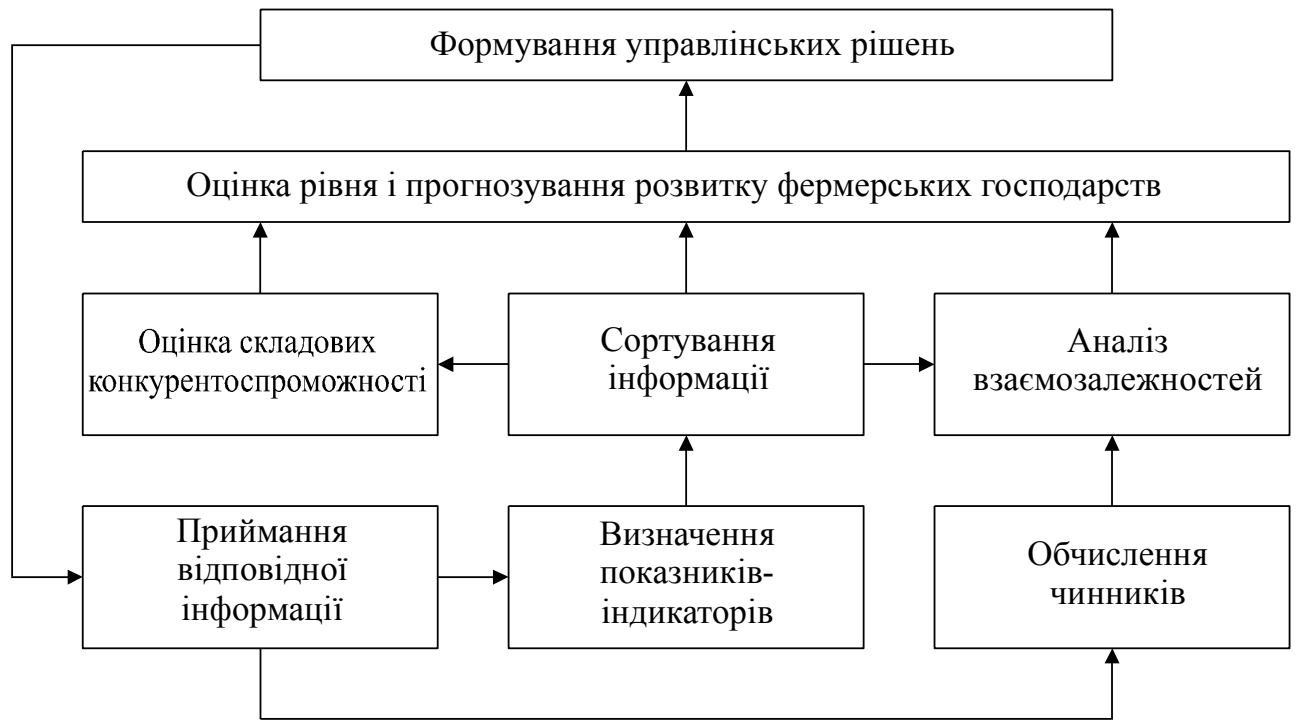


Рис. 2.4. Процес моніторингу конкурентоспроможності фермерських господарств

Ієрархія дозволяє чітко відслідкувати функції оцінки конкурентоспроможності і віддзеркалює кінцеву мету моніторингу. Визначальним аспектом в організації моніторингу конкурентоспроможності фермерських господарств є визначення критеріїв щодо оцінки складових критерію сталого розвитку підприємств і забезпечення високого рівня їх конкурентоспроможності. Але варто зважити на те, що "критерій" є сукупністю певних результатів діяльності окремих фермерських формувань, що дозволяють робити висновки відносно стабільності їх розвитку на довгий термін.

Ділова стратегія, що описує схему досягнення переваг над конкурентами є основою конкурентної поведінки господарства на ринку. Конкурентна стратегія зосереджує увагу на діях і підходах, що пов'язані з управлінням щодо забезпечення успішної діяльності в сфері агробізнесу.

В.Афанасьєв відзначає, що для встановлення і укріплення довготермінової конкурентоспроможної позиції компанії на ринку ділова стратегія розроблюється за наступними основними напрямками [26].

1. Реакція на зміни, що відбуваються в даній галузі, в економіці в цілому, в політиці і в інших важливих сферах.
2. Вживання конкурентоспроможних заходів і дій, ринкових підходів, що сприятимуть досягненню надійних переваги перед конкурентами.
3. Об'єднання стратегічних ініціатив функціональних відділів.
4. Вирішення чітко визначених стратегічних проблем, що є актуальними зараз.

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

У результаті досліджень ми дійшли висновку, що конкурентоспроможність фермерського господарства зводиться до його спроможності здійснювати вискоєфективне виробництво продукції в мінливих умовах як зовнішнього так і внутрішнього середовища, досягаючи результатів, достатніх для забезпечення розширеного відтворення і задоволення інтересів власників, працівників і суспільства. У зв'язку з цим, у фермерського господарства мають бути достатній виробничий потенціал та гнучкий склад фінансових ресурсів, відповідний рівень конкурентоспроможності. Зважаючи на залежність конкурентоспроможності фермерського господарства від ефективності його функціонування, пропонуємо в якості узагальнюючого показника рівня рентабельності продажу у динаміці використати комерційну стійкість. Результатом проведених досліджень є відбір показників комерційної стабільності фермерських господарств, а саме: рівень рентабельності продажу, коефіцієнт обіговості власного капіталу, період кризи неплатоспроможності, рівень поточної платоспроможності та зона стійкої роботи фермерського господарства.

Практичне застосування зазначених показників дозволить визначити конкурентоспроможність окремого фермерського господарства області і окремих адміністративних районів, визначити кризові і нестабільні господарства, передкризові і стабільні фермерські формування.

Рейтинг за конкурентоспроможністю фермерських господарств необхідно формувати на рівнях: районному, обласному, регіональному, так-як він дозволяє уявити загальну картину економічного стану фермерських господарств як потенційних об'єктів інвестування. Дані цього рейтинг мають бути достовірними і об'єктивними.

В умовах ринку потребує вирішення на рівні держави питання щодо організації моніторингової служби по розвитку фермерських господарств. Діяльність фермерських господарств вимагає інформаційного забезпечення, але фермери не здатні оплачувати такі послуги.

Типовими моделями інформаційних служб в аграрному секторі є: державна, приватна, громадська, вони дозволяють визначити сильні і слабкі сторони діяльності фермерських господарств. Аналіз результатів цих моделей та особливостей функціонування фермерських господарств свідчить про потребу застосування змішаних форми організації спостереження і визначення конкурентоспроможності аграрних підприємств, і фермерських господарств, які різні за своїми розмірами, зокрема. Вона є альтернативною проти типової форми внутрішнього моніторингу конкурентоспроможності фермерських господарств і її функціонування зумовлено тим, що держава має забезпечувати власні органи управління необхідною інформацією щодо подальшого регулювання розвитку аграрного сектора в країні, регіоні.

Організаційними одиницями постійного моніторингу конкурентоспроможності фермерських господарств за змішаною моделлю мають виступати провідні державні університети міста, які мають відповідний науковий та матеріально-технічний потенціал та мають розгалужену мережу підшефних освітніх закладів. Зазначені підрозділи університетів пропонуємо інтегрувати вертикально до структур загальнодержавних служб дослідження економічного розвитку фермерських господарств, які охоплюватимуть також органи державної статистичної служби, соціальні та інші фонди.

Схема зовнішнього моніторингу і оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств наведено на рис. 2.5.

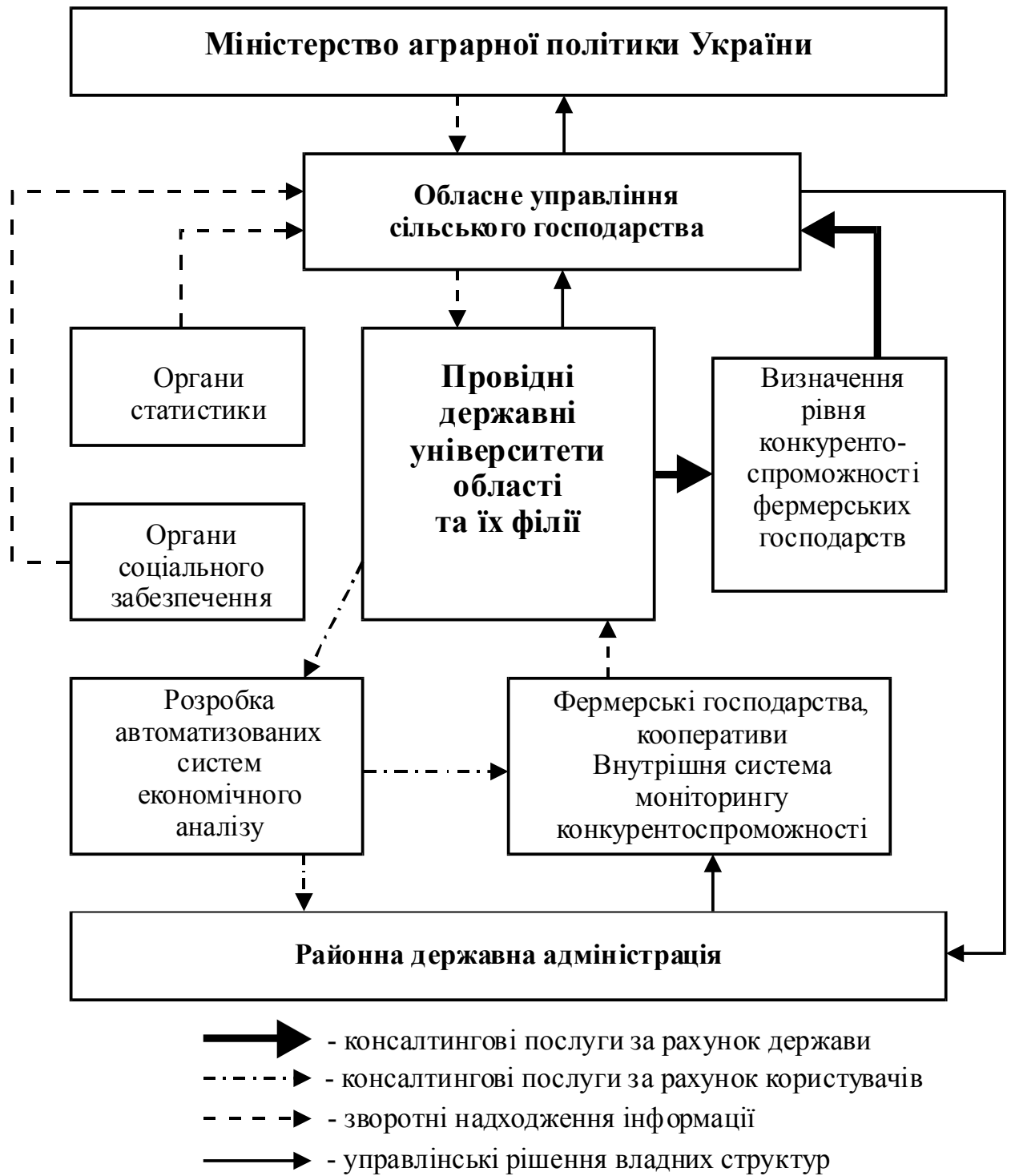


Рис. 2.5. Схема зовнішнього моніторингу та визначення конкурентоспроможності фермерських господарств.

Зазначену форму моніторингу конкурентоспроможності варто застосовувати на обласному рівні не стосовно фермерських господарств, а й інших сільськогосподарських формувань. Це дозволить окреслити загальну картину розвитку регіонального АПК. Ми вважаємо, така форма оцінки

конкурентоспроможності за допомогою змішаної моделі з урахуванням внутрішніх і зовнішніх чинників спрямована на вертикальну інтеграцію функцій державних органів управління та дорадчих служб з метою формування регіональної структури спостережень і визначення конкурентоспроможності аграрних підприємств, в тому числі і фермерських господарств. Цей моніторинг слід здійснювати державним коштом або на комерційній основі.

Висновки до розділу 2

1. У системі господарювання агроформувань, фермерство розміщується між особистими господарствами населення і великотоварними господарствами. Методологія проведення досліджень фермерства являє собою синтез специфічних напрямків аналізу функціонування господарств населення і великих за розмірами господарських формувань. В результаті дослідження визначені спільні та відмінні риси господарств населення і класичних фермерських господарств.

2. 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 покладено принцип порівняння і вибору кращого варіанту з можливих.

2. 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.

3. Основними факторами конкурентоспроможності аграрних підприємств і великих фермерських господарств 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. Результатом проведеного дослідження стала розробка комплексного методичного підходу до оцінки ефективності діяльності фермерських господарств. В залежності від визначених завдань, масштабів здійснення аналізу, визначеного набору показників оцінювання, терміну дослідження, протягом якого проводиться аналіз та інших певних умов обирається той чи інший метод з набору можливих.

5. Процес моніторингу конкурентоспроможності фермерських господарств побудований на основі ієрархічної системи показників, яка дозволяє чітко відслідкувати функції оцінки конкурентоспроможності і віддзеркалює кінцеву мету моніторингу. Розроблено схему зовнішнього моніторингу і оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств. Зовнішній моніторинг конкурентоспроможності варто застосовувати на обласному рівні стосовно фермерських господарств та інших сільськогосподарських формувань. Це дозволить окреслити загальну картину розвитку регіонального АПК. Така форма оцінки конкурентоспроможності за допомогою змішаної моделі з урахуванням внутрішніх і зовнішніх чинників спрямована на вертикальну інтеграцію функцій державних органів управління та дорадчих служб з метою формування регіональної структури спостережень і визначення конкурентоспроможності аграрних підприємств, в тому числі і фермерських господарств.

РОЗДІЛ 3

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

3.1. Розміри, спеціалізація та технічна оснащеність фермерських господарств

Функціонування фермерських господарств – це не тільки виробництво продукції сільського господарства, їх значення і місце в житті селянина набагато більше. З огляду на це варте уваги висловлювання М. Мірошніченка стосовно того, що фермерські господарства "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" [215].

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 [398].

У всіх країнах з розвинутою ринковою економікою аграрне виробництво базується на різних видах, в більшості випадків, сімейних 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 [112]. В умовах ринку фермерство є формою господарювання, яка найбільш відповідна

вимогам та законам ринку [110]. Зрозуміло, що запровадження ринково-підприємницьких принципів сільськогосподарського виробництва супроводжувалося на початкових стадіях розвитку фермерства. Законами України "Про селянське (фермерське) господарство" та "Про фермерське господарство", які прийняті Верховною Радою, створено законодавчу базу для їх розвитку. Згідно до положень цих законів, фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян, що мають бажання переважно з використанням власної праці та членів цього господарства виробляти товарну аграрну продукцію, займатися її переробкою та реалізацією [7].

Багато сподівань покладалося на широкомасштабний розвиток вітчизняного фермерства і на його пріоритетне значення у виробництві аграрної продукції. І справді, в перші роки аграрної реформи становлення фермерських господарств (ФГ) відбувалося високими темпами, а потім цей процес відбувався хвилеподібно про що свідчать дані таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Кількість та динаміка фермерських господарств в Україні

Роки	Кількість господарств	Створено за рік	У % до попереднього року
1992	2098	2016	–
1995	31983	4244	–
2000	35884	399	–
2005	43232	216	–
2006	43150	– 82	99
2007	43410	260	100,6
2008	42440	– 970	97
2009	43675	1235	102,8

На початку аграрної реформи тільки за 1993–1994 роки було створено 25,6 тис. ФГ, тоді як за наступні роки лише біля 10 тис., а в 2006 р. і 2008 р.

кількість ФГ навіть скоротилась на 82 та 970 одиниць відповідно. І тільки у 2009 році спостерігався процес збільшення кількості ФГ, безпосередньо за цей час було створено – 1,2 тис. ФГ.

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 [79].

Указ Президента України "Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки" відіграв певною мірою позитивну роль для подальшого розвитку фермерства. Позитивно на цьому позначились деякі інші чинники, зокрема, відносна стабілізація в економіці сільського господарства, зміцнення грошової і кредитної систем країни. На думку О.Онищенко, Указ Президента України створював підстави вважати, що в процесі його виконання розвиток ФГ, який в останні роки гальмувався, навпаки прискориться. Однак темпи збільшення їх кількості виявилися меншими від очікуваних. Станом на 1 жовтня 2000 р., на 8 реорганізованих КСП припадало одне новостворене ФГ [232].

Середня площа сільськогосподарських угідь одного фермерського господарства та їх розподіл по регіонах України наведено у таблиці 3.2.

Кількість ФГ на початок 2010 р. значно різниться в розрізі областей. Найбільше функціонує ФГ в Одеській області – 6185; Миколаївській – 4654 та Дніпропетровській – 3485.

Кількість фермерських господарств по регіонах
України станом на 1 січня 2010 р.

Регіони	Кількість зареєстрованих господарств	Середня площа сільськогосподарських угідь одного господарства, га
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Україна	43675	96,7
АР Крим	1932	71,3
Вінницька	1543	131,2
Волинська	871	43,5
Дніпропетровська	3485	133,1
Донецька	1691	114,9
Житомирська	794	86,1
Закарпатська	1515	8,3
Запорізька	2368	130,2
Івано-Франківська	559	43,3
Київська	1562	90,1
Кіровоградська	2631	150,7
Луганська	1364	181,8
Львівська	1281	52,5
Миколаївська	4654	70,2
Одеська	6185	58,6
Полтавська	1554	118,0
Рівненська	566	90,0
Сумська	760	138,9
Тернопільська	714	96,1

Продовження табл. 3.2

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Харківська	1291	175,7
Херсонська	2565	93,6
Хмельницька	1327	118,1
Черкаська	1183	96,0
Чернівецька	802	23,6
Чернігівська	478	148,4

В цілому у зазначених областях функціонувало 14324 ФГ, а їх 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 тут функціонує біля 2500 формувань. Найменша кількість ФГ спостерігається у Чернігівській області – 478, у Рівненській – 566 та у Івано-Франківській – 559, в цілому цих областях кількість ФГ становить 1603, а їх 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.

На початок 2010 р. можна стверджувати що в Україні функціонує вже вагомих за кількістю сектор ФГ понад 43 тис. одиниць. Питома вага ФГ до загальної кількості аграрних підприємств становила у 2009 р. майже 70%. Площа землекористування фермерів також зростала швидкими темпами, про що свідчать дані таблиці 3.3.

Наведені в таблиці дані свідчать про те, що за період 1995–2009 рр. площа землекористування ФГ зростала кожного року. Те саме стосується і середнього розміру землеволодіння ФГ. Цей показник збільшився більше ніж у 4 рази. Тільки за останні роки загальна площа землекористування ФГ розширилася на 155,8 тис. га і досягла 4,3 млн. га. В основному це відбулося за рахунок оренди землі фермерами. Питома вага орендованих земель у складі

площ землекористування ФГ складає 46% [179]. 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 [70].

Таблиця 3.3

Площа сільськогосподарських угідь, наданих ФГ в Україні, га

Показники	1995	2007	2008	2009	2009 у % до 1995
Площа наданих ФГ с.-г. угідь, тис. га	799894	4198900	4327800	4354700	5,4 рази
у тому числі ріллі, тис. га	730338	4056200	4189300	4213400	5,7 рази
У розрахунку на 1 господарство с.-г. угідь, га	25,0	96,7	101,9	99,7	3,9 рази
у тому числі ріллі, га	22,8	93,4	98,7	96,5	4,2 рази

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 [176]. 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, про що свідчать дані таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Валова продукція фермерських господарств
(відсотків до загального обсягу в Україні (у порівняних цінах 2005 р.)

Показник	2006	2007	2008	2009	2009 +,- до	
					2006	2008
Валова продукція – всього	2,9	3,9	3,4	3,5	+ 0,6	+ 0,1
у тому числі: продукція рослинництва	4,3	5,8	5,2	5,1	+ 0,8	- 0,1
продукція тваринництва	0,7	1,5	1,9	2,1	+ 1,2	-

Наведені в таблиці дані свідчать, що внесок ФГ у виробництво валової продукції сільського господарства поки що незначний, проте за 2005-2007 рр. спостерігаються певні позитивні зрушення за рахунок продукції рослинництва. Однак, у 2008 році помітне зменшення частки продукції фермерських господарств у загальному обсязі через продукцію рослинництва, тоді як обсяги продукції тваринництва продовжують зростати.

Ці ж наведені дані дають підстави стверджувати про обмеженість спеціалізації фермерських господарств. Насамперед, фермери вирощують зернові і деякі технічні культури. У 2009 р. питома вага ФГ у загальному виробництві соняшнику склала близько 15%, озимої пшениці і цукрових буряків – 8%. При цьому урожайність озимої пшениці у 2009 р. склала 12 ц/га тоді як в усіх категоріях господарств – 11 ц/га. Але відносно урожайності по таким культурам як цукрові буряки і соняшник – відповідно 195 і 9 ц/га ФГ

поступалися з цим показником щодо усіх категорій господарств, де врожайність була відповідно – 202 ц/га і 10 ц/га [426].

Галузі тваринництва до цього часу ФГ приділяють незначну увагу. Безумовно, вони утримують худобу і птицю, у більшості випадків для задоволення власних потреб. За 2006-2009 рр. по Україні на 10 ФГ приходилось близько 8 корів, 20 свиней, 4 овець та кіз (у 1995 р. відповідно – 4; 10; 7). Тобто протягом 1995–2009 рр. поголів'я корів і свиней дещо зросло, а овець і кіз зменшилось. Проте у середньому на одне господарство припадала лише одна корова і 3 свині на два господарства, тобто тваринницька галузь не привертає до себе увагу фермерів. Така сама ситуація спостерігається по вирощуванню картоплі та овочів. Всі ці продукти не реалізуються на ринку, тобто фермери працюють тільки на себе. Адже в розрахунку на одне ФГ у 2009 р. було вироблено м'яса у забійній вазі – близько 200 кг, у т.ч. яловичини 150 кг, свинини – 50 кг, баранини та козлятини – 3 кг, м'ясо птиці – 5 кг, молока 1700 кг, яєць – 170 шт. [283].

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 [80].

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. У середньому на одне ФГ припадає до 60 грн. на рік. 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, ф також розробка спеціальної програми дозволить поетапно вирішити проблему насичення ринку продукцією тваринництва, формування оптимальної структури сільського господарства.

Протягом 2006-2009 рр. в Україні споживання м'яса до раціональних норм харчування складало – близько 38%, молока та молокопродуктів – 53%, яєць – 56%, овочів та баштанних продовольчих культур – 62%, плодів, ягід та винограду – 32%. А тому досить перспективними у цьому аспекті для ФГ є виробництво тваринницької продукції, овочів, плодів, ягід та винограду. Але знову таки тут потрібна допомога держави ФГ.

Позитивною на наш погляд, є тенденція зростання обсягів виробництва валової продукції у розрахунку на одне ФГ (табл. 3.5).

Наведені дані свідчать, що протягом останніх п'ять років (за виключенням 2008 року спостерігається тенденція зростання обсягів виробництва валової продукції сільського господарства в цілому по сектору ФГ і в розрахунку на одне господарство.

В цілому формування і певний розвиток господарств підприємницького типу є позитивним наслідком аграрної реформи, важливою передумовою подальшого розвитку ринкових відносин в аграрному секторі. В Україні відроджена форма господарювання, яка притаманна всім економічно розвинутим країнам. Саме у фермерських структурах досягається найвища із можливих мотивація продуктивної і творчої праці. Зважаючи на сказане, вважаємо слушною тезу вітчизняних вчених-аграрників, згідно з якою "... з часом процес формування ФГ в Україні прискориться, і їх частка в організаційній структурі аграрного сектора вітчизняної економіки зростатиме" [263].

Таблиця 3.5

Динаміка виробництва валової продукції сільського господарства фермерських господарств (у порівняних цінах 2005 р.)

Показники	2005	2006	2007	2008	2009
Валова продукція – всього (млн. грн.)	1465,2	2,9	3,9	3,4	3,5
Кількість фермерських господарств, одиниць	43016	43150	43410	42440	43675

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 законодачого забезпечення стосовно багатьох аспектів діяльності ФГ.

2. Організаційно-економічними проблеми 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 унеможлиблює 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" [210].

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 [80].

Зрозуміло, що наші потенційні фермери і держава таких сум не мали і, напевне, будуть мати нескоро. Отже, на сьогодні можна стверджувати, що сподівання, які поклалися на широкомасштабність і успішний розвиток ФГ з самого початку реформування в Україні виявилися реально "не здійсненими". І в цьому відношенні виявилася більш виваженою позиція тих вчених-аграріїв,

які на початку 90-х рр. ХХ ст. зазначали, що неможливість у короткостроковій перспективі створити підприємницький сектор ФГ, який би зайняв провідне місце, то більш-менш значну питому вагу у виробництві сільськогосподарської продукції.

Більш того, можна стверджувати, що і у найближчій перспективі фермерство в Україні не набуде пріоритетного значення як це є у країнах Заходу. Масштабність розвитку ФГ є досить дорогий варіантом перебудови сільського господарства, проте він міг би себе окупити. Особливо йдеться про великотоварне високомеханізоване виробництво, з використанням передових технологій і форм організації праці, сучасного менеджменту у виробничій і комерційній сферах.

Отже, в аграрному секторі сформувався приватно-підприємницький сектор, що має в своїй основі прагнення людини до прояву особистої господарської ініціативи із значним внутрішнім джерелом саморозвитку. І це є, безсумніву, позитивно. Саме це дає підстави стверджувати, що "розселянювання" не охопило всіх мешканців села. Знайшлися люди, які за своїм покликом, а не за вказівкою зверху, обрали форму ведення сільського господарства на основі приватної власності та підприємництва. Все це позначається на формуванні на селі ринково-підприємницького середовища, конкуренції, і позитивно впливає на інші форми господарювання. В результаті, поступово виникають передумови формування соціально-психологічного середовища, яке є сприятливим для подальшого розвитку приватного сектора з підприємницьким спрямуванням.

3.2. Аналіз ефективності функціонування фермерських господарств

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 [148].

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 [313]. 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, яки виробляється. Землі 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 [62].

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) не може достатньо ефективно використовуватись. Це стосується також і інших видів сільськогоспмашин. По суті це вкладений, але «не працюючий» капітал. Багато робочого часу в таких господарствах витрачається на переміщення не лише машин, а й працівників [227].

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 [131].

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 [64].

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 вимозі [146].

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 продав свою продукцію у вигляді сировини, тим більше за ціни, яка не відшкодує 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 [50]. 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 [237]. 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, Цюрупинськ) 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.

Формування фермерських господарств в Україні було розпочато в 90-х роках. Невеликий досвід розвитку фермерських господарств в Херсонській області натомість свідчить, що формування фермерства розпочалося в 1991 р. і найбільша їхня кількість (3100) була в 2002 р. (табл. 3.6) [424].

Таблиця 3.6

Динаміка кількості фермерських господарств
та їх землезабезпечення у Херсонській області

Показник	1995 р.	2000 р.	2002 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Кількість фермерських господарств, одиниць	2783	3013	3100	2524	2559	2565
Площа, наданих їм сільськогосподарських угідь, га	91247	139864	179468	236315	253862	
у тому числі ріллі	81504	127474	167179	228979	246050	
Припадає в середньому на одне господарство, га сільгоспугідь	33,0	46,0	57,9	93,6	99,2	
у тому числі ріллі	29,0	42,0	53,9	90,7	96,1	

Починаючи з 2002 р. спостерігається зворотній процес, тобто зменшення кількості фермерських господарств. Як свідчить практика, цей процес є має цілковиту закономірність. У складних умовах виживають тільки сильні, і які мають можливість в перспективі досягти конкурентоспроможності. Зниження темпів зменшення чисельності фермерських господарств свідчить про незворотність процесу функціонування приватних форм господарювання в сільському господарстві.

Найбільшого розповсюдження фермерські господарства набули у Голопристанському, Генічеському та Бериславському районах Херсонської області. Очевидний лідер – Голопристанський. Далі йдуть Новотроїцький та Скадовський райони. Наіменша кількість у Нововоронцовському районі та містах Херсон і Нова Каховка (табл. 3.7 та рис. 3.1.).

Для порівняння рівня розвитку фермерських господарств у Херсонській області з іншими областями України в дослідженні наведена окрема таблиця (табл. 3.2). Як бачимо, кількість фермерських господарств в

Херсонській області є вищою проти середнього по країні.

Таблиця 3.7

Кількість фермерських господарств
у містах та районах Херсонської області на 01.01.10 р.

Район	кількість господарств	площа сільгоспугідь, га	у тому числі ріллі, га
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Всього по області	2565		
<i>по районах та містах</i>			
Бериславський	215	17194	16142
Білозерський	185	17987	16850
Великолепетиський	114	16541	16477
Великоолександрівський	97	11346	11020
Верхньорогачицький	115	16704	16700
Високопільський	83	17554	17179
Генічеський	232	18492	18420
Голопристанський	243	22070	21066
Горностаївський	128	11518	11449
Іванівський	95	10077	9650
Каланчацький	86	8014	7676
Каховський	141	16161	16158
Нижньосірогоський	94	11197	11193
Нововоронцовський	52	5789	5668
Новотроїцький	202	18734	18328
Скадовський	196	11643	10719
Цюрупинський	131	8776	7719
Чаплинський	100	11845	11683
м. Нова Каховка	28	199	45
м. Херсон	27	2021	1908

Землеволодіння по адміністративних районах відчутно відрізняється. Зокрема, у Великолепетиському, Верхньорогачицькому, Високопільському, Каховському та Чаплинському середні розміри фермерських господарств становлять від 108 до 170 га, а в Бериславському, Генічеському, Іванівському, Садовському та Цюрупинському – від 53 до 75 га (табл. 3.8).

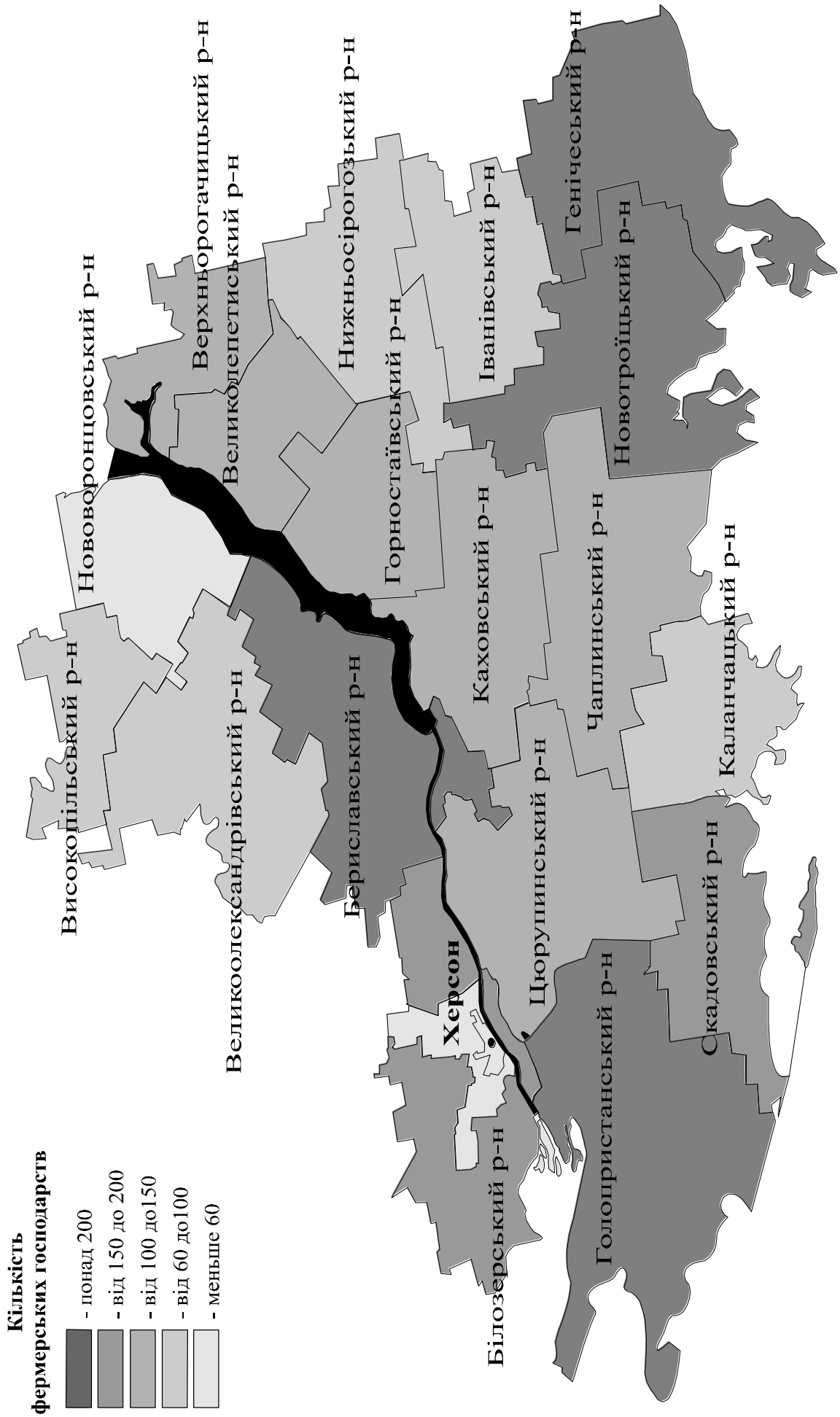


Рис 3.1. Територіальне розміщення фермерських господарств регіону

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 місцезосташування, близькості до адміністративних та промислових центрів, оптових аграрних ринків, інфраструктурного забезпечення.

Таблиця 3.8

Розподіл фермерських господарств Херсонської області за розміром землекористування на 01.01.10 р.

	Всього	Відсотків до загальної кількості	Площа с-г. угідь, тис. га	Відсотків до загальної площі с-г. угідь підприємств
Підприємства, що мали с-г. угіддя, га	2565	94,7	909,9	100,0
До 5,0	55	2,0	0,1	0,0
5,1 – 10,0	103	3,7	0,9	0,1
10,1 – 20,0	220	8,0	3,6	0,4
20,1 – 50,0	1096	42,9	48,3	5,3
50,1–100,0	309	11,3	21,7	2,4
100,1 – 500,0	399	14,6	95,0	10,5
500,1 – 1000,0	130	4,7	93,2	10,2
1000,1 – 2000,0	91	3,3	130,7	14,4
2000,1 – 3000,0	52	1,9	129,6	14,2
3000,1 – 4000,0	26	0,9	88,3	9,7
4000,1 – 5000,0	19	0,6	84,8	9,3
5000,1 – 7000,0	11	0,4	68,2	7,5
7000,1 – 10000,0	7	0,2	60,7	6,7
більше 10000,0	6	0,2	84,8	9,3
Підприємства, що не мали с.-г. угідь	127	5,3	х	х

Важливого значення набуває використання землі фермерськими господарствами. Структура землекористування фермерських господарств характеризується наступним: рілля – 95 %, а також сіножаті та пасовища – 3%

(табл. 3.9). Якщо з економічної точки зору, цю ситуацію можна пояснити тим, що рілля забезпечує найбільшу віддачу, сприяючи вирощуванню високорентабельних культур, характерних для регіону, то з екологічної це не виправдовується. Відповідно до сучасних уявлень, раціональна структура землекористування передбачає наявність 40-60 % ріллі [284]. В іншому випадку таке значне переважання ріллі у землекористуванні спричиняє виснаження ґрунтів.

Таблиця 3.9

Динаміка структури землекористування
фермерських господарств Херсонської області

Види земель	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Загальна земельна площа	100	100	100	100
Сільськогосподарські угіддя, в тому числі:	98	98	98	98
рілля	95	95	94	95
сінокоси та пасовища	3	3	4	3

Дана структура землекористування сформувалася з початку створення фермерських господарств і є практично постійною до теперішнього часу.

В основному під зернові культури використовується 75% площі ріллі у фермерських господарствах (табл. 3.10). Варто зазначити, що структура землеробства у фермерських формуваннях, не зважаючи на те, що вони тільки-но відроджуються, має екстенсивний тип, швидкоокупного і вимагає значних інвестицій у виробництво. Вони є великими зерновими монопродуктовими господарствами.

Аналогічний стан спостерігається і у господарствах суспільного сектора. У даній категорії господарств за досліджуваній період склалась негативна тенденція щодо зміни структури посівних площ. Зокрема, питома вага зернових зросла з 56% до 63 %, а це є перевищенням норм, що рекомендовані науковими закладами і практикою провідних господарств області.

Таблиця 3.10

Динаміка складу і структури посівних площ сільськогосподарських культур у всіх категоріях господарств Херсонської області

Роки	Вся посівна площа, тис. га	В тому числі по культурах							
		зернові		технічні		овочі та баштанні		плодово-ягідні	
		тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%
1995	1753,3	977,1	56	183,9	10	14,8	1	577,5	33
2000	1474,2	874,9	59	122,0	8	2,1	1	475,2	32
2007	1429,6	856,5	60	119,8	8	1,5	-	451,2	32
2008	1417,7	861,3	61	97,8	7	1,4	-	457,2	32
2009	1291,3	819,9	63	70,5	6	1,1	-	399,8	31
1995	76,7	0,6	1	0,1	-	67,9	88	8,1	11
2000	103,4	0,7	1	0,1	-	93,7	90	8,9	9
2007	107,8	0,7	1	0,1	-	97,7	90	9,3	9
2008	107,9	0,7	1	0,1	-	97,8	90	9,3	9
2009	110,6	0,7	1	0,1	-	100,2	90	9,6	9
1995	3,2	1,8	56	0,1	3	1,1	35	0,2	6
2000	61,5	46,1	75	12,8	20	2,1	4	0,5	1
2007	54,3	40,2	74	22,2	22	1,7	4	0,2	-
2008	57,7	44,6	77	21,2	20	1,6	3	0,3	-
2009	51,6	38,8	75	21,2	22	1,4	3	0,2	-

У господарствах населення землі на 90% зайняті під посіви овоче-баштанних культур, а також 9% відведено під плодово-ягідні культури. У господарствах суспільного сектора та господарствах населення спостерігається збільшення посівних площ під технічними культурами та скорочення під плодово-ягідними насадженнями із зростанням площ посіву зернової групи культур. При цьому вирощування овоче-баштанних культур в основному здійснюється в індивідуальних господарствах.

Варто зазначити, що фермерські господарства помітно збільшили посіви технічних культур 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 (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Динаміка обсягів виробництва основних видів продукції
у фермерських господарствах Херсонської області

Вид продукції	1995 р.	2000 р.	2006 р.	2008 р.	2009 р.	
					Всього	% до загального
Зерно	2395	59967	58636	76577	53325	4,4
Соняшник	530	53494	38672	26317	21000	2,8
Овочі та баштанні	1305	1182	641	897	492	0,1
М'ясо	108	666	764	434	431	0,4
Молоко	378	1902	1701	1354	1403	0,3
Яйця, тис. шт.	-	1171	1068	889	853	0,2

Обсяги виробництва всіх видів аграрної продукції по всіх категоріях господарств зросли і склали по зерну – 4,4%, що є більшим проти рівня 1995 р. у 2,9 раз. Це підтверджує незворотність становлення і розвитку фермерських господарств в аграрному секторі економіки Херсонської області.

Особливі тенденції склалися у виробництві продукції рослинництва і тваринництва у розрізі всіх форм господарювання (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

Динаміка виробництва основних видів продукції рослинництва і тваринництва по всіх категоріях господарств Херсонської області у % до 1995 р.

Роки	Господарства всіх категорій	у тому числі		
		колективні	населення	фермерські
Зерно				
2000	73	70	90	25
2003	72	69	130	24
2006	87	83	140	32
2009	63	60	129	22
Соняшник				
2000	69	67	-	101
2003	51	49	-	73
2006	38	37	-	50
2009	26	26	-	40
Овочі				
2000	83	26	109	9
2003	92	19	127	6
2006	94	25	126	5
2009	101	15	138	4
М'ясо				
2000	58	42	91	3
2003	56	38	93	4
2006	52	33	92	3
2009	56	37	96	2
Молоко				
2000	76	58	125	5
2003	64	44	121	5
2006	57	37	114	4
2009	54	35	106	4
Яйця				
2000	72	48	102	234
2003	68	40	103	214
2006	69	44	99	178
2009	74	57	96	171

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 (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

Урожайність сільськогосподарських культур по всіх категоріях господарств Херсонської області, ц

Види культур	1995 р.	2000 р.	2006 р.	2008 р.	2009 р.
Господарства суспільного сектора					
Зернові	29,5	25,5	25,1	28,1	23,9
Соняшник	10	14	11	10	11
Фермерські господарства					
Зернові	33,3	30,7	31,7	33,0	30,9
Соняшник	13	12	14	15	13

Одночасно темпи зниження урожайності зернових культур у два рази перевищують в колективних господарствах проти фермерських. Відносно урожайності соняшнику, то вона вища у фермерських господарствах на 30-70%, проти колективних господарств. Значна різниця між урожайністю у фермерських і колективних господарствах обумовлена також і зменшенням площ удобрення в 2009р. проти 1995року. Питома вага посівних площ, на яких вносилися мінеральні добрива у всіх посівах за досліджуваний період, знизилась з 85 до 28%. Аналогічний ситуація, або навіть ще гірша, склалася і з внесенням органічних добрив, які є далеко не в кожному господарстві.

Не дивлячись на вище зазначені негативні тенденції по фермерським

господарствам, виробництво валової продукції у поточних цінах у розрахунку на 100 га сільгоспугідь у 2009 р. проти 2000 року зросло на 41%, але це у 2рази 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 (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

Товарність продукції сільського господарства
у фермерських господарствах Херсонської області

Вид продукції	Вироблено, тис. ц	Реалізовано, тис. ц	Рівень товарності, %
Зерно	119,6	65,4	54,7
Соняшник	38,4	34,8	90,6
Молоко	2,4	0,9	37,5
М'ясо	0,8	0,6	75,0

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 – не вигідність 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.

Праця у фермерському господарстві є специфічною, що обумовлено, насамперед, природними факторами. Трудовий процес фермера відрізняється від праці в колективних господарствах, від найманої праці, тим, що є рівень відповідальності як власника землі та інших засобів виробництва; повне розпорядження доходами; економічна відповідальність за результати господарської діяльності. Ось чому праця фермера має велику напруженість та більш високу активність. Без участі людини матеріальні ресурси не можуть здійснювати процес виробництва. Трудові ресурси є вирішальним фактором аграрного виробництва фермерського господарства [153]. Трудові ресурси фермерського господарства являють собою сукупність членів родини і найманих робітників, котрі спроможні брати участь у виробництві. До трудових ресурсів також слід віднести потенційну частину запасів праці – тих людей, які за певних обставин можуть брати участь у виробничому процесі – члени родини та родичі (пенсіонери, підлітки). Трудові ресурси фермерського господарства становлять невід'ємну частину сільського населення відповідного регіону.

Визначною проблемою в Херсонській області є зниження тривалості життя сільського населення. Так, в 2009 р. проти початку 90-х рр. вона знизилась з 66,6 років до 61,7, в тому числі – на 4,7 років у чоловіків та жінок – на 3,2 роки. Через це інтенсивність, виробниче використання праці в сільському господарстві стало однією із самих важливих проблем виробничо-господарської діяльності на селі. При чому вони залежать від наявності, кваліфікації і рівня використання трудових ресурсів. Трудові ресурси фермерського господарства становлять чоловіки віком від 16 до 60 років, жінки – від 18 до 55 років, а також підлітки – від 14 до 16 років та працездатні особи пенсійного віку.

На нашу думку, до трудових ресурсів фермерських господарств варто віднести також членів сімей фермерів, які беруть участь у виробничому процесі в напружений період у вільний від інших видів діяльності час (наприклад, діти

фермерів, які є студентами вищих навчальних закладів).

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.

Однозначного висновку стосовно трудозабезпеченості фермерських господарств зробити неможливо, так-як більшість господарств орієнтується на виробництво продукції рослинництва зумовлює нераціональне використання трудових ресурсів протягом технологічного циклу. Так, якщо узагальнені показники забезпеченості трудовими ресурсами в розрахунку на 100 га сільгоспугідь знаходяться приблизно на рівні показників господарств інших організаційних форм, то в період сезонних робіт фермерські господарства відчують значний дефіцит робочої сили, а це негативно позначається на кінцевих результатах виробництва.

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 [397].

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.

У 2009 р. забезпеченість технікою фермерських господарств Херсонської області порівняно з попередніми роками істотно не змінилась.

У фермерських господарствах спостерігається незначне зменшення кількості тракторів з 1868 шт. у 2008 р. до 1818 шт. у 2009 р., що пояснюється тим що більшість тракторів, які використовуються є дуже застарілими, а на придбання нової техніки у фермерів відсутні грошові ресурси. Аналогічною є ситуація забезпеченості фермерських господарств зернозбиральними комбайнами. Нажаль, їх кількість зменшилась до 390 шт. у 2009 р. проти 404 шт. у 2008 р. Фермерські господарства намагаються хоча б частково оновлювати сільгосптехніку за рахунок придбання закордонної уживаної техніки або ж за рахунок купівлі нової техніки під егідою програми підтримки вітчизняного виробника, коли держава відшкодовує частину вартості техніки власним коштом, у такий спосіб підтримується розвиток як фермерських господарств, так і Українського машинобудування. Кількість сівалок також зменшилась з 707 шт. у 2008 р. до 675 шт. у 2009 р. через зазначені обставини.

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 [393]. 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 [208].

Перед фермерами 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, фермери 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 [149]. 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 сучасного стану діяльності фермерських господарств Херсонської області свідчить про суттєву неоднорідність їх виробничо-ресурсного потенціалу. Малі господарства мають більшу залежність від ресурсозабезпеченості проти великих, що значно зумовлює рівень їх конкурентоспроможності.

3.3. Оцінка конкурентоспроможності фермерських господарств

Найбільш ефективним методом взаємної координації індивідуальних дій суб'єктів ринку без централізованого втручання у їх діяльність є конкуренція. Головним аргументом на користь конкуренції є те, що вона спонукає фермера самостійно приймати рішення щодо доцільності прийняття ризику при виробництві того чи іншою виду продукції.

Важливого значення при розробці заходів щодо підвищення ефективності виробництва має безпосередньо економічна діагностика конкурентоспроможності фермерських господарств, а саме аналіз і оцінка їх потенційних можливостей, визначення факторіальних і результативних показників господарської діяльності для виявлення резервів і обґрунтування перспектив економічної стратегії розвитку.

Оцінка конкурентоспроможності фермерських господарств базується на теоретико-методологічній основі, що пояснена в перших розділах роботи.

Визначення рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств є складною проблемою, для вирішення якої в практичній діяльності використовують різні методичні підходи. На нашу думку, доцільним є використати за основу методики визначення рівня конкурентоспроможності фермерських господарств - методи економіко-статистичного моделювання. При цьому економіко-статистична модель являє собою кореляційне рівняння зв'язку залежного і декількох незалежних факторів, які визначають кількісне значення залежного фактора.

Використані кореляційно-регресійні моделі можуть бути не тільки засобом аналізу конкурентоспроможності, а й важливими інструментами для прогнозу на основі виявлених тенденцій економічного розвитку з врахуванням ресурсних можливостей, наявного виробничого потенціалу, рівня задоволення суспільних потреб. Кореляційно-регресійний аналіз дає можливість оцінити щільність зв'язку між досліджуваними ознаками, визначати абсолютний і відносний вплив факторів на результат, виявити резерви росту досліджуваних показників. Наявність інформації щодо кількісного виразу впливу окремих факторів в цілому і у взаємозв'язку дає можливість отримати достатньо економічно обґрунтовані показники бізнес-планів і прогнозних оцінок на майбутнє [141].

Так як господарство виробляє продукцію, яка є конкурентоспроможною і яка на ринку є також певним видом реклами підприємства-виробника, то при побудові багатофакторних кореляційних моделей в якості залежної змінної величини (у) ми обрали обсяги виробництва товарної продукції сільського господарства в тис. грн. у розрахунку на 1 га сільгоспугідь, яка характеризуватиме і рівень конкурентоспроможності фермерських господарств. Незалежними змінними при цьому є фактори, які здійснюють найбільший вплив на результати виробництва у підприємствах [126]. Перш за все, це показники ресурсозабезпеченості господарств і ефективність використання основних елементів виробничо-ресурсного потенціалу: землі, засобів виробництва, матеріалів, трудових ресурсів тощо.

На основі проведених групувань і розв'язку кореляційних моделей, і враховуючи, що при побудові моделі для окремих категорій фермерських господарств кожного конкретного регіону і на певному етапі розвитку господарств слід виходити з потреби вирішення проблеми зайнятості сільського населення, незалежні змінні величин (x_i) які ми використали є наступні:

x_1 – бал економічної оцінки землі (по віддачі 1 грн. витрат в рослинництві);

x_2 – фондозабезпеченість на 1 га сільгоспугідь, грн.;

x_3 – матеріалозабезпеченість на 1 га сільгоспугідь, грн.;

x_4 – праце забезпеченість на 1 га сільгоспугідь, чол.;

x_5 – кількість мінеральних добрив внесених на 1 га сільськогосподарських , ц д. р.;

x_6 – щільність механізованих робіт на 1 га сільгоспугідь, ет. га;

x_7 – щільність механізованих робіт на 1 працівника, ет. га.

Для дослідження були обрано 25 фермерських господарств таких районів Херсонської області: Білозерського, Голопристанського, Каховського, Високопільського, Нововоронцовського, які мають площу сільгоспугідь понад 50 га, і мають розташування в трьох природно-кліматичних зонах області. Протягом 2007-2009 років загальна кількість спостережень становить 75.

У результаті рішення задачі щодо визначенню теоретичних рівнів виробництва товарної продукції у розрахунку на 1 га сільгоспугідь у фермерських господарствах Херсонської області отримано рівняння наступного вигляду:

$$y = -0,0696 + 2,392 x_1 + 0,453x_2 + 0,186x_3 + 16,46x_4 - 0,0681x_6$$

При цьому коефіцієнт множинної кореляції (R) становить 0,691, що свідчить про наявність тісного зв'язок між обсягами виробництва продукції і врахованими в задачі чинниками, при цьому F-критерій = 4,62, що значно перевищує табличне значення і свідчить про достовірність використаної

інформації і результатів вирішення задачі.

Економічна інтерпретація отриманого рівняння передбачає наступне: зміна будь-якого з факторів, які включені до моделі, спричинить або позитивний або негативний впливу на конкурентоспроможність. Зокрема, підвищення економічної оцінки землі на 1 бал позначається на збільшенні виробництва товарної продукції у розрахунку на 1 га сільгоспугідь на 2,39 грн., а збільшення трудових ресурсів на 1 особу – до зростання результативного показника на 16,46 грн. тощо.

Застосовуючи багатофакторніх кореляційно-регресійних моделей розраховуються можливі (теоретичні) рівні виробництва товарної продукції у розрахунку на 1 га сільгоспугідь. Саме цей показник відображає ті результати, яких може досягти господарство, раціональна ефективність використовуючи наявні для цього виробничі ресурси. Рівень цієї ефективності визначається коефіцієнтом регресії при відповідному факторі x_i , отриманим у середньому для всієї аналізованої сукупності господарств.

Порівняння теоретично-планових і сучасних рівнів виробництва продукції у розрахунку на 1 га сільгоспугідь дозволяє визначити ефективність використання природного і виробничо-технічного потенціалу господарств кожного району, потенційну можливість підвищення їх конкурентоспроможності (табл. 3.15).

Таблиця 3.15

Існуючий та плановий рівні виробництва товарної продукції у окремих фермерських господарствах Херсонської області
(на 1 га сільськогосподарських угідь, 2007-2009 рр.)

Фермерські господарства	Виробництво товарної продукції на 1 га сільськогосподарських угідь, грн.		Відхилення існуючого рівня від планового	
	існуючий рівень	плановий рівень	абсолютне, грн. (+, -)	відносне, %
Білозерський район				
Ясен	166,2	283,0	-116,8	58,7
Власник	356,8	387,5	-30,7	92,1
Барвінок	289,5	316,4	-26,9	91,5
Південь	275,5	347,0	-71,5	79,4
Голопристанський район				
Степ	477,9	382,2	+95,7	125
Нива	441,1	464,6	-23,5	95
Марія	578,0	536,0	+42,0	107,8
Більшовицьке	328,5	308,0	+20,5	106,6
Золотий колос	415,6	337,6	+78,0	123
Аделаїда	576,6	479,0	+97,6	120,4
Мрія	493,5	504,3	-10,8	97,8
Тора	281,8	389,0	-107,2	72,4
Каховський район				
Вікторія	548,6	422,0	+126,6	130
Росток	291,8	440,2	-148,4	66,3
Вега	236,6	297,0	-60,4	79,7
Джерело	384,9	358,3	+26,6	107,4
Успіх	360,6	295,5	+65,1	122
Високопільський район				
Тетяна	685,1	596,7	+88,4	114,8
Шанс	500,8	486,0	+14,8	103
Дарія	414,8	421,9	-7,1	98,5
Берегиня	365,0	383,7	-18,7	95,1
Фаворит	495,3	424,8	+70,5	116,6
Пролісок	410,1	363,6	+46,5	112,8
Нововоронцовський район				
Маяк	423,0	421,7	+1,3	100,3
Таврія	177,0	258,0	-81,0	68,6
Райдуга	227,4	307,0	-79,6	74,0
В середньому по групі фермерських господарств	392,4	392,4	0	0

Нами зазначено фактичні рівні конкурентоспроможності фермерських господарств в кожному районі в середньому за 2007-2009 роки і теоретично можливі на найближчу перспективу. З 25 фермерських господарств

Херсонської області в 13-ти індекс конкурентоспроможності, який визначено відношенням фактичного рівня виробництва товарної продукції у розрахунку на 1 га сільгоспугідь певного господарства до середньообласного рівня 392,4 грн., тобто більше одиниці. Це свідчить про те, що на кожну гривню, яка вкладена у виробництво агарної продукції, наприклад, в ФГ “Тетяна” Високопільського району, забезпечить найвищий рівень віддачі. А у фермерських господарствах “Ясен” Білозерського району, ФГ “Таврія” Нововоронцовського району індекс конкурентоспроможності у два рази нижчий, проти середнього за сукупністю господарств. На основі розрахованих індексів можна визначити інвестиційну привабливість як на рівні регіону, так і окремого господарства.

Яке спрямування інвестицій сприятиме досягненню найбільшого рівня віддачі коефіцієнти еластичності в середньому по фермерських господарствах Херсонської області. Застосовуємо формулу:

$$E_{x_i} = \frac{a_i x_i}{y} \quad (3.1)$$

Вони свідчать на скільки відсотків зміниться результативний показник (y) в результаті зміни окремого фактора x_i на 1%, при сталості значення інших факторів (табл. 3.16).

Таблиця 3.16

Коефіцієнт еластичності факторів конкурентоспроможності
фермерських господарств Херсонської області

Назва фактору	Позначення	Значення коефіцієнту
Економічна оцінка землі	ε_{x_1}	0,61
Забезпеченість засобами виробництва	ε_{x_2}	0,32
Матеріалозабезпеченість	ε_{x_3}	0,02
Забезпеченість трудовими ресурсами	ε_{x_4}	0,27
Еталонні гектари механізованих робіт на 1 га сільгоспугідь	ε_{x_6}	- 0,04

Фермерські господарства досліджуваних адміністративних районів мають розташування в різних природно-економічних зонах Херсонської області, в них спостерігаються різні рівні інтенсивності виробництва. Графік фактичної і теоретичної конкурентоспроможності фермерських господарств Херсонської області дає чітку уяву щодо зональності розподілу конкурентоспроможності. Найбільш конкурентоспроможними є фермерські господарства Південного степу і менш – господарства Центрального степу.

На наш погляд, ця диференціація насамперед зумовлена природно-кліматичними умовами і спеціалізацією господарств. У приморській зоні (Голопристанський район) основною продукцією фермерських господарств є ягоди, плоди, виноград та овочі. Ця продукція має широкий попит і досить рентабельна. Що не можна сказати відносно господарств інших зон. Тому такий загально обласний підхід обґрунтування методики визначення конкурентоспроможності фермерських господарств не може бути застосований на практиці.

Як видно з табл. 3.16, найбільшого впливу на обсяги виробництва товарної продукції зумовлює фактор економічної оцінки землі, про що свідчить значення відповідного коефіцієнта еластичності фактора x_1 , який є найбільшим із розрахованих. Суттєво впливає на результативний показник забезпеченість господарств засобами виробництва та трудовими ресурсами.

Ми зробили спробу побудови моделей виробничих функцій по трьох зонах. Рішення задач по кожній природно-кліматичній зоні проводилось за декількома варіантами. По приміській зоні Херсонської області (Білозерський район) проаналізовано декілька кроків вирішень виробничих функцій, результати яких наведено в (табл. 3.17).

Таблиця 3.17

Показники регресійного аналізу виробничих функцій по визначенню конкурентоспроможності фермерських господарств Білозерського району Херсонської області

Показники	Позначки	Значення показників по крокам вирішення		
		1	2	3
Середнє значення виробництва товарної продукції у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, грн.	y	287,9	287,9	287,9
Значення вільного члену регресії	a ₀	0,6015	0,3426	-0,0183
Значення коефіцієнтів регресії при відповідних факторах:				
x ₁	a ₁	0,584	0,3978	0,2247
x ₂	a ₂	-0,120	0,047	0,156
x ₃	a ₃	0,170	0,180	0,158
x ₄	a ₄	-6,718	31,3897	36,4586
x ₅	a ₅	14,594	16,4915	3,501
x ₆	a ₆	-0,5679	-1,7495	-
x ₇	a ₇	-6,7016	-	-
Значення t-критерію при відповідних коефіцієнтах:				
a ₁				
a ₂	t ₁	0,62	0,53	0,895
a ₃	t ₂	-0,23	0,28	1,004
a ₄	t ₃	1,22	1,28	1,086
a ₅	t ₄	-0,058	3,78	4,53
a ₆	t ₅	0,757	0,91	0,805
a ₇	t ₆	-0,153	-1,74	-
	t ₇	-0,33	-	-
Значення множинного коефіцієнту кореляції	R	0,7649	0,7638	0,79604
Значення множинного коефіцієнту детермінації	D	0,585	0,5834	0,6337
Значення критерію Фішера				
розрахункове	F _p	5,4	6,5	6,75
теоретичне	F _T	3,24	3,24	3,24

Рішення задачі засвідчило недоцільність застосування показника щільності вироблених еталонних гектарів (x₆) з причин низьких значень якісних характеристик цього фактору (t₆ – -0,153 та a₆ – -56,79).

На другому кроці рішення виробничої функції з моделі виведено x_7 (кількість еталонних гектарів у розрахунку на 1 працездатного) з аналогічних причин ($t_7 = -0,33$ та $a_7 = -670,16$).

У результаті кінцевого розв'язання завдання по визначенню конкурентоспроможності фермерських господарств Приміській зони Херсонської області рівняння має наступний вигляд:

$$y = -0,0183 + 0,224x_1 + 0,156x_2 + 0,158x_3 + 36,458x_4 + 3,501x_5$$

Коефіцієнт множинної кореляції $R = 0,79604$, що свідчить про досить тісний зв'язок між обсягами виробництва продукції і врахованими в завданні факторами, F -критерій $= 6,75$, що значно перевищує табличне значення і свідчить про достовірність інформації і результатів вирішення задачі. Коефіцієнт множинної детермінації $0,6337$ свідчить про те, що варіація обраних в задачі видів виробничих ресурсів на $63,37\%$ визначає варіацію обсягів виробництва товарної продукції.

Коефіцієнти регресії позитивні і означають, що із збільшенням будь-якого з факторів позначиться на збільшенні виробництва продукції. За допомогою отриманого робочого рівняння розраховані теоретично можливі рівні реалізації аграрної продукції у окремих господарств Білозерському району Херсонської області, які свідчать про наявність фермерських господарств даного району (табл. 3.18).

Як свідчать дані табл. 3.18, із 7 фермерських господарств області в трьох існуючий рівень виробництва товарної продукції на 1 га сільгоспугідь перевищує можливі показники: у фермерському господарстві "Власник" – на 29% , "Діана" – на $21,7\%$, "Барвінок" – на $0,7\%$. В інших 4 фермерських господарствах навпаки, він нижче теоретично можливого від 4% в "Авангард" до $29,4\%$ в "Ясен".

Фактичний і плановий рівні конкурентоспроможності фермерських господарств Білозерського району Херсонської області, 2007-2009 рр.

Фермерські господарства	Виробництво товарної продукції на 1 га сільськогосподарських угідь, грн.		Відхилення фактичного рівня від можливого	
	існуючий рівень	плановий рівень	абсолютне (+,-)	відносне, %
Ясен	184,2	234,6	-50,4	78,5
Власник	278,5	224,4	+54,1	124
Барвінок	292,8	279,6	+13,2	104,7
Південь	280,8	327,0	-46,2	85,8
Таврія	247,6	253,5	-5,9	97,7
Діана	376,0	316,4	+59,6	120
Авангард	356,0	380,4	-24,4	93,6
В середньому по зоні	288,0	288,0	0	100

Порівняння фактичного і планового рівнів виробництва товарної продукції у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь кожного фермерського господарства з середини, як показником по даній природно-кліматичній зоні дозволить визначити індекс конкурентоспроможності окремого господарства щодо цієї зони (рис. 3.2).

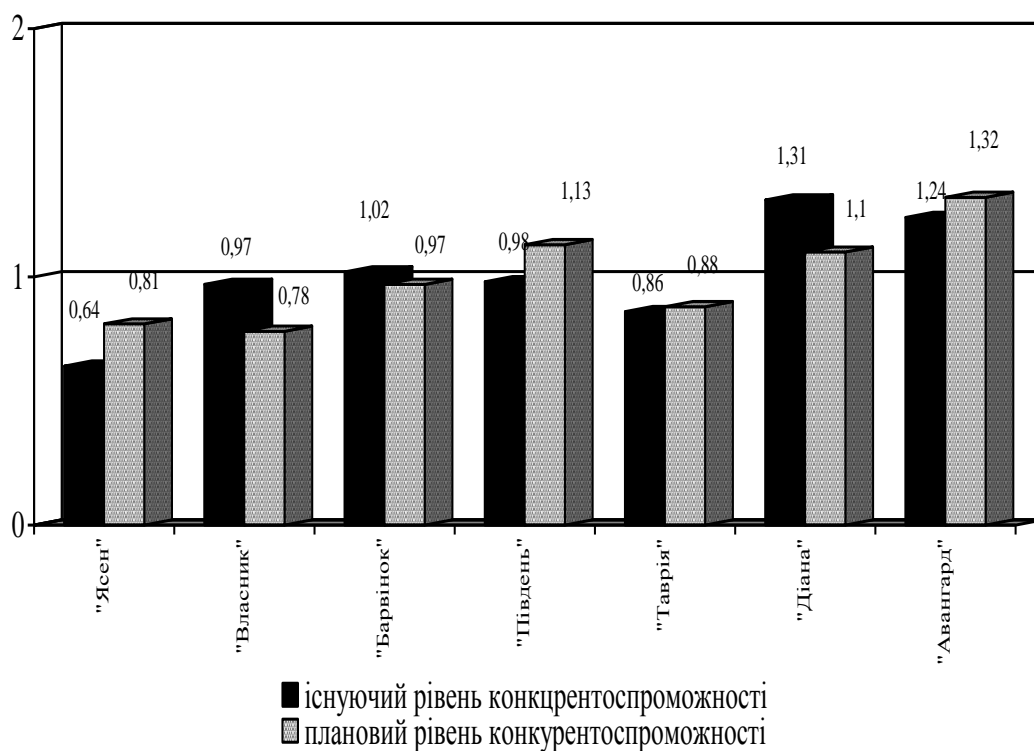


Рис. 3.2. Рейтинг конкурентоспроможності фермерських господарств Білозерського району Херсонської області

Як видно з рис. 3.2, із 7 фермерських господарств приміської зони Херсонської області в трьох індекс конкурентоспроможності, розрахований як відношення існуючого рівня виробництва товарної продукції на 1 га сільгоспугідь окремого фермерського господарства до середнього рівня по зоні 288 грн. більше одиниці. По степовій зоні Херсонської області (Високопільський, Нововоронцовський райони) теж здійснюємо поетапне вирішення виробничих функцій, результати яких наведено в (табл. 3.19).

Таблиця 3.19

Показники регресійного аналізу виробничих функцій п визначенню конкурентоспроможності фермерських господарств Високопільського, Нововоронцовського районів Херсонської області

Показники	Позначки	Значення показників по крокам вирішення		
		1	2	3
Середнє значення виробництва товарної продукції у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, грн.	y	297,5	297,5	297,5
Значення вільного члену регресії	a ₀	0,14849	0,14911	-0,02481
Значення коефіцієнтів регресії при відповідних факторах:				
x ₁				
x ₂	a ₁	0,36801	0,58546	1,846
x ₃	a ₂	0,18201	0,22329	0,288
x ₄	a ₃	0,14600	0,10922	0,114
x ₅	a ₄	6,7180	10,9214	16,442
x ₆	a ₅	14,594	6,16431	2,624
x ₇	a ₆	-0,05696	-0,17638	-
	a ₇	-0,67032	-	-
Значення t-критерію при відповідних коефіцієнтах:				
a ₁				
a ₂	t ₁	1,0683	1,0389	1,446
a ₃	t ₂	-0,0612	0,2331	1,2228
a ₄	t ₃	1,2296	1,2313	1,0684
a ₅	t ₄	3,8618	2,9091	1,2061
a ₆	t ₅	0,374	0,9968	1,8364
a ₇	t ₆	-0,4892	-0,6213	-
	t ₇	-0,8894	-	-
Значення множинного коефіцієнту кореляції	R	0,7998	0,8317	0,8941
Значення множинного коефіцієнту детермінації	D	0,6397	0,6917	0,7994
Значення критерію Фішера				
– розрахункове	F _p	2,96	3,21	3,92
– теоретичне	F _T	3,24	3,24	3,24

У результаті кінцевого розв'язку задачі щодо визначення конкурентоспроможності фермерських господарств зони степу Херсонської області рівняння має наступний вигляд:

$$y = -0,0248 + 1,846 x_1 + 0,288 x_2 + 0,114 x_3 + 16,442 x_4 + 2,624 x_5$$

Коефіцієнт множинної кореляції $R = 0,8941$, що свідчить про досить тісний зв'язок між обсягами виробництва продукції і врахованими в завданні факторами, F -критерій $= 3,92$, що перевищує табличне значення і свідчить про достовірність інформації і результатів вирішення задачі.

Коефіцієнт множинної детермінації $0,7994$ свідчить про те, що варіація обраних в завданні видів виробничих ресурсів на $79,94\%$ визначає варіацію обсягів виробництва товарної продукції.

За допомогою отриманого робочого рівняння, було розраховано теоретично можливі рівні конкурентоспроможності фермерських господарств окремих районів Високопільського, Нововоронцовського районів Херсонської області (табл. 3.20).

Як свідчать дані табл. 3.20, із 6 фермерських господарств степовій зоні Нововоронцовського району в трьох існуючій рівень виробництва товарної продукції на 1 га сільськогосподарських угідь перевищує можливі показники: у фермерському господарстві "Алекс" – на $8,5\%$, "Нива-1" – на $20,5\%$ та "Аттіс" – на $21,5\%$. В інших трьох навпаки, він нижче планового від $11,7\%$ в ФГ "Колос-2" до $21,5\%$ у фермерському господарстві "Дніпро".

По даній природно-кліматичній зоні було визначено індекс конкурентоспроможності окремого фермерського господарства (рис. 3.3). У фермерських господарствах "Алекс", "Аттіс" та "Нива-1", індекс конкурентоспроможності більше одиниці. Це свідчить про те, що кожна гривня вкладена в виробництво сільськогосподарської продукції в цих фермерських господарствах отримає більшу віддачу в порівнянні з фермерськими господарствами "Колос-2", "Дніпро" та "Вікторія", де індекс

конкурентоспроможності менше одиниці.

Таблиця 3.20

Фактичний і плановий рівні конкурентоспроможності фермерських господарствах Високопільського, Нововоронцовського районів Херсонської області, 2007-2009 рр.

Фермерські господарства	Виробництво товарної продукції на 1 га сільсько-господарських угідь, грн.		Відхилення фактичного рівня від можливого	
	існуючий рівень	плановий рівень	абсолютне, грн. (+,-)	відносне, %
Колос-2	286,5	324,5	-38,0	88,3
Алекс	317,5	292,6	+24,9	108,5
Атгіс	386,7	318,3	+68,4	121,5
Нива-1	346,6	287,6	+59,0	120,5
Дніпро	206,1	262,4	-56,3	78,5
Вікторія	241,4	299,4	-58,0	80,6
В середньому по зоні	297,5	297,5	0	100

Результати розв'язку виробничих функцій зони Голопристанського району Херсонської області наведено в (табл. 3.21). У результаті кінцевого рішення задачі по визначенню конкурентоспроможності фермерських господарств приморської зони Херсонської області рівняння має наступний вигляд:

$$y = 0,09612 + 3,82 x_1 + 0,45 x_2 + 0,028 x_3 + 3,875 x_4 - 0,6815 x_6$$

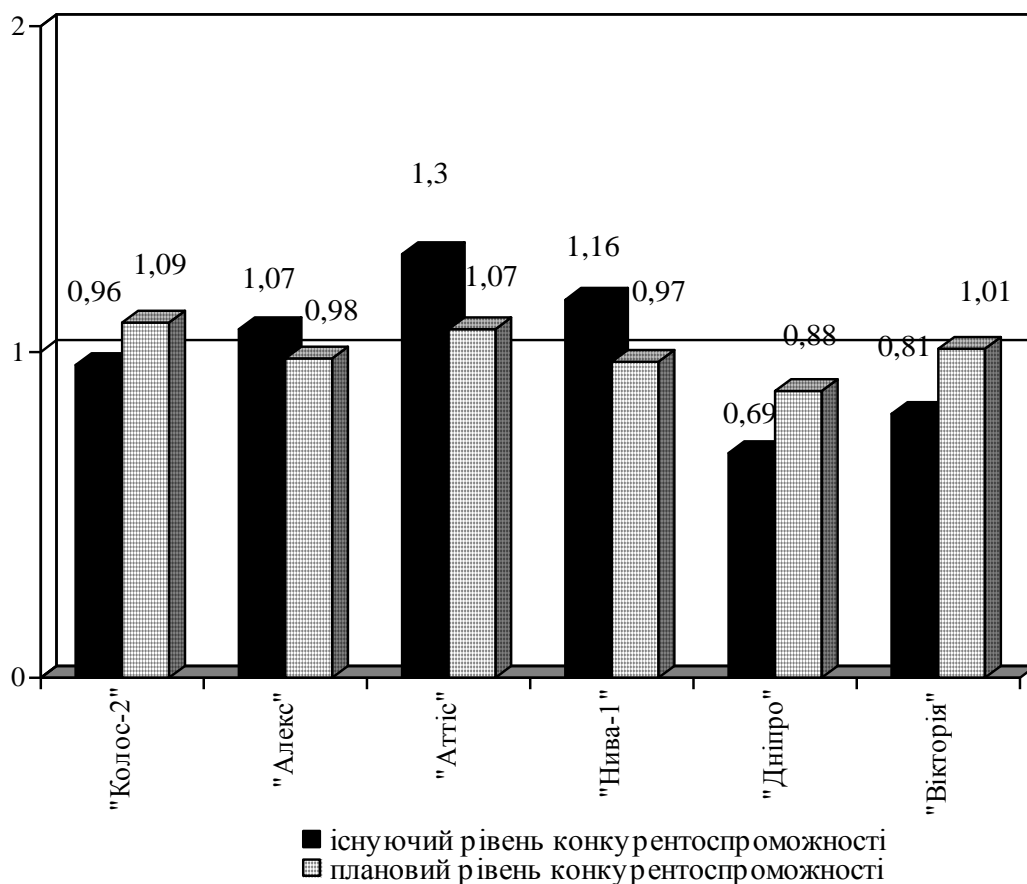


Рис. 3.3. Рейтинг конкурентоспроможності фермерських господарств зони Степу (Нововоронцовський район) Херсонської області

Коефіцієнт множинної кореляції $R = 0,80201$, що свідчить про досить тісний зв'язок між обсягами виробництва продукції і врахованими в задачі факторами, F -критерій $= 7,05$ що перевищує табличне значення і свідчить про достовірність інформації і результатів вирішення задачі. Коефіцієнт множинної детермінації $0,643$ свідчить про те, що варіація обраних в задачі видів виробничих ресурсів на $64,3\%$ визначає варіацію обсягів виробництва товарної продукції.

Таблиця 3.21

Показники регресійного аналізу виробничих функцій
по визначенню конкурентоспроможності фермерських господарств
Голопристанського району Херсонської області

Показники	Позначки	Значення показників по крокам вирішення		
		1	2	3
Середнє значення виробництва товарної продукції у розрахунку на 1 га с.-г. угідь, грн.	y	492,44	492,44	492,44
Значення вільного члену регресії	a ₀	0,20574	0,10990	0,09612
Значення коефіцієнтів регресії при відповідних факторах:				
x ₁	a ₁	4,833	4,104	3,8203
x ₂	a ₂	0,470	0,460	0,450
x ₃	a ₃	0,028	0,039	0,028
x ₄	a ₄	-10,925	-3,0665	3,875
x ₅	a ₅	-49,580	-	-
x ₆	a ₆	0,63096	-0,4492	-0,6815
x ₇	a ₇	-3,3287	-1,4706	-
Значення t-критерію при відповідних коефіцієнтах:				
a ₁	t ₁	3,82	3,06	3,18
a ₂	t ₂	5,75	5,19	5,32
a ₃	t ₃	0,76	0,80	0,95
a ₄	t ₄	-0,28	-0,66	0,96
a ₅	t ₅	-2,6	-	-
a ₆	t ₆	0,88	+0,72	-1,64
a ₇	t ₇	-1,19	-0,5	-
Значення множинного коефіцієнту кореляції	R	0,773	0,716	0,8020
Значення множинного коефіцієнту детермінації	D	0,598	0,51	0,643
Значення критерію Фішера				
– розрахункове	F _p	6,8	5,79	7,05
– теоретичне	F _T	2,134	2,134	2,134

За допомогою отриманого робочого рівняння розраховані теоретично можливі рівні конкурентоспроможності фермерських господарств Голопристанського району Херсонської області (табл. 3.22).

Як свідчать дані табл. 3.22, із 13 фермерських господарств приморської

зони області в семи існуючий рівень конкурентоспроможності перевищує можливі показники: від 0,6% у ФГ "Вадік" і до 12,5% в ФГ "Бджілка". В інших шести господарствах навпаки, він має значення нижче можливого від 1,2% в фермерському господарстві "Анна" до 19,6 % у ФГ "Тюльпан".

Таблиця 3.22

Фактичний та плановий рівні конкурентоспроможності
фермерських господарств Голопристанського району
Херсонської області, 2007-2009 рр.

Фермерські господарства	Виробництво товарної продукції на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн.		Відхилення фактичного рівня від можливого	
	існуючий рівень	плановий рівень	абсолютне, тис. грн. (+, -)	відносне, %
Тюльпан	356,7	443,5	-86,8	80,4
Степок	478,0	415,4	+62,6	115
Гришко	441,1	474,5	-33,4	93
Анна	578,0	584,8	-6,8	98,8
Бджілка	576,7	512,6	+64,1	112,5
Калина	493,5	530,1	-36,6	93,1
Престиж	548,6	492,1	+56,5	111,5
Арте	685,1	610,4	+74,6	112,2
Колегі	414,8	456,3	-41,5	91
Вадік	500,8	497,6	+3,2	100,6
Троя	495,3	470,2	+25,1	105,3
Колосок	410,1	404,1	+6,0	101,5
Нарцис	423,0	510,1	-87,1	83
В середньому по зоні	492,4	492,4	0	100

По даній природно-кліматичній зоні визначено фактичний індекс конкурентоспроможності окремого господарства в межах зони (рис. 3.4).

Існуючий індекс конкурентоспроможності більше одиниці у фермерських господарствах "Анна", "Бджілка", "Престиж", "Калина", "Артем", "Вадік" та "Троя". Порівняння можливих рівнів виробництва з середньозональним

показником дає можливість визначити конкурентоспроможність і інвестиційну привабливість фермерських господарств в межах даної зони на перспективу.

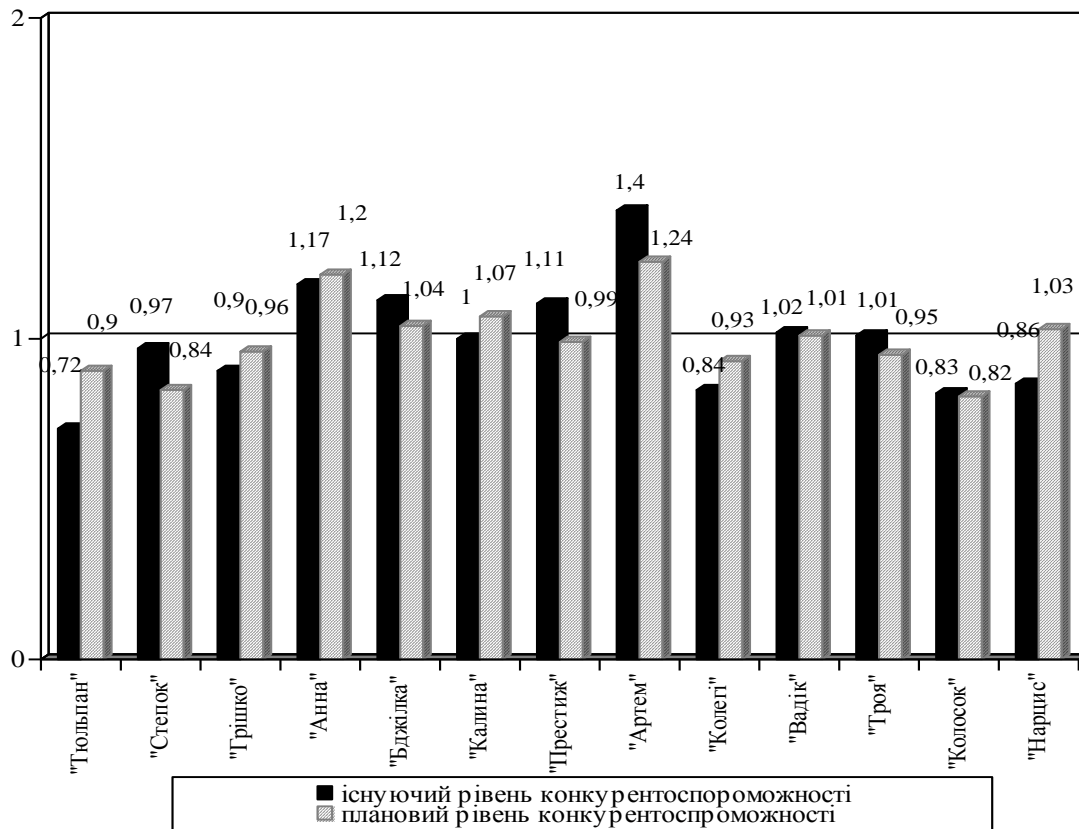


Рис. 3.4. Рейтинг конкурентоспроможності фермерських господарств Голопристанського району Херсонської області

Для виміру відносного впливу окремих факторів на величину виробництва товарної продукції проаналізуємо коефіцієнти еластичності в середньому по фермерських господарствах окремих природно-кліматичних зон Херсонської області. У табл. 3.23 наведені коефіцієнти еластичності лінійної функції.

Таблиця 3.23

Значення коефіцієнтів еластичності окремих факторів конкурентоспроможності фермерських господарств адміністративних районів Херсонської області

Показники	Природно-кліматичні райони		
	Білозерський район	Нововоронцовський район	Голопристанський район
Середнє значення товарної продукції у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, грн.	288, 0	297,5	492,4
x_1 – бал економічної оцінки землі	0,08	0,61	0,78
x_2 – забезпеченість засобами виробництва	0,12	0,17	0,32
x_3 - матеріальні витрати	0,02	0,01	0,003
x_4 – кількість працездатних	0,76	0,23	0,06
x_5 – кількість внесених мінеральних добрив	0,08	0,058	-
x_6 – кількість еталонних гектарів	-	-	- 0,36

Аналіз наведених коефіцієнтів дозволяє зробити наступні висновки. Найбільше впливає на обсяги виробництва товарної продукції у господарствах приморської зони Голопристанського району має фактор забезпеченості трудовими ресурсами, про що свідчить значення відповідного коефіцієнта еластичності фактора x_4 , який є найбільшим із розрахованих. Суттєво позначається на результативний показник і забезпеченість засобами виробництва. Збільшення забезпеченості трудовими ресурсами на 1% дозволяє збільшення виробництва товарної продукції на 0,76%, збільшення оснащеності засобами виробництва на 1% збільшує товарну продукцію на 0,12 %. У фермерських господарствах степу Нововоронцовського району найбільший

вплив на збільшення виробництва товарної продукції забезпечують фактори економічної оцінки землі, забезпеченості трудовими ресурсами і засобами виробництва. У господарствах Голопристанського району найбільший вплив на вихід товарної продукції здійснюють фактори економічної оцінки землі та забезпеченості основними засобами. Все це можна адресувати фермерським господарствам за розмірами площі сільськогосподарських угідь більше 100 га.

Більш поглиблений і критичний аналіз результатів визначення конкурентоспроможності фермерських господарств свідчить, що не його можна застосовувати якийсь один методичний підхід щодо визначення конкурентоспроможності для різних за розміром чи спеціалізацією фермерських господарств. В області понад 40% фермерських господарств мають земельну площу до 5 га. Ці господарства, як правило, не мають своїх сучасних засобів виробництва, і не застосовуємо найману робочої сили, не мають можливостей займатись маркетинговою діяльністю. Вони, залежно від спеціалізації, мають різні рівні товарності виробництва основної продукції. Так, рівень товарності зерна в фермерських господарствах, які мають земельну площу до 5 га нижче 30%, натомість в великих фермерських господарствах цей показник сягає 70%. Рівень товарності виробництва овочевої продукції в вузькоспеціалізованих фермерських господарствах приміських зон значно перевищує показники великих за розміром землі підприємств.

Понад 80% фермерських господарств приміської зони мають земельну площу з розміром менше 50 га. У цій зоні в середньому на 1 га сільгоспугідь отримано 288 грн. грошової виручки від реалізації продукції. В Нововоронцівському районі питома вага невеликих фермерських господарств сягає вже 72%, виручка від реалізації продукції у розрахунку на 1 га сільгоспугідь складає 297 грн., а в Голопристанському районі невеликі фермерські господарства становлять 56%, а виручка реалізації продукції в розрахунку на 1 га становить від 492 грн.

Зважаючи на те, що значна більшість фермерських господарств мають площу сільгоспугідь до 50 га, в них працює значна кількість працездатних

працівників, виробляється значна частина товарної продукції, тому розробку методики визначення конкурентоспроможності ми опрацюємо на матеріалах цих господарств.

Враховуючи такі умови функціонування фермерських господарств нами досліджено, що в цих господарствах є доцільним виокремити такі чинники, що впливають на їх конкурентоспроможність:

x_1 – площа сільгоспугідь з урахуванням їх якості, бало-гектари;

x_2 – власний робочий капітал у розрахунку на 1 га сільгоспугідь, тис. грн.;

x_3 – щільність механізованих робіт у розрахунку на 1 га сільгоспугідь, ум. ет. га;

x_4 – витрати матеріальних ресурсів на 1 га сільськогосподарських угідь, тис. грн.;

x_5 – річний запас робочого часу членів фермерських господарств з урахуванням постійних працівників (якщо такі є), без залучення сезонних працівників, людино-годин;

x_6 – рівень концентрації виробництва, який визначається як відношення площі сільськогосподарських угідь окремого фермерського господарства до максимальної площі сільськогосподарських угідь (50 га) цієї групи господарств;

x_7 – рівень кооперації господарської діяльності фермерських господарств, який визначається як відношення кількості випадків кооперування до чотирьох найбільш поширених видів;

x_8 – вартість товарної продукції у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, тис. грн.;

x_9 – рівень економічної стійкості, як відношення прибутку фермерських господарств до вартості власного капіталу (норма прибутку);

x_{10} – рівень виробничої стійкості, це показник, що характеризує максимально можливі параметри відтворення наступного циклу виробництва за рахунок коштів від реалізації продукції. Стійкість виробництва (I_{BC})

фермерських господарств пропонуємо розрахувати за формулою:

$$I_{BC} = (V - ТБВ) : V \times 100\%, \quad (3.2)$$

де V – чиста виручка;

ТБВ – вартість реалізованої продукції у точці беззбитковості, тис. грн.

У вищезазначених економіко-статистичних моделях, за допомогою яких ми запропонували загальний підхід щодо визначення конкурентоспроможності аграрного підприємства на макроекономічному рівні, результативним показником (y) було обрано вартість товарної продукції у розрахунку на одиницю земельної площі. Відносно фермерських господарств, які є різняться за площею сільськогосподарських угідь і дуже диференційовані за рівнем товарності продукції, розміром грошових находжень в розрахунку до площі сільгоспугідь, як результативний показник, який надає характеристику рівня конкурентоспроможності, використовувати немає сенсу. Це підтверджується неодноразовими нашими спробами. Зважаючи на вище викладені фактори конкурентоспроможності, які відображають наявність виробничо-ресурсного потенціалу, а також показники господарської діяльності фермерських формувань, на нашу думку, інтегрованим показником конкурентоспроможності має бути рівень рентабельності продажу продукції.

Для побудови економіко-статистичної моделі було взято інформацію по 15 фермерським господарствам Голопристанського району з розміром площі сільгоспугідь до 50 га і термін 2 роки, які спеціалізуються на вирощуванні овочів, плодів, ягід, баштанних культур, овочів на краплинному зрошенні. Графічно і аналітично було визначено, що між показником конкурентоспроможності фермерських формувань і факторами, які на неї впливають, існує прямолінійна форма зв'язку.

Результати розв'язку задачі свідчать, що певна частина вищезазначених факторів досить суттєво впливає на результативний показник, інші мають незначний вплив або суперечать економічній логіці (табл. 3.24).

Таблиця 3.24

Показники регресійного аналізу виробничих функцій по визначенню рівня конкурентоспроможності фермерських господарств Голопристанського району Херсонської області

Показники	Позначки	Значення показників по крокам вирішення				
		1	2	3	4	5
Середнє значення рівня рентабельності продаж, %	y	14,824	14,824	14,824	14,824	14,824
Значення вільного члену регресії	a ₀	-8,281	-8,140	-8,956	-8,634	-10,575
Значення коефіцієнтів регресії при відповідних факторах:						
x ₁	a ₁	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002
x ₂	a ₂	-0,278	-	-	-	-
x ₃	a ₃	7,664	7,599	7,545	7,477	7,655
x ₄	a ₄	-4,949	-4,153	-5,068	-6,332	-
x ₅	a ₅	-0,007	-0,007	-	-	-
x ₆	a ₆	-7,126	-7,014	-6,268	-6,536	6,572
x ₇	a ₇	-1,810	-1,831	-1,604	-	-
x ₈	a ₈	5,843	5,621	5,539	5,182	5,290
x ₉	a ₉	0,246	0,246	0,243	0,243	0,265
x ₁₀	a ₁₀	1,713	1,696	1,681	1,669	1,732
Значення t-критерію при відповідних коефіцієнтах:						
a ₁	t ₁	0,591	0,938	0,947	0,935	1,710
a ₂	t ₂	-0,083	-	-	-	-
a ₃	t ₃	1,476	1,503	1,517	1,527	1,589
a ₄	t ₄	-0,237	-0,227	-0,293	-0,389	-
a ₅	t ₅	-0,169	-0,177	-	-	-
a ₆	t ₆	-0,772	-0,780	-0,801	-0,855	-0,870
a ₇	t ₇	-0,272	-0,280	-0,254	-	-
a ₈	t ₈	1,329	1,629	1,644	1,716	1,781
a ₉	t ₉	1,461	1,484	1,496	1,516	1,799
a ₁₀	t ₁₀	3,45	3,816	3,909	3,960	4,512
Значення множинного коефіцієнту кореляції	R	0,649	0,649	0,649	0,648	0,646
Значення множинного коефіцієнту детермінації	D	0,422	0,422	0,421	0,42	0,418
Значення критерію Фішера						
– розрахункове	F _p	6,221	6,227	6,218	5,861	5,861
– теоретичне	F _T	3,224	3,224	3,216	3,196	3,191

Так, на першому етапі рішення, аналіз (часткових) коефіцієнтів регресії при факторах забезпеченості фермерських господарств засобами виробництва та щільністю механізованих робіт виявив явища мультиколінеарності (взаємодублювання). З причин низьких статистичних характеристик фактор вартості засобів виробництва з подальшого рішення був виключений.

Результати подальших етапів рішення задачі показали несуттєвість фактору забезпеченості фермерського господарства робочою силою, рівня кооперації фермерів та ресурсозабезпеченості господарств. При цьому варто відмітити відмітити від'ємні значення коефіцієнтів регресії при них. Останнє вступає в протиріччя з економічною логікою.

Отже можна зробити висновок, що виробничо-ресурсний потенціал суттєво не впливає на конкурентоспроможність невеликих за розміром фермерських формувань. Більшість фермерських господарств залучають послуги МТС або інших фермерів, у яких є в наявності сільськогосподарська техніка для здійснення технологічних операцій в межах виробничого циклу. Про це свідчить (x_3) щільність механізованих робіт, кількісна оцінка цього впливу досить значна, його еластичність становить 0,9. У невеликих фермерських формуваннях спостерігається надлишок робочої сили. Цей показник в задачі по вагомості коефіцієнта регресії і статистичним характеристикам є не суттєвим для визначення конкурентоспроможності.

Із загальної сукупності відібраних факторів, які впливають на конкурентоспроможність, вилучено було і вартість матеріальних ресурсів у розрахунку на 1 га сільгоспугідь. Кількісна міра його впливу досить значна і від'ємна. Відомо, що збільшення матеріалозабезпеченості впливає на підвищення рівня собівартість продукції і відповідно знижує рівень рентабельності продаж. Зокрема, звертає на себе увагу фактор наявності і якості сільгоспугідь. Ігноруючи його незначний абсолютний вплив у розрахунку на 1 бало-гектар, еластичність цього чинника становить 0,23. Ці характеристики є стабільними на всіх етапах рішення. Суттєво позначається на рівні рентабельності продажу обсяг товарної продукції з 1 га сільгоспугідь, а також

рівні економічної та виробничої стійкості. Варто відмітити, що підвищення вагомості цих факторів на кожному подальшому етапі розв'язку задачі. Разом із цим, коефіцієнт регресії при факторі x_6 – (рівень концентрації виробництва) від'ємний. Це визначає, що концентрація виробництва у невеликих фермерських формуваннях, які мають недостатню забезпеченість засобами виробництва, є економічно недоцільною. Спроби фермерів збільшувати обсяги виробництва окремих видів продукції шляхом оренди землі та залучення послуг по її обробітку зі сторони можуть позначитися на зниженні рівня конкурентоспроможності їх господарств.

У кінцевому варіанті було отримане наступне рівняння виробничої функції:

$$y = - 10,575 + 0,002 x_1 + 6,058 x_3 - 6,572 x_6 + 5,29 x_8 + 0,265 x_9 + 1,732 x_{10},$$

де кожний коефіцієнт регресії характеризує кількісний вимір впливу відповідного фактора x_i на результативний показник конкурентоспроможності фермерських формувань. Розроблена модель має наступні статистичні характеристики, які є достатньо значимі ($R=0,646$; $D = R^2 \times 100\% = 41,8$; F -критерій = 5,861). Це свідчить, про доцільність застосування даної моделі як інструментарію розрахунків рівнів конкурентоспроможності фермерських господарств.

За допомогою наведеного рівняння ми визначили показники рентабельності продажу (табл. 3.25).

Розраховані показники дещо різняться в той чи інший бік від фактичних. Середній показник рівня рентабельності продажу в цілому по сукупності фермерських господарств становить 15,06% і характеризує маркетингову стійкість фермерських господарств на ринку.

Ми вважаємо доцільним визначити зони "надійності" цього показника. Діапазон значень показника нами було поділено на два сектори: додатковий (сектор "+") і від'ємний (сектор "-"). Зважаючи на економічну сутність показників їх від'ємність визначається як незадовільне або кризове значення,

тобто фермерське господарство, яке має відповідні значення показника конкурентоспроможності, належить до групи ризику.

Таблиця 3.25

Існуючий та плановий рівні конкурентоспроможності фермерських господарств Голопристанського району Херсонської області за 2007-2009 рр.

Фермерські господарства	Рівень рентабельності, %		Відхилення сучасного рівня від планового	
	існуючий рівень	плановий рівень	абсолютне, % (+,-)	відносне, індекс
Тюльпан	17,45	16,17	1,28	1,08
Степок	13,05	17,02	-3,97	0,76
Гришко	21,84	19,04	2,8	1,14
Анна	32,40	24,38	8,02	1,33
Бджілка	20,35	22,65	-2,3	0,9
Калина	8,87	13,91	-5,04	0,64
Престиж	15,55	14,83	0,72	1,05
Артем	12,55	11,72	0,83	1,07
Колегі	10,45	16,11	-5,66	0,65
Вадік	20,72	13,44	7,28	1,54
Троя	13,12	14,17	-1,05	0,92
Колосок	11,08	13,46	-2,38	0,82
Нарцис	9,01	9,83	-0,82	0,92
Тюльпан	10,71	16,34	-5,63	0,65
Степок	17,5	12,99	4,51	1,35
В середньому по області	15,64	15,73	0	x

Як свідчать дані табл. 3.25, в 5 фермерських господарствах наявний рівень рентабельності продажу перевищує середній показник по сукупності досліджуваних формувань. У 7 фермерських господарствах фактичний рівень перевищує можливий, а 3 – низький. Коливання показників у позитивну або від’ємну сторону знаходиться в межах 50%.

Результати оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств варто розглядати як по горизонталі, так і по вертикалі. Горизонтальний аналіз

забезпечує одержання уяви щодо окремих факторів економічного розвитку фермерських господарств, і забезпечує можливість виявлення резервів підвищення ефективності господарської діяльності і зробити прогноз подальшого підвищення або можливого зниження рівня конкурентоспроможності того чи іншого фермерського господарства. Вертикальний зріз дає можливість розташувати фермерські господарства у порядку спадання (зростання) рівня їх конкурентоспроможності (рис. 3.4).

Коефіцієнти регресії дозволяє констатувати, що найбільший вплив на конкурентоспроможність чинять сучасні технології виробництва (x_3), обсяги виробництва і рівень товарності основної продукції фермерських господарств (x_8), а також рівень виробничої стійкості господарств (x_{10}). Цим факторам надається пріоритет у підвищенні конкурентоспроможності фермерських господарств з розмірами площ сільгоспугідь до 50 га.

Як свідчать результати більш поглибленого аналізу конкурентоспроможності, використання наведених методик не дозволяє відстежити весь спектр факторів, і головне, зовнішніх, які не завжди піддаються економічній інтерпретації. Сучасні фермерські формування функціонують в умовах значної нестабільності, що пов'язано із специфікою переходу аграрного сектора економіки України до ринкових відносин [370]. Це додатково ускладнює діяльність фермерських господарств, які мають високий ступінь ризику, обумовленого змінами попиту та пропозицій продукції, а також появою на ринку нових конкурентів, і, зрозуміло, природно-кліматичними умовами.

Рис. 3.5 свідчить, що у 5 фермерських господарствах плановий рівень конкурентоспроможності перевищує усереднений по сукупності показник. І лише у 6 з них наявний рівень теж перевищує середній показник. Інші 15 фермерських господарств мають низький рівень, як наявної так і планової конкурентоспроможності.

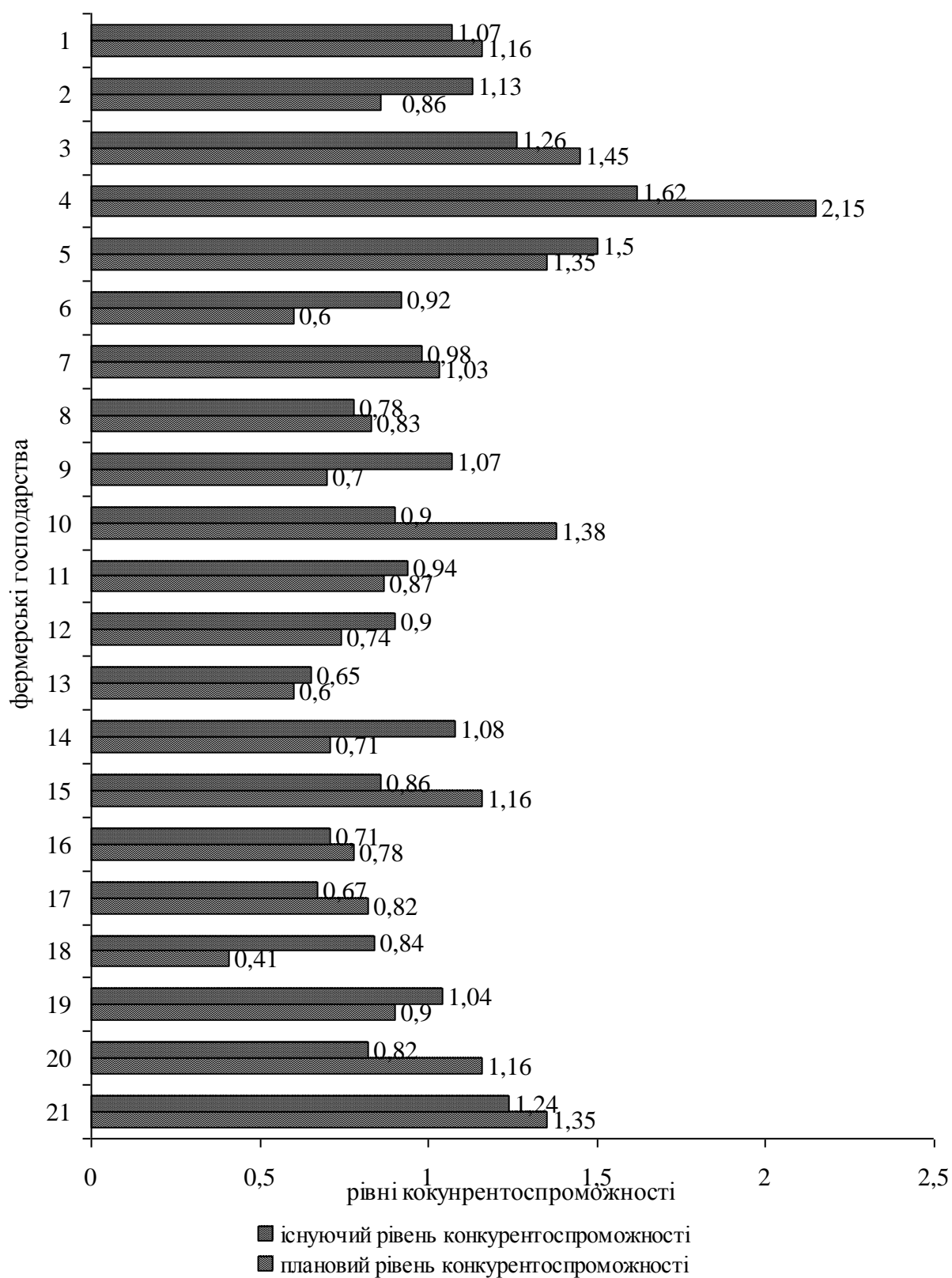


Рис. 3.5. Рейтинг фермерських господарств Голопристанського району Херсонської області за рівнем конкурентоспроможності

Фермерські господарства та їх об'єднання повинні реагувати на зміни у навколишньому середовищі, яке створює безперервні загрози позиції господарства на ринку. У цих умовах фермерські господарства повинні прогнозувати та враховувати можливі зміни якнайшвидше. Швидкість реагування пов'язана з раціональним використанням власних можливостей розробки відповідних коротко- та довгострокових заходів з метою створення нових переваг у конкуренції та розвитку [200].

Для досягнення цієї мети необхідно базуватися на методах стратегічного управління, відповідно до яких буде відповідь фермерських господарств та їх об'єднань на вплив зовнішнього середовища. Оцінку діяльності фермерських господарств в умовах нестабільності, відсутності або неповної інформації доцільно здійснювати за допомогою як багатофакторного аналізу, так і за допомогою експертних методів, які дозволяють найбільш об'єктивно оцінити стан господарства на ринку.

Для визначення комплексного впливу різних факторів виробничої і господарської діяльності фермерських господарств загроз зовнішнього середовища та внутрішніх можливостей господарства протистояти цим загрозам на фермерське господарство розраховується інтегральний показник оцінки внутрішніх і зовнішніх факторів конкурентоспроможності за формулою:

$$K = \sum_{i=1}^n F_i K^j eoi, \quad (3.3)$$

де F_i – коефіцієнт відносної значимості i -того фактора оцінки стану підприємства, загроз та можливостей;

$K^j eoi$ – коефіцієнт значимості j -того критерія по i -тому фактору;

n – кількість факторів оцінки.

Стосовно 6 фермерських господарств Голопристанського району експертним методом встановлено, що мінімальний рівень потенційної конкурентоспроможності становить 2,95 (ФГ "Більшовицьке"), максимальний –

4,25 – в фермерських господарствах "Аделаїда" та "Мрія".

Відповідно до цієї ж методикою було визначено інтегральні показники оцінки загроз. В нашому прикладі максимальний рівень загроз становить 5,2 (ФГ "Більшовицьке") і мінімальне 3,9 – ФГ "Аделаїда" та ФГ "Золотий колос". Найбільш сприятливі можливості запобігти загрозам конкурентоспроможності має фермерське господарство "Аделаїда" (коефіцієнт має значення 4,55) і найменші – в фермерське господарство "Мрія".

Зважаючи на залежність конкурентоспроможності фермерських господарств від ефективності функціонування, впливу зовнішніх факторів, які чинять загрози конкурентоспроможності, та внутрішніх факторів, які допомагають господарству вживати заходів протидії загрозам, пропонуємо скористатися показником конкурентоспроможності ($K_{Ф.Г.}$), який визначається за формулою:

$$K_{Ф.Г.} = K_{В.П.} - K_{З.} + K_{В.Ф.}, \quad (3.4)$$

де $K_{В.П.}$ – інтегрований коефіцієнт виробничого потенціалу фермерських господарств на момент спостереження;

$K_{З.}$ – інтегрований коефіцієнт впливу зовнішніх факторів (загроз);

$K_{В.Ф.}$ – інтегрований коефіцієнт потенційних можливостей (внутрішніх факторів) фермерського господарства протидіяти загрозам зовнішнього середовища.

Результати рейтингового оцінювання можна розглядати як по вертикалі так і по горизонталі (дані табл. 3.26). Вертикальний аналіз дає можливість виявити окремі аспекти розвитку фермерських господарств. Горизонтальний зріз дає можливість розташувати фермерські господарства у порядку рівня їх конкурентоспроможності.

Рейтинг конкурентоспроможності фермерських господарств
Голопристанського району Херсонської області

Інтегруючі показники	Фермерські господарства					
	Більшо-вицьке	Аделаїда	Марія	Мрія	Золотий колос	Степ
Інтегрований коефіцієнт виробничого потенціалу господарства ($K_{В.П.}$)	2,95	4,25	4,15	4,25	3,2	4,15
Інтегрований коефіцієнт впливу зовнішніх факторів (загрози) (K_3)	5,2	3,9	4,2	4,05	3,9	4,15
Інтегрований коефіцієнт протидії господарства загрозам ($K_{В.Ф}$)	3,6	4,55	3,75	2,9	3,7	3,75
Рівень конкурентоспроможності фермерських господарств	1,35	4,9	3,7	3,1	3,0	3,75

У більшості фермерських господарств району спостерігається зниження рівня конкурентоспроможності і лише одне фермерське господарство "Аделаїда" можна характеризувати, як стабільне і достатньо конкурентоспроможне.

Висновки до розділу 3

1. 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. Станом на початок 2010 р. в Україні функціонує вже вагомий за кількістю сектор фермерських господарств (понад 43 тис. одиниць). Питома вага фермерських господарств до загальної кількості аграрних підприємств становить майже 70%. Площа землекористування фермерів постійно зростає, збільшується середній розмір землеволодіння. Статистичні дані свідчать, що внесок фермерських господарств у виробництво валової продукції сільського господарства поки що незначний. При цьому спостерігається спеціалізація на продукції рослинництва, тваринництву фермерські господарства приділяють незначну увагу.

2. 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.

3. Зовнішніми чинниками, що стримують розвиток фермерських господарств 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 фермерськими господарствами або з іншими підприємствами; відсутності або недосконалості законодачого забезпечення стосовно багатьох аспектів діяльності господарств.

4. Організаційно-економічними проблемами на рівні фермерських 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.

5. У роботі здійснено оцінку конкурентоспроможності фермерських господарств на основі методів економіко-статистичного моделювання. Для дослідження були обрано 25 фермерських господарств таких районів Херсонської області: Білозерського, Голопристанського, Каховського, Високопільського, Нововоронцовського, які мають площу сільгоспугідь понад 50 га, і мають розташування в трьох природно-кліматичних зонах області. Протягом 2007-2009 років загальна кількість спостережень становить 75. У процесі дослідження ефективності і конкурентоспроможності фермерських господарств було побудовано моделі виробничих функцій по трьох природно-кліматичних зонах за декількома варіантами. У результаті порівняння теоретично-планових і фактичних рівнів виробництва продукції у розрахунку на 1 га сільгоспугідь визначено ефективність використання природного і виробничо-технічного потенціалу господарств кожного району, потенційну можливість підвищення їх конкурентоспроможності.

РОЗДІЛ 4

СТРУКТУРНІ, ФІНАНСОВІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

4.1. Концепція структурних перетворень у сільському господарстві у контексті спеціалізації фермерських господарств

Формування високоефективної аграрної системи, покликаної забезпечити продовольчу безпеку і створити нормальні умови для розвитку сільських територій, є не простою проблемою для будь-якої країни та її регіонів, але стає особливо складною в період радикальних реформ. Масштабна трансформація сільського господарства, що почалася в 90-х роках ХХ століття й визначила введення нових форм і видів економічних відносин, формування нових структурних одиниць і моделей управління, була пов'язана з переходом до ринкової системи господарювання. Однак спрощене розуміння сутності ринкових реформ і економічної лібералізації не забезпечило реального переходу до стійкої аграрної системи. Трансформаційні процеси здійснювалися у відсутності чіткого бачення нового структурного вигляду сільського господарства. В результаті на вже наявні базові проблеми неефективності колишньої системи господарювання наложився нові дисбаланси і диспропорції. У реальній економіці це проявилось в нерівномірності трансформаційних змін у різних сферах агроекономічної діяльності, нераціональності внутрішньогалузевих пропорцій і обмеженні можливостей структурного маневру з внутрішньогалузевого перерозподілу ресурсів, руйнуванні виробничого потенціалу і відтоку товаровиробників з галузі, погіршенні експортно-імпортного співвідношення в продовольчій забезпеченості.

Наявність численних структурних вад обмежувало поступальний розвиток аграрної системи й обумовило об'єктивну необхідність керованих

трансформаційних процесів. В даний час формування ефективно функціонуючого сільського господарства є одним з фундаментальних положень державної аграрної політики. Рішення такої важливої народногосподарської задачі неможливе без структурної перебудови аграрної системи.

У науковому плані проблема регулювання народногосподарської структури в рамках сучасних трансформацій знаходиться в активній її розробці. Розгляд сільського господарства як складного поліструктурного об'єкта вимагає теоретичного переосмислення і методологічного розкриття економічної сутності і змісту процесу структурних перетворень, виявлення ролі держави в прогресивних структурних зрушеннях і формування нової моделі концепції перетворення.

Гарантією для стійкого росту і розвитку сільського господарства є збалансованість і пропорційність його структури. У сучасній науці дослідженню аграрної структури приділяється особливе значення, а сам термін трактується з різних позицій. Змістовна особливість авторського формулювання представляє розгляд аграрної структури в контексті теорії систем, інструментарій якої орієнтований на розкриття цілісності об'єкта через визначення його архітекτονіки і виявлення регуляторних механізмів.

Аграрна структура – це визначена для кожного історичного етапу розвитку сукупність стійких системоутворюючих зв'язків між сумісними і взаємодоповнюючими елементами, що забезпечують стабільність і рівновагу агросистеми, при різних внутрішніх змінах і зовнішніх впливах.

Внутрішня будова системи розглядається через діаду "елементи – зв'язок". Як елементи структури виступають різні економічні одиниці: сільськогосподарські товаровиробники, галузі, сфери і види діяльності, територіальні утворення, інститути, ресурси і т.д.

Роль зв'язків полягає у взаємоналаштуванні і погодженості елементів для досягнення цілей системи. Конфігурацію аграрної системи, як ми вважаємо, визначають вісім типів зв'язків між елементами:

- змісту і функціонального призначення;

- спрямованості впливу;
- ролі в структурі;
- характеру впливу;
- просторової орієнтації;
- варіабельності;
- тривалості;
- інтенсивності взаємодії елементів.

На нашу думку, структуризація – декомпозиція на елементи і зв'язки – визначається внутрішніми властивостями аграрної системи і відтворює її реальну організацію. Завдяки великій кількості вхідних елементів і множині міжелементних зв'язків сільське господарство характеризується багаторівневим ієрархічним типом структури з виділенням п'яти структурних зрізів:

- галузевого;
- територіального;
- інституціонального;
- організаційно-економічного;
- технологічного;

Незважаючи на різне функціональне призначення, структурні зрізи невіддільні друг від друга, взаємообумовлені і взаємозалежні, утворюють єдине ціле.

Структура динамічна по своїй природі і відбиває еволюцію аграрної системи. Змінюючи структуру, система пристосовується до умов середовища існування. Під впливом внутрішніх змін і зовнішніх впливів швидкість і напрямки розвитку окремих елементів системи, набуття ними нових якостей істотно розрізняються. Це приводить до порушення основних пропорцій і відповідностей між сторонами діяльності, появи внутрішніх протиріч. Система стає дезорганізованою, а ефективність її різко падає. У результаті з'являються передумови для трансформації, що може привести до формування нової упорядкованості, для якої існує своя структура, свої граничні значення адаптації, свої небезпеки втрати стійкості, свій цикл розвитку.

Специфіка перетворень у сільському господарстві обумовлена великим числом стохастичних факторів, що впливають на систему, тривалістю і глибиною криз, запізнюванням і низькою швидкістю трансформаційного процесу, тривалим терміном адаптації системи.

Перехід аграрної системи на траєкторію стійкого ефективного розвитку передбачає своєчасну й адекватну ситуацію управління процесом перетворення з боку держави шляхом формування структурної політики. Найбільш типовий погляд – розгляд структурної політики як системи заходів, спрямованих на реорганізацію сільськогосподарських підприємств і розвиток багатокладності. Такий підхід, акцентуючи увагу лише на одному аспекті, ігнорує структурну складність сільського господарства, взаємозв'язок і взаємодію його підсистем, що знижує ефективність перетворень. Доцільно зміст структурної політики розглядати набагато ширше, охоплюючи всі рівні складної ієрархії аграрної системи.

Аграрна структурна політика – це система державних заходів, що сприяють формуванню і підтримці найбільш ефективних співвідношень і пропорцій у сільському господарстві, що забезпечують його цілісність, ефективність і стійкість. Зміст структурної політики представлена на рис. 4.1.

Змістовне наповнення програм структурного регулювання буде залежати від реального стану аграрної економіки. При цьому виділені три можливих ситуації:

1) якщо галузь має стійкий характер функціонування при несуттєвих відхиленнях від заданих пропорцій, то програма структурних перетворень буде націлена на збереження організаційного устрою, збалансованості і цілісності щодо заданого вектора розвитку;

2) у випадку наявності явних структурних деформацій регульовані перетворення будуть пов'язані з переглядом і коректуванням структурних пропорцій, створенням програми, спрямованої на формування більш ефективної моделі сільського господарства;

3) якщо ж галузь переживає глибоку кризу, то ціль структурної політики

полягає в радикальній трансформації, спрямованій на подолання кризових явищ і відновлення оптимальних пропорцій, домірності співвідношень у границях аграрної системи.

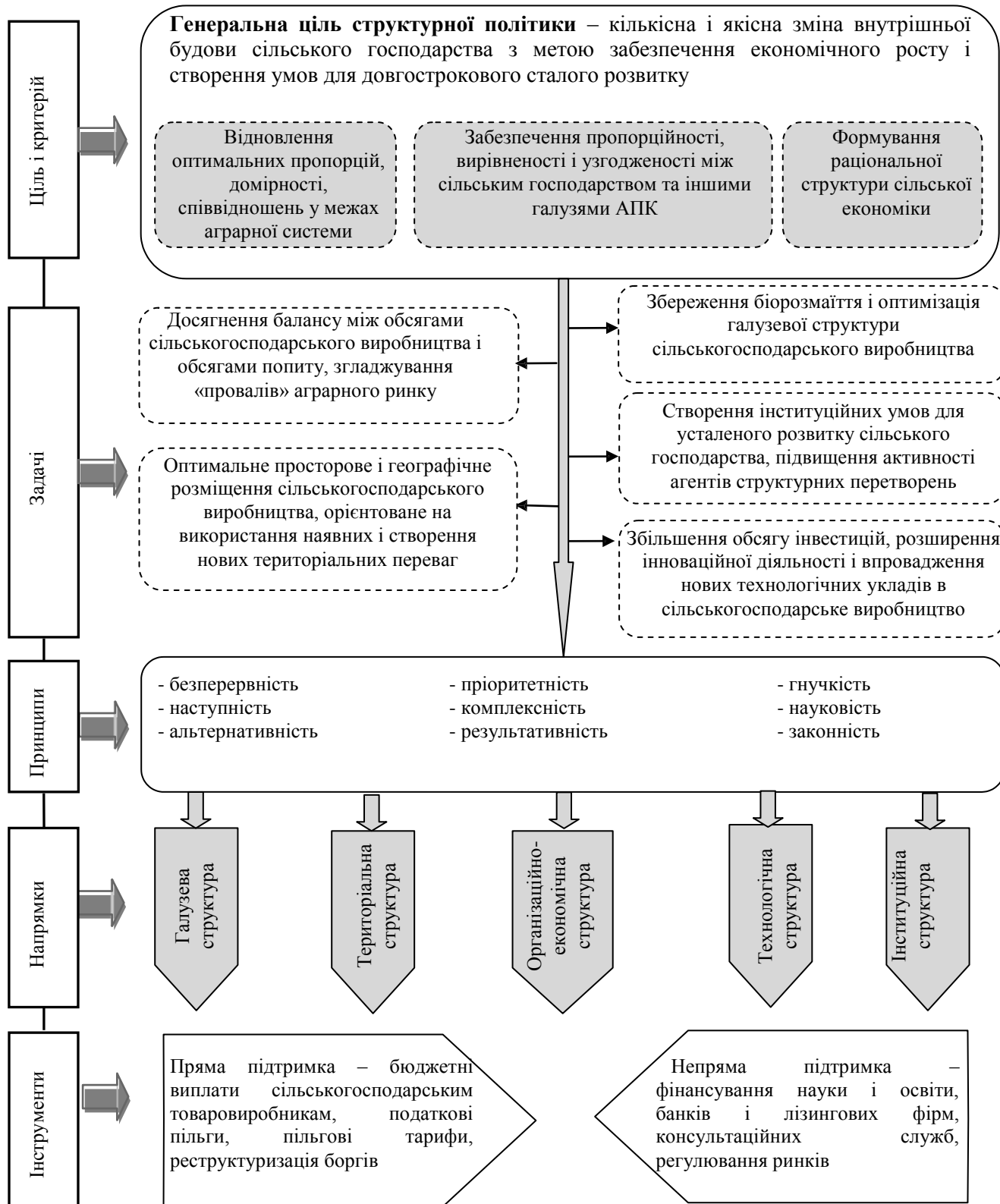


Рис. 4.1. Зміст структурної політики у аграрному секторі економіки

Незалежно від ситуації критерієм перетворень виступає стійкий розвиток сільського господарства, тобто здатність системи забезпечувати гарантоване відтворення його структурних елементів (природного середовища, засобів виробництва, людини), попереджати виникнення комплексних погроз і дестабілізуючих факторів.

Ефективність трансформаційного процесу забезпечується обґрунтованим вибором пріоритетів. Вибір пріоритетів повинен бути пов'язаний із системними викликами, що відбивають як внутрішні бар'єри розвитку, так і світові тенденції. У розвинутих країнах сучасна аграрна політика спрямована на вирішення широкого кола структурних проблем, виділяючи як пріоритети: вирівнювання економічного розвитку і формування єдиного аграрного простору, створення висококонкурентного інституціонального середовища і більш стійких, життєздатних виробничих одиниць, досягнення балансу між попитом та пропозицією, модернізацію виробництва на основі інноваційного технологічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора за рахунок диверсифікованості виробництва і розвитку нових галузей.

Перетворення здійснюються у взаимоув'язці одне з одним, що дозволяє формувати єдиний інструментарій структурного регулювання (табл. 4.1). При виборі поєднання інструментів головна задача структурної політики полягає в тому, щоб забезпечити кумулятивний ефект від найбільш вигідних поєднань, співвідносячи вибір з реальними можливостями регіону, потребами об'єктів структурного регулювання.

У забезпеченні успішної реалізації державних рішень важлива роль належить наступності, координації дій і партнерству, центральних і регіональних органів управління галуззю й органів місцевого самоврядування. Роль органів управління галуззю зводиться до розробки загальної концепції структурних трансформацій у рамках аграрної політики, на рівні суб'єктів України проводиться діагностика стану галузі, виробляються регіональні програми, конкретизується організаційно-економічний механізм перетворень і ресурсне забезпечення, оцінюється ефективність структурної політики.

Таблиця 4.1

Основні напрямки й інструменти державного регулювання структурних трансформацій

Напрямок	Інструмен
Оптимізація галузевої структури сільськогосподарського виробництва	Субсидії і гранти для входу в галузь, пільгове оподаткування суб'єктів, що розвивають нові галузі на високотехнологічній основі, формування і фінансування пілотних проектів, квоти на виробництво і збут продукції, товарні і закупівельні інтервенції, виплати для заохочення виробництва якісної продукції, формування маркетингових програм, що допомагають товаровиробникам робити правильний виробничий вибір
Оптимальне просторове і географічне розміщення сільськогосподарського виробництва	Фінансова підтримка економічно значимих програм і проектів для регіонів (територій), субсидування товаровиробників з урахуванням поправочних зональних коефіцієнтів
Упровадження нових технологічних укладів у сільськогосподарське виробництво	Субсидування процентних ставок по інвестиційних кредитах, створення державних інвестиційних фондів, субсидування наукових досліджень і розробок, формування банку науково-технічних проектів, формування приватно-державних дослідницьких фірм, організація мережі демонстраційних господарств і ферм, фінансування пілотних проектів, надання податкових пільг і канікул підприємствам, що реалізують великі інноваційні проекти, розвиток лізингу
Підтримка багатокладної організаційно-економічної структури	Реструктуризація боргів підприємств, компенсація витрат на виробництво, цільові і заставні ціни, компенсації на страхування, розвиток кооперації й інтеграції, формування агропромислових кластерів, розвиток фермерства
Створення сприятливого інституціонального середовища	Фінансування витрат на формування системи сільськогосподарського консультування й інформаційного забезпечення, створення центрів сервісних послуг, формування платіжних агентств, агропарків, ринкових інститутів

Головну роль у структурних змінах відіграє районний рівень, оскільки тут сходяться всі учасники процесу перетворення. Формування програм і планів доцільно здійснювати при їх активній участі. Тому за районним рівнем закріплюється одна із самих складних функцій – залучення в трансформаційний процес первинних товаровиробників (фермерів) і сільської громадськості, розвиток їх ініціативи і формування відповідальності шляхом створення комунікаційних площадок для учасників трансформаційного процесу, надання

інформаційно-консультаційних і освітніх послуг. Координація і партнерство центрального, регіонального і районного рівнів забезпечується поєднанням адміністративного і субсидіарного підходів у плануванні.

В інтересах результативності структурні перетворення повинні знаходитися під контролем, а оцінка змін у галузі проводиться з використанням технологій економічного моніторингу, що дозволяє чітко визначати спрямованість, глибину і результативність структурних змін. Методична конструкція моніторингу включає три блоки: вимір структурних зрушень; аналіз стану аграрної структури; оцінка ефективності функціонування аграрної системи (рис. 4.2):

При дослідженні структурних зрушень визначається ступінь зміни взаємозалежних пропорцій, що ведуть до виникнення нової якості. Зіставлення нових пропорції з граничними, дозволяє оцінити стан структури, визначити ступінь наростання або зниження погроз в аграрній системі. У якості граничних (оптимальних) значень можуть бути прийняті індикатори не нижче середньосвітових або показники, що характеризують успішність розвитку галузі в попередні роки. Оскільки структура детермінує якість системи, тому заключним етапом в оцінці структурних перетворень повинне стати визначення ефективності самої аграрної системи з використанням широкого складу показників, що оцінюють роботу галузі. Такий трьохетапний підхід дозволяє одержати повномасштабні кількісні і якісні оцінки і прийняти правильні управлінські рішення, визначаючи тип економічної ситуації і вибираючи програму перетворень з діапазоном від простого утримання балансу аграрної системи до повної структурної трансформації.

Найбільш радикальні зміни в ході ринкової реформи перетерпіла організаційно-економічна структура сільського господарства: представляючи собою сукупність господарських укладів, вона цілком поміняла свій вигляд завдяки інституціональним перетворенням. Якщо на початку 90-х років минулого століття переважне положення в аграрній економіці займав корпоративний уклад, то до кінця першого десятиліття XXI століття

Херсонську область можна віднести до числа регіонів, де аграрна структура придбала змішаний характер з перевагою фермерського сектора.

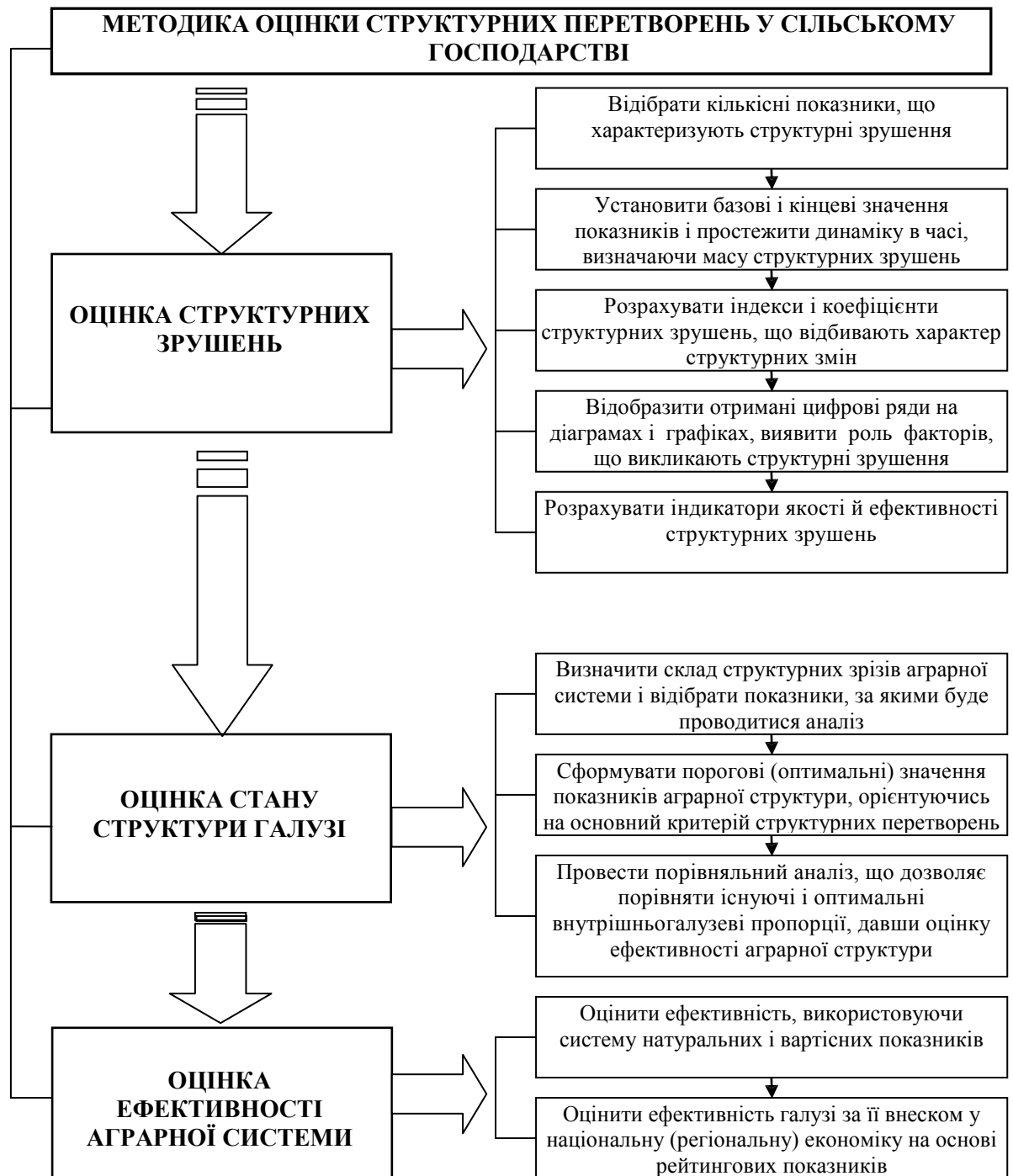


Рис. 4.2. Етапи методики кількісної оцінки структурних перетворень

Сформована модель не позбавлена структурних вад. Корпоративний сектор, основу якого складають сільськогосподарські організації, стрімко

скорочується. Підсилюються тенденції перерозподілу ресурсного потенціалу і концентрації виробництва: росте частка великих господарств, низькотоварні господарства ліквідуються. У великих по розмірах землеволодіння високотоварних господарствах спостерігається уповільнення віддачі від факторів виробництва.

Сектор малих форм господарювання займає ті виробничі ніші, у яких не готові працювати сільськогосподарські товаровиробники. Фермерськими господарствами і господарствами населення виробляється переважна кількість плодів і ягід, картоплі, овочів, вовни, молока, худоби і птиці на забій від загального обсягу виробництва. Розміщення складних і ресурсовитратних галузей у малому секторі, де низький рівень використовуваних технологій і способів організації виробництва, стримує зміни в технологічній структурі і не дає можливості економічного прориву. Характер виробництва в малому секторі переважно споживчого типу, рівень товарності коливається по різних видах продукції в межах 3,3 - 23,1%. Функціонування всіх суб'єктів аграрної системи хитливе.

У числі факторів, що викликають негативні структурні зміни, найбільше вплив здійснюють: обмеження попиту і зміна структури споживання населенням, ріст інфляції і підвищення цін на ресурси, ослаблення конкуренції в аграрній сфері і формування олігополістичної структури ринку переробки сільськогосподарської продукції, відсутність повноцінної інноваційної інфраструктури, низький соціально-економічний розвиток сільських територій. Число факторів, що здійснюють позитивний вплив на структурну динаміку, набагато менше, але всі вони пов'язані з активізацією ролі держави в трансформаційному процесі.

Діючі форми і механізм державної підтримки забезпечують збереження сформованої виробничої структури, не вирішуючи проблему галузевого дисбалансу. Сільськогосподарські товаровиробники слабо зацікавлені в розвитку тваринництва, про що свідчить уповільнення темпу росту фінансування і, як наслідок, уповільнення темпу зростання виробництва. Разом

з тим розмір засобів і число інструментів, реалізованих у рослинництві, викликають більший підприємницький інтерес. Сучасний інструментарій державної підтримки не розвиває малі, унікальні галузі, здатні забезпечити конкурентоспроможність сільського господарства.

Розгляд бюджетного фінансування в розрізі сільськогосподарських товаровиробників свідчить про непропорційність розподілу коштів. У загальному обсязі субсидій, отриманих з бюджетів усіх рівнів сільськогосподарськими товаровиробниками, на частку малих форм господарювання приходиться 1,4 %, а їх внесок у валовий аграрний продукт – 58%. Сформована ситуація викликана необробленістю механізмів по залученню даного сектору в трансформаційний процес.

Формування загальної концепції структурних перетворень, на нашу думку, варто почати з визначення системи пріоритетів. Вибір пріоритетів доцільно здійснювати в наступній послідовності: за результатами ревізії системи формується розширена матриця можливих варіантів структурних перетворень, вибір яких визначається низкою факторів і принципів (рис. 4.3).

Принципи дозволяють сформулювати правила вибору, фактори, будучи рушійною силою змін, дозволяють віддати перевагу тому чи іншому заходу структурного регулювання. Визначаючи склад принципів, виходили з того, що заходи структурного регулювання повинні бути забезпечені ресурсами, сприяти росту конкурентоспроможності сільського господарства, мати комплекс ефектів, стимулювати ріст активності серед суб'єктів аграрного підприємництва, а часовий інтервал не повинен бути занадто великий. Фактори вибору багато в чому формуються під впливом економічних викликів і сьогодні вони пов'язані з забезпеченням продовольчої безпеки, посиленням ролі інновацій і технологічних змін у сільськогосподарському виробництві, концентрацією аграрного потенціалу і формуванням нових територіальних центрів росту, розвитком сільських територій і забезпеченням високих соціальних стандартів життя селян. Підсумком методичної процедури є рішення, що визначає склад пріоритетів, здатних забезпечити прогресивні

структурні перетворення.



Рис. 4.3. Вибір пріоритетів структурних перетворень у аграрному секторі

Практичне застосування методики дозволило сформувати систему пріоритетів у рамках концепції структурних перетворень сільського господарства Херсонської області. Їх набір наступний:

- формування висококонкурентного інституціонального середовища, що стимулює підприємницьку активність і залучення капіталу в галузь;

- збалансований просторово-економічний розвиток на основі структурної диверсифікованості сільського господарства і формування нових територіальних центрів аграрного розвитку;

- техніко-технологічна модернізація галузі на основі використання новітніх досягнень в області науки.

Херсонська область відноситься до регіонів з невисокою якістю економічного простору, що пов'язано з просторістю території і нерівномірним економічним розвитком сільськогосподарських зон. Багатомірний статистичний аналіз дозволяє встановити глибину територіальної асиметрії і ступінь диференціації економічного розвитку районів Херсонської області. Дослідження проводилося по 19 показниках, що відбивають ефективність сільськогосподарського виробництва, з виділенням можливих чотирьох кластерів (процедура кластеризації здійснювалася на основі методу k-середніх), у яких максимізовані міжгрупові розходження (табл. 4.2).

Формування територіально-виробничих кластерів дозволить реалізувати конкурентний потенціал територій. Українські вчені поки розходяться в думках, вживаючи поняття "кластер". Кластер відноситься до різновиду мережних структур і відрізняється наявністю інноваційної складової, що дозволяє пристосовуватися до змін у конкурентній сфері. В економіці кластер – група, агломерація підприємств, об'єднаних географічно, а разом з тим, економічними інтересами, загальною метою яких є підвищення конкурентоспроможності вироблених товарів і послуг спільними зусиллями, а також їх активний розвиток і розширення ринків. У нашому понятті кластером є географічно окреслена концентрація постачальників, виробників, споживачів, інфраструктури з активними каналами для підприємницьких угод, діалогу і взаємодії, заснована на урахуванні позитивних синергетичних ефектів регіональної агломерації. Основними відмінностями кластерного підходу від галузевого стосовно до агропромислових формувань виступають: інноваційний розвиток, орієнтація на зміну продуктивних сил, об'єднання капіталів, що

обумовлює збільшення активів на території регіону і можливості розвитку сільських територій.

Таблиця 4.2
Кластеризація районів Херсонської області за рівнем розвитку сільського господарства (2009 р.)

Показник	Кластер*			
	1	2	3	4
X ₁ – вироблено продукції на 1 підприємство, тис. грн.	297162,1	68893,6	18509,4	10131,5
X ₂ – частка ріллі в сільськогосподарських угіддях, %	84,6	77,9	68,5	56,2
X ₃ – використовуваність орних земель, %	92,8	87,7	68,0	51,2
X ₄ – фондозабезпеченість, тис.грн. / 100 га	1855,5	905,7	516,5	332,6
X ₅ – енергозабезпеченість, л.с. / 100 га	264,2	154,3	120,1	100,6
X ₆ – припадає працівників на 1 сільськогосподарське підприємство, чол.	746,3	275,8	153,0	100,7
X ₇ – забезпеченість району трудовими ресурсами, чол/100 га	1,77	0,71	0,26	0,17
X ₈ – середньорічний надій молока від однієї корови, кг	4765,3	4204,5	3133,7	2782,1
X ₉ – урожайність зернових культур, ц /га	34,3	22,1	17,9	15,1
X ₁₀ – прибуток на 1 підприємство, тис. грн.	109109,9	28863,0	12029,6	5286,4
X ₁₁ – валова продукція сільського господарства в розрахунку на одного зайнятого, тис. грн.	910,8	502,2	393,1	274,1
X ₁₂ – фондовіддача, грн.	1918,1	1087,9	752,0	372,5
X ₁₃ – валовий дохід на 1 працівника, тис. грн.	228,9	158,5	106,0	26,9
X ₁₄ – індекс зростання виробництва, % (у порівнянних цінах)	109,4	101,2	98,9	89,5
X ₁₅ – рівень рентабельності по всій господарській діяльності, %	28,7	18,7	16,2	6,1
X ₁₆ – виторг на 1 підприємство, тис. грн.	531909,5	85428,5	45803,2	22717,4
X ₁₇ – рівень ринкової концентрації, %	63,8	27,3	7,7	1,2
X ₁₈ – окупність витрат виторгом, грн.	1,29	1,19	1,16	1,06
X ₁₉ – частка виторгу від реалізації сільськогосподарської продукції в загальному розмірі виручки, %	96,4	92,4	89,3	72,0

Примітка: * - 1-й кластер (високоєфективний зі зростаючим виробництвом) – Каховський, Цюрупинський, Голопристанський, Білозерський райони м. Нова Каховка.

2-й кластер (ефективний зі стабільним виробництвом) – Бериславський, Каланчацький, Скадовський, Чаплинський райони.

3-й кластер (низькоєфективний з виробництвом, що скорочується,) – Великолепетиський, Великоолександрівський, Високопільський, Генічеський, Іванівський, Нововоронцовський, Новотроїцький райони.

4-й кластер (неєфективний із прискореним скороченням виробництва) – Горностаївський, Верхньорогачинський, Нижньосірогозький райони.

Кластер відрізняється від інших різновидів інтегрованих об'єднань бізнесу різних розмірів:

- доступністю великого лідируючого підприємства, що формує господарську, інноваційну й іншу стратегію системи в довгостроковій

перспективі;

- локалізацією більшості підприємств, що виступають учасниками кластерної структури на визначеній території;

- значною стійкістю економічних зв'язків підприємств – учасників кластерної структури, переважаючим значенням даних зв'язків в основній масі її учасників;

- координацією співробітництва учасників кластера в рамках його економічного розвитку, інноваційними рішеннями; контролем якості, переважаючими схемами управління та ін. у короткостроковій і довгостроковій перспективі;

- фактором інноваційної орієнтованості;

- фактором лідируючого (інтегруючого) продукту або послуги. Часто лідируючий інвестор створює кластерну структуру на основі нових, діючих і реструктурованих підприємств.

Вхідні в кластерну структуру підприємства агропромислового комплексу можуть взаємодіяти, керуючись ступенем міжгалузевого переміщення знань. Сюди можна віднести:

- 1) переміщення технологій, пов'язаних з виробництвом проміжної і кінцевої продукції, взаємодією виробників і користувачів;

- 2) переміщення персоналу всередині кластера для поширення нових методів управління;

- 3) технічна взаємодія (патентування, освоєння патентів, використання технічних новинок у суміжних галузях і виконання науково-дослідних проектів).

Кластер нами розглядається в категоріях інституціональної економіки, як форма організації з відповідною специфікою, кластер як об'єкт управління, середовище, процес, проект. Ознаки інтегрованих об'єднань дозволяють відокремити кластери від традиційних вертикально інтегрованих структур (індустріальні мережі, холдинги, ФПГ, ТНК), об'єднаних за технологічною ознакою. У рамках територіально-адміністративних одиниць відмітною рисою

кластера служить те, що він вкрай рідко підходить під галузеву класифікацію, кластер мобільний і виділяється тісністю економічних зв'язків і галузевою взаємодоповнюваністю, ступенем застосовуваних технологій, маркетинговою політикою, інформаційним простором (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Ознаки інтегрованих об'єднань

Ознаки	Традиційні вертикально інтегровані об'єднання	Кластери
Виробнича структура	Централізація управління, корпоративна взаємодія	Координація управління корпоративно-самостійними підприємствами здійснюється координаційною радою з узгодженням загальних цілей розвитку
Тип виробництва	Спеціалізація на виробництві окремих видів стандартизованої масової продукції	Гнучка спеціалізація, заснована на інноваційному розвитку
Конкурентні можливості	Реалізуються як всередині регіону, так і за його межами	Реалізуються на території одного регіону
Територіальна концентрація	Внутрірегіональна, міжрегіональна	Внутрірегіональна
Економічні показники	Галузеві	За сукупністю галузей, що складають кластер
Зайнятість населення	Слабке переміщення робочої сили	Переміщення робочої сили значне
Державне регулювання	Спрямовано на галузі і підприємства	Спрямовано на кластери і підприємства кластера
Взаємодія підприємств	Формальне	Як формальне, так і неформальне (обмін інформацією)

Кластер звичайно сконцентрований на території одного регіону. При цьому можливо, з появою конкурентних переваг на сусідній території, вийти за межі своєї границі. В інших інтегрованих структурах відмітною ознакою виступає місцезнаходження підприємств-учасників.

В табл. 4.4 представлено основні типи кластерів. Переважними ознаками в українській моделі кластеризації є центрований тип кластерного ядра,

холдингова форма і формальна інституціональна структура, що координує кластер.

Таблиця 4.4

Типологія кластерів

Критерій	Тип кластера
Стадія життєвого циклу	Ембріональний; розвинутий; зрілий
Рівень розвитку	Сильний; усталений; потенціальний; латентний
Економічна значимість	Зростаючий; зменшуваний; стабільний
Границі локалізації	Міський; регіональний; національний; міжнародний
Глибина	Глибокий; мілкий
Спеціалізація	Індустріальний; інноваційний; сервісний
Характер ядра	Центрований; дифузний
Організаційно-господарська форма	Холдинговий; традиційний

Виробнича структура кластера вигідніше галузевої через більш повні внутрішньогосподарські зв'язки. Кластерна структура заснована на ефекті масштабу виробництва, основа якого – інноваційна складова лідируючої фірми кластеру у виробництві основного виду продукції (послуги).

До числа позитивних якостей кластера відноситься ефект охоплення, що виявляється в наявності фактору виробництва, використання якого можливо направити одночасно на вироблення декількох видів кінцевої продукції. Дана властивість має багатофункціональну складову. Об'єднання підприємств у рамках кластерної структури багаторазово збільшує ефект охоплення, застосування багатофункціональної складової в господарствах кластеру зводить до мінімуму трансакційні витрати, що виникають у процесі виробництва і реалізації продукції.

У рамках кластера спостерігається стандартизація продукції, що випускається, що приводить до появи синергетичного ефекту. Механізм його виникнення наступний. Спеціалізація підприємств кластера сприяє зменшенню собівартості кінцевої продукції і збільшує продуктивність праці. Це приводить

до збільшення рентабельності виробництва, що важливо для низькорентабельних господарств. Ефекти охоплення і масштабу сприяють появі конкурентних переваг для підприємств кластерної структури.

Кластер в агропромисловому комплексі нами представляється як територіально відособлена, інноваційно спрямована квазіінтегрована структура, утворена на основі принципу технологічного ланцюга і реалізуюча загальні економічні інтереси учасників, пов'язаних у даній структурі визначеною культурою взаємодії. Ми наділяємо агропромисловий кластер функціями основного інструменту програмно-цільового планування і управління в рамках агропромислової політики з метою комплексного використання економічної і соціальної складової агросектору.

У світлі світового досвіду в сфері створення кластерних структур в агропромисловому комплексі, прагнення підприємств до роботи в кластері викликано необхідністю і реальною можливістю вирішити проблеми трансакційних витрат, "подвійної маржиналізації", одержати синергетичний ефект і реалізувати ефект масштабу.

Виділимо наступні ознаки, що формують кластери в агропромисловому комплексі:

- технологічна ознака: формування і підтримка висококваліфікованих робочих кадрів;

- вертикальна, горизонтальна і латеральна ознаки: для висхідного потоку (співробітництво з постачальниками товарів і послуг, включаючи продукти інтелектуальної праці науково-дослідних установ) і для спадного потоку (співробітництво в сфері обігу);

- географічна, фокусна і вертикальна ознаки: виражаються в застосуванні технологічних і технічних новинок у середовищі малого і середнього бізнесу. Дані ознаки передбачають стратегічне внутрішньомережне планування, що стимулює організацію інноваційної діяльності в кластері.

В економіці можна розглянути три форми агропромислових кластерів, що відбивають їх розвиток.

1. Внутрірегіональні економічно активні структури всередині секторів АПК, що формуються навколо науково-дослідних і освітніх установ.

2. Виробничі ланцюжки, побудовані по вертикальній ознаці, де виробничий процес формує кластерне ядро (ланцюжок "постачальник – переробник – збутовик – покупець").

3. Галузі на високому рівні агрегації ("харчовий кластер") чи співтовариство секторів ("агропромисловий кластер").

Головними елементами агропромислового кластера на рівні регіону виступають супідрядні між собою центри (ядра). Економічне ядро в регіонах представляє сукупність "полюсів росту".

Ядро в структурі агропромислового кластера звичайно представлено великим промисловим підприємством, що у процесі своєї виробничої діяльності довело перспективність подальшого розвитку виробництва. Біля ядра сконцентровані забезпечуючі технологічний ланцюжок середні і дрібні підприємства, постачальники й інфраструктурні підприємства.

Території регіонального економічного простору, де знаходяться підприємства агропромислового комплексу, виступають як полюси концентрації факторів виробництва і фінансових ресурсів, що забезпечують ефективну віддачу інвестицій у границях даного регіону. Інтеграція підприємств (кластерів) АПК формує полюси економічного росту. Сюди варто інвестувати капітал замість розподілу його по підприємствах агропромислового комплексу.

Перетворення в життя концепції розвитку регіонального АПК на базі ядер розвитку передбачає проведення комплексу економічних заходів:

1) перегляд концепції управління агропромисловим комплексом регіону, що передбачає чітку класифікацію галузей і підприємств по потенційній здатності до економічного росту;

2) поєднання напрямків і методів впливу адміністрації на регіональному рівні, що включають як директивні форми управління, так і індикативні і консультативні;

3) проведення необхідних процедур націоналізації, банкрутства підприємств або розширення ступеня участі регіонального бюджету в капіталах інтегрованих корпорацій;

4) підвищення статусу регіональної агропромислової політики з розробкою необхідних законодавчих актів;

5) виявлення всього комплексу інструментів і ресурсного потенціалу при розробці концепції розвитку регіонального АПК;

б) формування структури управління агропромисловим комплексом, адекватної цілям інноваційно-кластерного розвитку.

Задачу продовольчої безпеки країни необхідно вирішувати саме на цих територіях, де віддача від інвестицій в ефективність сільського господарства, створення відповідних виробничих потужностей і соціальних умов для проживання населення буде найбільшою.

Для Херсонської області стратегія інноваційно-кластерного розвитку АПК застосовна по наступним причинах:

- відносної віддаленості агропромислових підприємств від постачальників сировини і споживачів кінцевої продукції;

- великої сумарної частки структурно-депресивних галузей в АПК;

- високої питомої ваги в галузевій структурі регіону сільськогосподарського виробництва екстенсивного напрямку.

Можливими альтернативами розвитку сільського господарства в Херсонській області є: агропромислова стратегія; стратегія інвестицій і інновацій; стратегія формування ядер розвитку і стратегія комплексної підтримки АПК наявними ресурсами, засобами й інструментами. Самою реалістичною є стратегія полюсів, або ядер розвитку, що передбачає:

- напрямок ресурсів розвитку для досягнення максимально ефективного економічного росту, усунення невиправданої витрати бюджетних засобів;

- перехід до комплексної (економічної, правової, організаційної, інституціональної) підтримки економічно ефективних галузей і підприємств АПК на регіональному рівні;

- орієнтацію на галузі і підприємства АПК, що мають стійкі місцеві сировинні ресурси, ключові компетенції господарств, стабільний кадровий склад і можливість ведення високорентабельного бізнесу;

- включення в механізми агропромислової політики інструментів інтеграції власності, інвестицій і держпідтримки.

На основі проведених досліджень нами виділені чотири аспекти, що додають привабливість ідеї кластерів в економічній політиці:

1. Кластери дають сприятливу можливість програмно-цільового управління економікою, проведення галузевої і регіональної політики в ринковому середовищі, що сформувалося.

2. Кластери гармоніюють до непрямих напрямків підтримки, властивих відносинам між партнерськими формуваннями, і сприяють розвитку попиту.

3. Кластери сприяють економічному розвитку на регіональному рівні на основі ендогенного й екзогенного підходу, інвестиційно привабливі.

4. Кластери відповідають цілям регіональної економічної політики при її розробці як "зверху" так і "знизу".

Економічна доцільність розвитку агропромислових кластерів пов'язана для сільськогосподарських виробників (фермерів) з більшою технічною відсталістю сільськогосподарського виробництва в порівнянні з промисловістю, специфікою сільськогосподарського виробництва, його соціальною значимістю, необхідністю підвищення конкурентоспроможності продукції й інших факторів. На відміну від сформованих раніше інтеграційних форм організації агропромислового виробництва кластери відрізняються більшою демократичністю в управлінні, прийнятті управлінських рішень.

До переваг кластера також відносяться:

1) організаційно-правова форма у вигляді асоціації (некомерційного партнерства) - добровільне об'єднання фізичних та/або) юридичних осіб з метою взаємного співробітництва при збереженні їх самостійності і незалежності;

2) наявність більш високих стандартів якості, ніж у регіоні (країні) базування;

3) орієнтація продукції на експорт;

4) економія на закупівлях за рахунок спільної роботи з постачальниками;

5) зниження транзакційних витрат;

6) колективний бренд;

7) перерозподіл виробництва;

8) спільна дистриб'юторна мережа;

9) взаємодія кластера з органами влади.

Таким чином, рішенням задачі комплексного розвитку АПК у сучасних умовах служить формування і розвиток системи управління інноваційною діяльністю, що включає створення регіональних агропромислових кластерів з визначенням інвестиційних пріоритетів. Даний підхід буде сприяти збільшенню зайнятості на селі, формуванню сільської інфраструктури; ефективному розвитку міжгалузевих зв'язків, поширенню технологій, досвіду, інформації; реалізації інноваційного потенціалу підприємств у кластерній структурі; збільшенню податкового потенціалу в зв'язку з концентрацією підприємств кластеру на одній території, зокрема в овочівництві.

На території Херсонської області присутні всі складові, що забезпечують створення повноцінних кластерів, що спеціалізуються на виробництві сільськогосподарської продукції і продовольства, що надають послуги в АПК.

Метою створення кластеру в овочівництві Херсонщини з'явилося дослідження логістики розвитку "кластерной ланцюжка цінностей" по асортименті виробленої продукції, включаючи прилягаючі території і регіони. Для розвитку конкурентоспроможного кластера овочівництва нами було запропоновано 4 етапи (рис. 4.4).

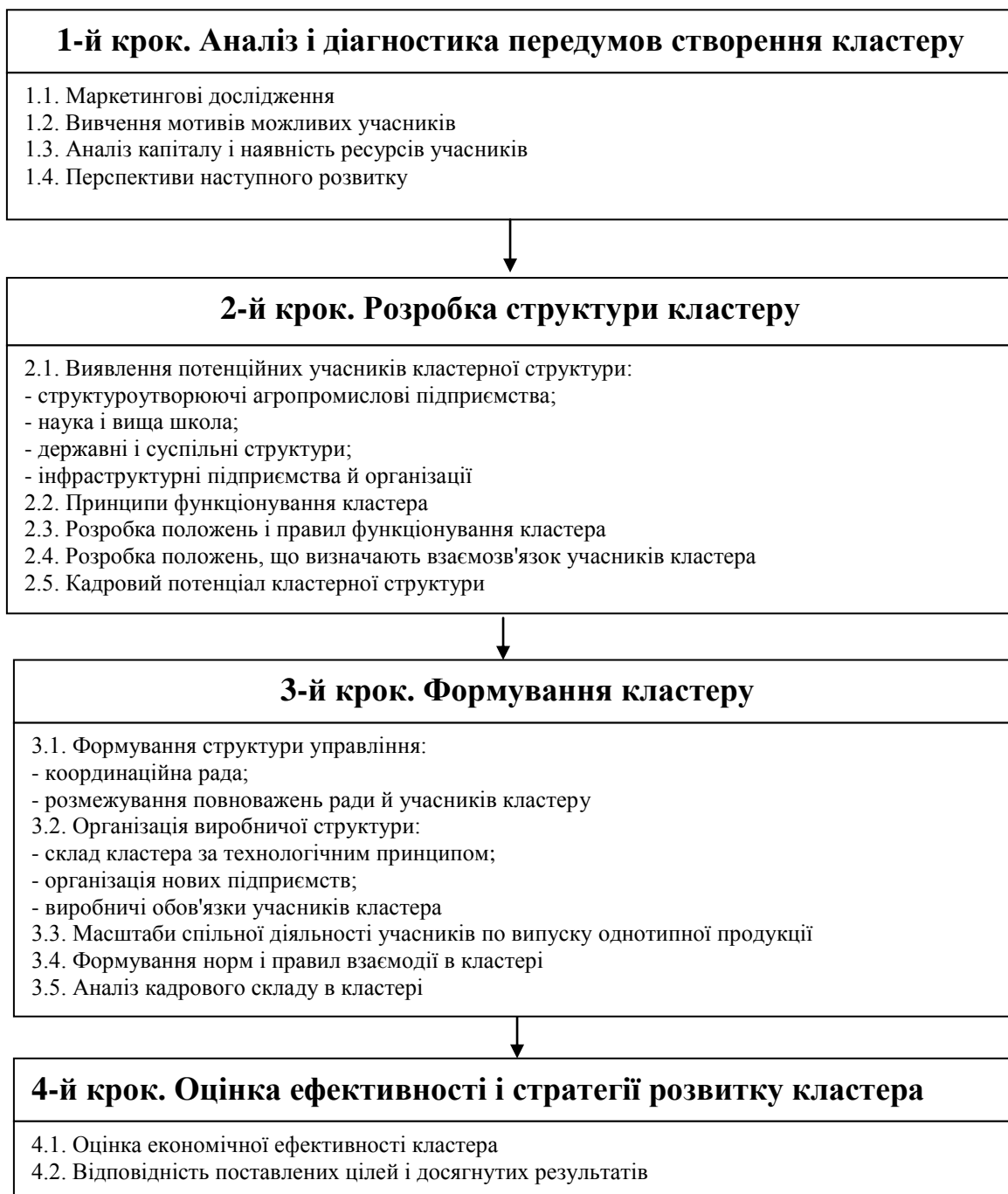


Рис. 4.4. Етапи формування кластеру овочівництва

Економічні взаємини в кластері повинні бути побудовані на принципах некомерційного партнерства – асоціації, визначені в Статуті некомерційної Асоціації і пакеті документів, що регулюють спільну виробничо-фінансову діяльність і економічні взаємини в кластері. Для ведення справ у кластері варто

передбачити координаційну раду. Структура запропонованого кластеру представлена на **рис. 4.5**.

Для кластеру овочівництва ми рекомендуємо схему взаємодії координаційної ради з виробничими об'єктами по типі стратегічного планування (**табл. 4.5**).

Таблиця 4.5

Взаємодія координаційної ради з учасниками кластера

Показник	Координаційна рада	Підприємство
Функціональні задачі	Координуюча роль для підприємств кластера. Узгодження з підприємствами виробничих завдань, економічних показників	Самостійне здійснення управлінських функцій як перспективного, так і поточного характеру
Управлінське навантаження	Мінімальна	–
Господарська самостійність	–	Повна

Аналіз діяльності господарств дозволив сформулювати комплекс заходів для розвитку переробної галузі в рамках кластеру овочівництва.

1. Забезпечення виробництва необхідною кількістю сировини шляхом інвестування власних засобів, впровадження інтенсивних методів баштанництва.

2. Розширення комерційної діяльності по закупівлі баштанних культур у населення, створення заготівельних пунктів у сільських районах краю.

3. Для розширення ринку збуту – участь у ярмарках, виставках, участь у проведенні торгів на постачання консервованої продукції для державних і муніципальних потреб.

Необхідне проведення ряду заходів, реалізація яких приведе до подальшого зміцнення матеріально-технічної бази аграрних виробників (фермерів).

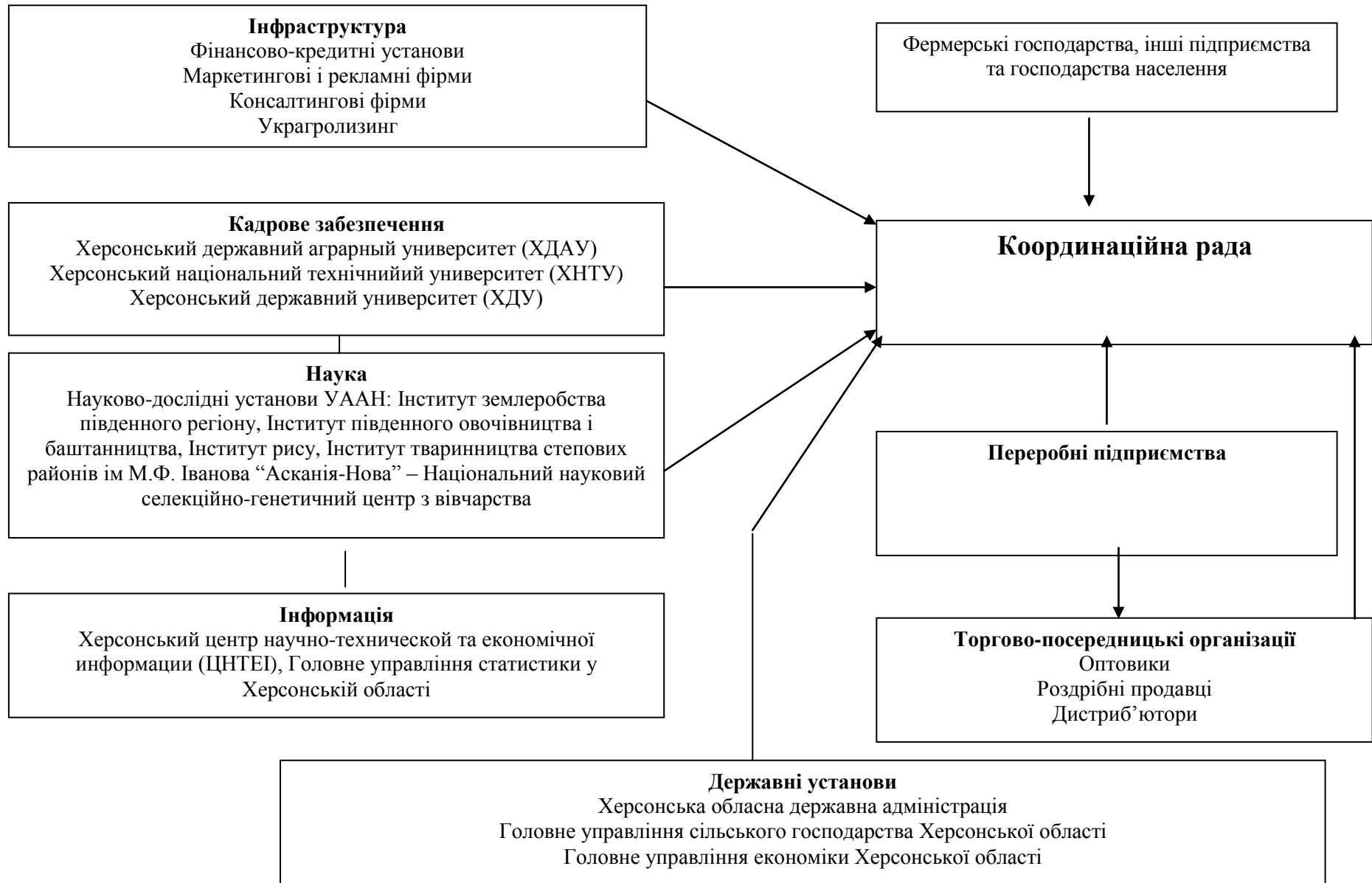


Рис. 4.5. Структура кластеру овочівництва

Ціноутворення є одним з найважливіших інструментів управління кластером. В арсеналі вітчизняних менеджерів уже накопичений певний досвід формування різних стратегій ціноутворення з використанням оптових, роздрібних, закупівельних, внутрішніх цін. Однак для кластерних структур залишається проблемою встановлення цін для внутрішніх розрахунків між учасниками.

В економічно розвинутих країнах до одного з основних методів організації взаємодії підприємств – учасників кластерної структури відносять формування внутрішньофірмових (трансферних) цін. Вони сприяють побудові збалансованих відносин у кластері (відносини "постачальник – споживач") і дозволяють перерозподіляти отриманий синергетичний ефект. Однією з важливих проблем організації механізму внутрішньофірмових цін є знаходження їх параметрів, що залежать від ряду факторів: регіону, галузевої приналежності підприємств кластера, виробничого потенціалу учасників кластера. Внутрішньофірмові ціни виступають предметом угоди підприємств-учасників кластерної структури. Внутрішньофірмові ціни аналогічні ринковими, котрі встановлюються в даному місці в кожен час у результаті одиничних угод купівлі-продажу або в результаті аукціонних чи біржових торгів. Їх відмінність від ринкових цін полягає у штучному характері виникнення. Кластер для підвищення ефективності управління використовує цей інструмент у межах своєї компетенції й інші механізми координації локальних рішень. Нами пропонується методика розрахунку внутрішньофірмових цін для ієрархічної системи управління агропромисловим кластером із трьома бізнес-одиницями ($BO_i, i= 1, 2, 3$), які мають послідовну структуру зв'язків, і одним координуючим органом управління (координаційна рада).

Структура розглянутої виробничої системи з переліком її перемінних приведена на **рис. 4.6**, де кожна BO_i описана трійкою перемінних, у тому числі вхідними X_i , збурюваннями W_i , вихідними перемінними – Y_i . Ці перемінні характеризують відповідно використовувану сировину, умови виробництва і

продукти, що випускаються, або напівпродукти.

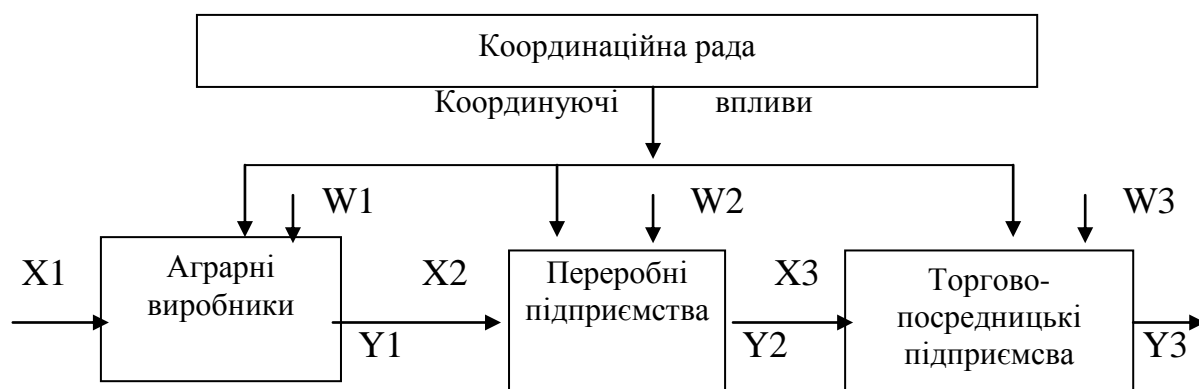


Рис. 4.6. Структура ієрархічної системи агропромислового кластера

У виробничій системі вважається, що кінцеву продукцію випускає BO_3 , зовнішні вихідні продукти, по яких здійснюється координація рішень, використовує тільки BO_1 . У рішенні приймається, що бізнес-одиниці діють оптимальним образом.

Умови автономного вибору рішень бізнес-одиницями формує координаційна рада, координуючими впливами якої виступають внутрішньофірмові ціни – LAM_i , $i = 1, 2$ – на проміжні продукти і їх розрахункові рівні. Опис взаємозв'язків перемінних можна виконати в умовній вартісній формі і ввести додатково перемінні S_i – витрати BO_i на виконання виробничих завдань, що залежать від інших перемінних розглянутої бізнес-одиниці. Крім того, при описі системи ми пропонуємо використовувати сценарний підхід, при якому розрахунки проводяться для варіантів наборів параметрів $\langle X1, W1, W2, W3 \rangle$.

Нами представлена підсумкова таблиця внутрішньофірмових цін у залежності від варіантів сценарних умов. На практиці це означає те, що Координаційна рада встановлює ціни в залежності від реалізованого сценарію або перераховує ці ціни в інших прогнозованих чи сформованих умовах.

Для обраних варіантів функціонування виробничої системи знайдені внутрішньофірмові ціни, приведені в табл. 4.6, де ціни LAM_1 , LAM_2

характеризують вартість проміжних продуктів виробництва по внутрішньофірмовій оцінці.

Таблиця 4.6

Внутрішньофірмові ціни в кластері овочівництва

Номер сценарію	LAM1, грн.	LAM2, грн.	Синергетичний ефект, грн.
1	2,6	257,476	850660,8
2	2,4	258,462	1103767
3	3	213,39	-342173
4	2,6	297,938	1597205
5	3	294,324	777803,8
6	2,4	298,922	1924966

В основу розрахунків були покладені наступні положення:

1. Розрахунковий прибуток кожної бізнес-одиниці при оптимальних рішеннях приймається нульовий. Загальний прибуток об'єднання виступає як синергетичний ефект.

2. Прибуток об'єднання формується в кожній бізнес-одиниці і підлягає перерозподілу відповідно до заданих правил.

3. Розрахунковий прибуток об'єднання визначається з урахуванням ринкових цін на продукцію X1 і Y3. Ці ціни при розрахунках вважаються відомими.

4. Розрахунковий прибуток бізнес-одиниць визначається сумою частки синергетичного ефекту і фактичного прибутку від поточної діяльності, що визначається звичайним шляхом з урахуванням розрахункових внутрішньофірмових цін.

Після розгляду структури кластера овочівництва ми пропонуємо оцінити його профільність з погляду кластерної моделі. З метою оцінки привабливості і стійкості кластеру овочівництва у Херсонській області нами розроблені критерії оцінки факторів і вагові коефіцієнти. Для оцінки привабливості кластера ми пропонуємо наступні показники:

- 1) підтримка загального рівня зайнятості;
- 2) підтримка рівня зайнятості цільових груп;

- 3) підтримка підвищення рівня життя;
- 4) підтримка підвищення доходів і скорочення витрат бюджету;
- 5) підтримка диверсифікованості виробництв;
- 6) підтримка росту стійкості і структурної диверсифікованості регіональної економіки;
- 7) екологічна безпека;
- 8) підтримка іміджевої галузі і перспективної спеціалізації;
- 9) підтримка економічного росту в регіоні.

Стійкість (здатність ефективно функціонувати) кластеру в регіоні нами пропонується оцінювати по наступним факторам:

- 1) близькість споживачів;
- 2) близькість постачальників (плодово-ягідна сировина, матеріальні ресурси);
- 3) доступність і вартість основних ресурсів (електроенергія, водопостачання);
- 4) трудовий потенціал (наявність, рівень кваліфікації);
- 5) виробничі потужності (наявність, вартість);
- 6) доступність фінансових ресурсів;
- 7) регіональний господарський клімат;
- 8) рівень життя (ціна споживчого кошика, доступність житла).

Кожному фактору привабливості і стійкості кластера можуть бути привласнені вагові коефіцієнти на основі розроблених нами оцінок.

Інтегральні показники розраховані по формулі

$$I = a_1 \delta_1 + a_2 \delta_2 + \dots + a_n x_n, \quad (4.1)$$

де a_1, a_2, \dots, a_n – вагові коефіцієнти значимості факторів;

x_1, x_2, \dots, x_n – фактори привабливості або стійкості (по п'ятибальній шкалі).

На **рис. 4.7** приводиться характеристика конкурентних переваг кластеру овочівництва в Херсонській області.



Рис. 4.7. Детермінанти конкурентних переваг кластеру овочівництва

Узагальнені результати оцінки профільності кластеру овочівництва дозволяють віднести його до високопрофільних. Кластерна структура відповідає необхідному господарському профілю Херсонської області, погоджується з економічною стратегією розвитку регіону, ефективно використовує ресурсний потенціал регіону і має тенденцію до ефективного розвитку.

На регіональному рівні ми пропонуємо модель регіональної інноваційної системи (рис. 4.8). Дана система включає адміністрацію Херсонської області, координаційну раду. Структура включає сукупність регіональних НДІ, наукові підрозділи ВНЗ, інноваційні підприємства. Розвиток інноваційної системи буде сприяти спільному співробітництву академічної і вузівської науки, виробництва і соціальної складовий області, вписуватися в рамки соціально-економічного розвитку регіону.

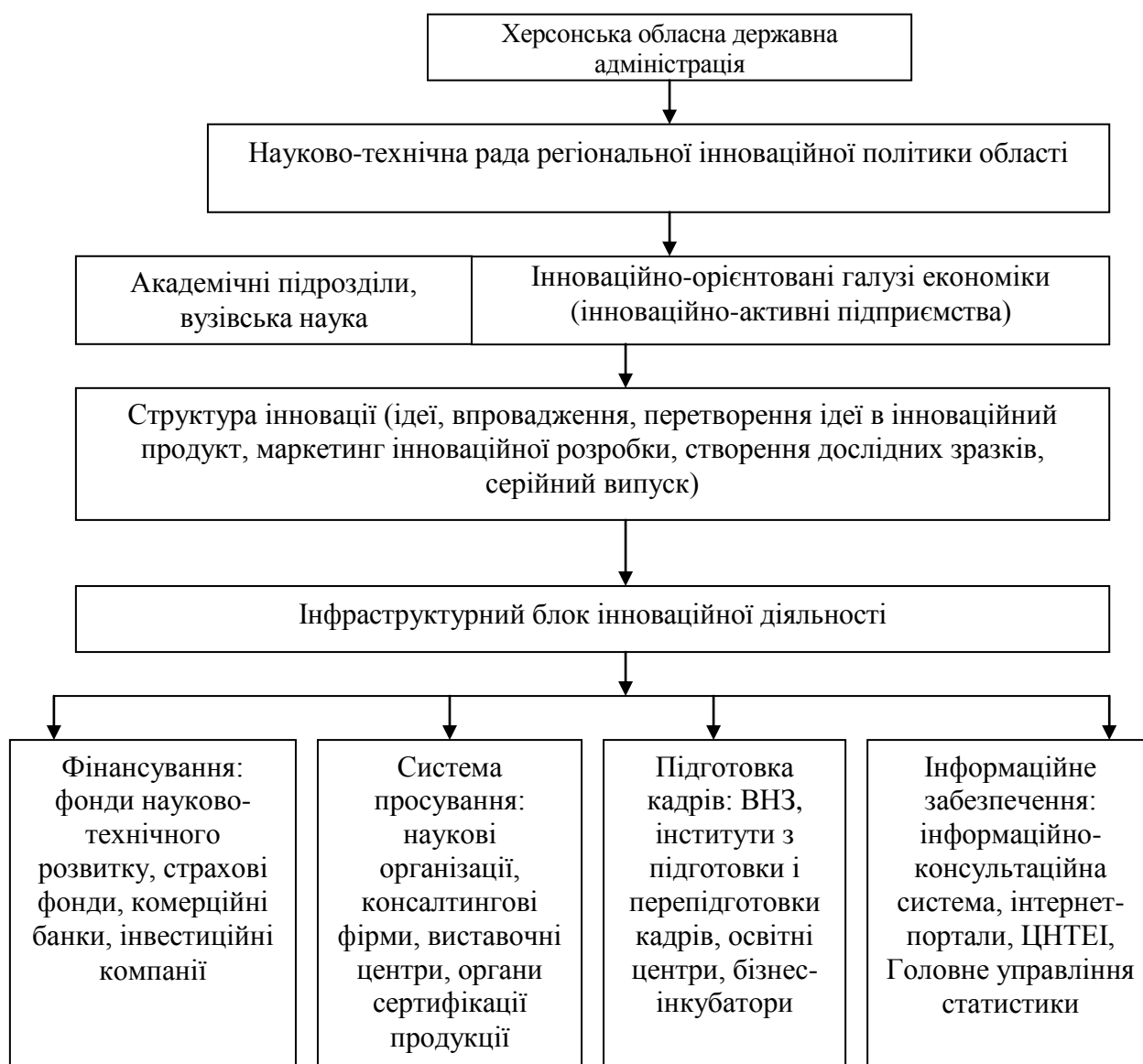


Рис. 4.8. Модель регулювання інноваційної кластерної системи

Формована модель науково-інноваційної системи Херсонської області має на меті підтримку необхідних економічних і фінансових умов у розвитку інноваційної складової сільгосп підприємств усіх форм власності, а особливо фермерських господарств, з урахуванням особливостей регіону.

Для реалізації програмно-цільових заходів інноваційного кластеру нами пропонується:

- формування заходів відповідно до профільності кластеру;
- механізм формування кластеру: заходи, що передбачають допомогу у формуванні кластерних структур (для потенційних і латентних кластерів або

спрямованих на формування нових кластерів), заходи щодо підтримки існуючих кластерів і заходи щодо моніторингу (оцінка впливу і коректування).

4.2. Інвестиційно-інноваційне забезпечення конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств

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 сектора 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 [3].

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". Це зауваження повною мірою може бути віднесене і до іншого визначення терміна "інвестиція", наведеного в Законі України "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", згідно з яким інвестиція це господарська операція, що передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та

цінних паперів в обмін на кошти або майно. У цьому разі грошові кошти також входять до складу капіталу як і інше майно, що вкладається підприємством.

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" [386]. Аналогічне визначення цього терміна подається американськими економістами Р. Харродом, Л. Гітманом та М. Джонком: "...інвестиція – це спосіб розміщення капіталу, який має забезпечити збереження або зростання суми капіталу" [371]. Така мета інвестицій підкреслюється й у визначеннях українських економістів [38].

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" згідно з П(С)БО 4 "Звіт про фінансові результати" 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.

Відповідно до П(С)БО 4 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.

Певного уточнення потребує понятійний апарат, пов'язаний із формами інвестицій. У Законі України "Про інвестиційну діяльність" ці форми не визначено зовсім; у законодавчій базі уперше їх розглянуто в Законі України "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств". Згідно з цим законом, "...інвестиції поділяються на капітальні, фінансові та реінвестиції".

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).

Відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку 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.

Некоректним слід вважати заміну терміна "реальні інвестиції" на термін "капітальні інвестиції" (згідно з українським законодавством). Термін "капітальні інвестиції" (або "капітальні вкладення") використовується, як правило, при інвестуванні капіталу в матеріальні види активів, перш за все – в основні засоби. Згідно з чинним законодавством України цей термін характеризує також "придбання нематеріальних активів, які підлягають амортизації". Таке тлумачення капітальних інвестицій більше збігається з широко використовуваним у світовій практиці терміном "реальні інвестиції"().

Некоректним є також поділ у нашому законодавстві фінансових інвестицій на прямі та портфельні, бо його проведено за різними класифікаційними ознаками. Так, у світовій економічній теорії за ознакою самостійності здійснення інвестицій вони поділяються на прямі (коли вкладення капіталу здійснює безпосередньо інвестор) і непрямі (коли вкладення капіталу здійснюється інвестором за допомогою та участю фінансових посередників). За ознакою мети інвестування фінансові інвестиції поділяються на стратегічні (коли інвестор вкладає капітал у контрольний пакет акцій з метою здійснення стратегічного управління компанією) та портфельні (коли інвестор має на меті лише приріст суми вкладеного капіталу або отримання поточного доходу). Таким чином, можна констатувати, що в

українській законодавчій термінології ці класифікаційні ознаки при визначенні форм інвестицій використані еkleктично.

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 [286]. 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 [128].

На сьогодні в Херсонській області налічується близько 200 сільськогосподарських 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 сільського господарської діяльності відомі поза межами держави. Основними напрямками розвитку рослинницької галузі є нарощування виробництва зерна, насамперед озимих [81].

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 напрямами:

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 проєктів 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 у 2009 р. обсяг інвестицій збільшився порівняно з 2008 р. на 3,1%, а до 2015 р. обґрунтовано планується їх збільшення майже в два рази.

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 проєктування 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 проєктування 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. Аналіз обсягів та динаміка капітальних інвестицій наведені у додатку А.

Дані додатку А показують, що у 2009 р. порівняно з 2000 р. загальний обсяг капітальних інвестицій зріс у 3,8 рази до 3050258 тис. грн. проти 802699,5 тис. грн. відповідно. За напрямками капітальних інвестицій найбільший показник зростання спостерігається за інвестиціями в основний капітал (2322071 тис. грн. у 2009 р. проти 580517 тис. грн. у 2000 р.), тобто майже в 4 рази. Також відзначається збільшення інвестування в капітальний ремонт у 2009 р. проти 2000 р. цей показник збільшився майже у 5 разів, а інвестиції в нематеріальні активи, зросли в 7,4 рази. Взагалі потрібно відмітити, що за період з 2000-2009 рр. відзначається збільшення обсягів капітальних інвестицій насамперед за рахунок власних джерел фінансування.

Хоча й намітилась тенденція до зниження цього показника з 63,1% у 2000р. до 47,9% у 2009 р. В останні роки набирають також ваги банківські кредити та інші позики (від 2,1% у 2000р. до 20,9% у 2009 р., тобто збільшились майже у 10 разів). Інші джерела фінансування тільки набирають обертів. Доповнюють загальну характеристику показники індексів інвестицій в основний капітал підприємств за період з 1996 – 2009 рр. (Додаток А).

За даними додатку А видно, що після деякого зниження показників індексів, яке спостерігалось за період з 1998 р. майже по 2002 р., починаючи з 2004 р, спостерігається підвищення цього показника. Відзначимо, що у 2009 р. індекс складав 29,2%, що більше рівня 1996 р. на 11,1%.

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: Великолепетиський, 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 (див рис. 4.9) і розробити прийнятну технологію інвестування для фермерських господарств.



Рис. 4.9. Схема учасників інвестиційної діяльності.

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 непорядкованість 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.

Один з головних стратегічних напрямків виходу АПК з кризового стану, стабілізації та прискорення її розвитку – знаходження джерел залучення інвестицій з урахуванням галузевих особливостей, прийняття ефективних управлінських рішень щодо розробки й реалізації інвестиційних проектів, бо від масштабів та спрямування інвестицій залежить ефективність діяльності фермерських господарств [409]. Загальна стратегія інвестування сільськогосподарського виробництва повинна включати три основні напрями: визначення першочергових видів та обсягів інвестиційної виробничої діяльності; забезпечення вітчизняного виробництва та поставок сільгоспвиробникам тракторів, сільськогосподарських машин, знарядь, мінеральних добрив, хімічних засобів захисту рослин, паливно-мастильних матеріалів та інших матеріальних ресурсів; формування системи інноваційного забезпечення розвитку визначених напрямів сільськогосподарської машинобудівної, хімічної, переробної промисловості та галузей, пов'язаних з діяльністю аграрної сфери.

Інтенсифікація інвестиційних процесів, спрямованих на оновлення

виробництва з метою підвищення якості, конкурентоспроможності продукції й прибутковості підприємств є не лише важливим фактором забезпечення продовольчої незалежності України, виходу її на світовий і регіональні продовольчі ринки, а й чинником формування ефективної структури народногосподарського, агропромислового та промислового комплексів, зростання економічного й соціального розвитку та підвищення життєвого рівня населення. Основними напрямками стимулювання вітчизняних та іноземних інвестицій у виробництво сільського господарства вважаємо розробку регіональних програм стимулювання приватних інвестицій, розвиток ринку цінних паперів, створення вільних економічних зон, придбання іноземними інвесторами акцій вітчизняних виробників, страхування інвестицій від некомерційних ризиків, концентрацію внутрішніх ресурсів при централізованій підтримці з метою реалізації пріоритетних інвестиційних проектів тощо. Щодо необхідності інвестицій сьогодні в Україні простежуються дві протилежні точки зору. Одні науковці підкреслюють нестачу внутрішніх інвестиційних ресурсів, зумовлену спадом вітчизняного виробництва, недостатньою капіталізацією української банківської системи. Інші ж, наголошуючи на мінімальній активності іноземного капіталу та великому обсязі заощаджень населення, підкреслюють необхідність активізації державної політики щодо залучення внутрішніх інвестицій та реабілітації тіньового капіталу [228]. Зарубіжні дослідники виділяють основні першочергові мотиви розширення іноземного інвестування, якими керуються міжнародні корпорації: нижчі витрати (вартість робочої сили, особливості податкової системи, субсидування, якість інфраструктури, в тому числі фінансового ринку, зокрема потенціал його зростання, міжнародну відкритість країни); особливості культури, мови, політичного ризику у країні.

Нині в Україні склалися реальні передумови для розробки та реалізації соціально-економічної політики і на загальнодержавному, і на регіональному рівнях. Саме брак власної регіональної політики в недалекому минулому призвів до значних диспропорцій у регіональній структурі економіки держави,

нагромадження економічних та соціальних проблем.

З таких проблем передусім слід виділити:

- недосконалість галузевої структури більшості регіональних господарських комплексів, їх низьку економічну ефективність;
- значні відмінності між регіонами в рівнях соціально-економічного розвитку та суттєве відставання деяких регіонів від чинних нормативів розвитку соціальної та виробничої інфраструктури (особливо це стосується сільської місцевості);
- нераціональне використання місцевих природних і трудових ресурсів, надмірне забруднення довкілля в багатьох містах і районах;
- відставання в комплексному розвитку міст і сіл;
- незадовільну реалізацію можливостей регіонів щодо міжнародної інтеграції України;
- недостатню кількість спільного підприємництва в галузі туризму та рекреації, залучення до країни іноземних інвестицій та інше.

Для розв'язання цих проблем постає необхідність створити умови для оптимальної економічної самостійності регіонів, вжити організаційні, правові та економічні заходи для забезпечення ефективного державного регулювання процесів регіонального розвитку країни та координації міжрегіональних зв'язків, тобто опрацювати засади продуманої державної регіональної політики.

Таким чином, 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 2565 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 [402].

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.

Ми пропонуємо розглядати його як тимчасові етапи життєвого циклу цієї ідеї. Ці етапи називаються фазами інноваційного процесу.

1. *Фаза «наука»*. На цій фазі:

- проводять фундаментальні дослідження;
- розробляють теоретичні підходи до вирішення даної проблеми.

2. *Фаза «дослідження»*. На цій фазі:

- проводять прикладні дослідження;
- здійснюють експериментальні дослідження;
- розробляють експериментальні моделі.

3. *Фаза «розробка»*. На цій фазі:

- визначають технічні характеристики нової продукції, розробляють інженерно-технічну документацію та конструюють новий продукт;
- створюють дослідні зразки;
- розпочинають експериментальне виробництво нового продукту.

4. *Фаза «виробництво»*. На цій фазі провадять:

- технічне й організаційне підготування виробництва (МТЗ, створення допоміжних матеріалів, напівфабрикатів);
- масове виробництво. Цей етап здійснюється безпосередньо на підприємстві.

5. *Фаза «споживання»*. Ця фаза охоплює:

- збут продукції;
- задоволення попиту споживача.

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 [180].

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 приходиться 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 проектів, 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 проектів інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств АПК повинна мати інтелектуально-

інформаційну підтримку від тих спеціалізованих структур, які володіють адекватними сертифікованими теоретичними знаннями і мають практичний досвід.

За умови вступу України до СОТ аграрному сектору доведеться ще більшою мірою відчувати загострення конкуренції. Спрощений доступ імпоротної сільськогосподарської продукції на внутрішні ринки України, пов'язаний зі зниженням рівня ввізних мит, призведе до зниження конкурентоспроможності української аграрної продукції, а надалі й до втрат внутрішніх і зовнішніх ринків [317].

Тому, 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% (де посилання?). 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.

Більш детально стан матеріально-технічної бази фермерських господарств Херсонщини характеризується даними, наведеними в табл. 4.3.

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.

Таблиця 4.7

Вартість основних засобів фермерських господарств та сума їх зносу за районами Херсонської області у 2009 р., тис. грн.

Район	Вартість, тис. грн..	Сума зносу, тис. грн.	Знос у % до вартості основних засобів
Бериславський	3951,1	1520,3	38,5
Білозерський	9588,2	2014,9	21,1
В.Олександрівський	5098,8	1212,4	23,7
В.Лепетиський	14033,7	3778,5	26,9
Верхньорогачицький	8133,6	1676,3	20,6
Високопільський	1353,3	104,4	7,7
Генічеський	6432,7	2175,2	33,8
Голопристанський	12770,6	5151,6	40,3
Горностаївський	5829,2	1318,4	22,6
Іванівський	6502,0	1426,9	21,9
Каланчацький	9381,6	1873,2	19,9
Каховський	7538,2	1896,5	25,2
Нижньосірогоський	8022,4	868,8	10,8
Нововоронцовський	3181,5	1028,2	32,3
Новотроїцький	3688,9	480,2	13,0
Скадовський	5364,8	1402,0	26,2
Цюрупинський	1246,5	551,8	44,3
Чаплинський	4884,8	571,9	11,7
Область в цілому	124523,7	30958,6	24,8

При високому ступені зношеності техніки та обмежених можливостей сільськогосподарських товаровиробників щодо придбання потрібної техніки необхідно активізувати роботу служби технічного сервісу, її адаптацію до ринкових умов, потреб і можливостей споживачів та використання вторинного ринку техніки. Вважаємо, що до 2015 р. ступінь оновлення основних фондів сільськогосподарських підприємств Херсонщини необхідно довести до 40,0-

60,0%. Пріоритетною формою технічного переоснащення аграрного сектору має стати фінансовий лізинг, який потребує суттєвого розширення, залучення підприємств-виробників техніки, банків, страхових та інших фінансових установ, приватних підприємств і компаній, посилення конкуренції на лізинговому ринку, диверсифікації джерел фінансування лізингових операцій, удосконалення роботи лізингових компаній.

Дослідження даних табл. 4.3 показало, що в середньому по фермерських господарствах Херсонської області коефіцієнт зношеності основних засобів становить приблизно 25%.

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 молодняку 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 ефективного 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.

Найбільша відповідальність за діяльність підприємства завжди лягає на керівника. Фермери, які є власниками своїх господарств, мають самостійно розв'язувати увесь комплекс проблем, що виникає у процесі виробничо-збутової діяльності, відповідати за прийняті рішення, формувати надійну матеріальну та інформаційну базу для забезпечення максимальної прибутковості свого господарства.

Це зумовлює необхідність у формуванні принципово нового типу керівника – лідера, який поєднує у собі якості ініціатора ідей, має достатньо знань, енергії та можливості для їх втілення, своєчасно реагує на соціально-економічні зміни, є відкритим до інновацій.

Адаптивний спосіб керівництва найповніше відповідає сучасній економічній ситуації, тому вважаємо, що для досягнення успіху лідер фермерського господарства повинен забезпечити динамічний розвиток власного бізнесу в умовах жорсткої конкуренції. Для цього потрібно на основі наукових рекомендацій розробити та послідовно впроваджувати новітні технології в програму розвитку виробничої діяльності підприємства; формувати інформаційне забезпечення сільськогосподарського виробництва на

перманентній основі; володіти здатністю нівелювати вплив ризикових ситуацій на фінансове становище господарства; максимально враховувати соціальні потреби працюючого персоналу.

Ефективне ведення аграрного бізнесу в умовах науково-технічного розвитку вимагає від лідерів фермерських господарств впровадження новітніх технологій та наукову організацію виробництва, створюючи матеріальну базу для їх подальшого розвитку. Для цього потрібно мати адекватну систему управління та культуру управління, які здатні забезпечити продуктивність, ефективність, динамічність, адаптивність виробництва до різноманітних вимог споживачів, постачальників, винахідників та інших суб'єктів ринку.

Займаючи активну позицію в процесі інноваційного управління, голова фермерського господарства повинен взаємодіяти із суб'єктами ринку. Держава виступає головним арбітром і стимулюючим фактором інноваційного розвитку через створення відповідного пакета законопроектів, тобто системно діє на фермера-власника. Важливою передумовою інноваційного розвитку фермерського господарства є ефективно налагоджений зворотний зв'язок з освітніми й науковими установами, які покликані забезпечувати аграрне виробництво сучасними науковими розробками. Слід підкреслити, що особлива позиція в контексті цього питання належить дорадчій службі, яка має надавати послуги інформаційно-консультаційного характеру товаровиробнику. Важливою проблемою для фермера є необхідність пошуку та залучення інвестицій (у тому числі й зарубіжних), одержання кваліфікованих послуг юридичного характеру. Взаємодія керівника з центрами комерційних і юридичних послуг частково задовольняє ці потреби. Орієнтуючись у законопроектах і підтримуючи зв'язки з науковцями, голова фермерського господарства постійно володіє інформацією. На інформаційній основі базуються його стосунки з постачальниками ресурсів для впровадження передових технологій у виробничу діяльність. Освоєння інновацій технічного та технологічного характеру сприяє зниженню собівартості на одиницю виробленої продукції, підвищуючи її конкурентоспроможність. У результаті

збільшується чисельність споживачів продукції фермерського господарства, чим забезпечується надійна матеріально-технічна та фінансова база для впровадження нового циклу нововведень.

Усвідомлення лідером актуальності означених проблемних питань є платформою інноваційного управління виробництвом, що підвищує ринкову позицію господарюючого суб'єкта порівняно з аналогічними підприємствами. На цьому фоні відбувається активізація процесу вивчення досвіду сучасних господарників, що дозволяє виділяти пріоритети у формуванні національної бізнес-еліти, адаптованої до роботи в українських умовах ринкових перетворень.

Так, 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 на 2011-2015 роки.

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 розпиток 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 па 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:

– організувати підготовку фахівців інвестиційного процесу:

– упроваджувати прогресивні сперто- та 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 діючою законодавства щодо режиму інвестування;

– відкритості інформації та сприяння інвесторам у всебічному вивченні об'єктів інвестування.

Обсяг прямих іноземних інвестицій в сільське господарство області у 2009 році склав близько 5 млн. дол. США. Іноземні інвестиції в аграрний сектор надходять із 15 країн світу. Найбільшими партнерами по залученню іноземних інвестицій є Великобританія, Чехія, Греція, Кіпр. У наступні роки планується збільшити темпи залучення прямих іноземних інвестицій.

4.3. Система формування і прийняття управлінських рішень у агровиробництві в умовах ризику і невизначеності

В теперішній час у розвинутих країнах спостерігається значне скорочення субсидування сільськогосподарського сектора, унаслідок зростаючої глобалізації і пов'язаної з нею лібералізацією ринків. У зв'язку з цим уряди багатьох розвинутих країн починають широко використовувати і розвивати інструменти і стратегії регулювання агропромислового виробництва, що базуються на ринкових механізмах і відповідають положенням ВТО. Ця проблематика стає важливою і в Україні, у міру поглиблення її інтеграції у світовий простір і, зокрема, у зв'язку з вступом у ВТО.

У середньостроковій перспективі в Україні планується створення системи по забезпеченню безпеки продовольчих товарів, модернізація системи контролю якості й оцінки ризиків безпеки харчової продукції, розвиток фінансової і страхової інфраструктури, диверсифікованість виробництв, побудова регіональних кластерів, поліпшення інформаційно-маркетингового і консультативного забезпечення суб'єктів агропромислового комплексу.

У цьому зв'язку, ринкова орієнтація аграрного сектора все більше вимагає від господарських керівників уміння бачити перспективи, приймати ефективні стратегічні управлінські рішення в сформованих ризикованих умовах господарювання, заснованих на системному підході, аналізі зовнішніх і внутрішніх факторів, прямо або опосередковано впливають на діяльність підприємства. І тому, істотно зростає роль концептуальних і практично

значимих розробок із проблем прийняття управлінських рішень з урахуванням факторів ризику і невизначеності, що використовують інформаційні технології.

У існуючих економіко-математичних моделях не знайшли комплексного вирішення питання узгодження програм розвитку підприємств чотирьох сфер (підсистем) АПК (підсистема виробників сільгосппродукції, підсистема регулювання ринків, банківська підсистема, підсистема агросервісу), також між виробничими підсистемами (сільгоспкооперативи з різними формами власності, особисті господарства працівників кооперативів, підсобні господарства промислових підприємств і фермерські господарства).

Нами велике місце приділяється питанням джерел (причин) виникнення ризиків у відтворювальному процесі з урахуванням їх зародження в зовнішній стосовно агросектору й у його внутрішній структурі.

Серед дослідників немає єдиної думки щодо визначення ризику. На сьогодні немає однозначного розуміння сутності ризику, невизначеності, втрати (виграшу).

Категорія ризику виявляється за допомогою ще одного поняття, що характеризує неоднозначність протікання виробничо-фінансових процесів, а саме наявності умов невизначеності.

Ризик – це невизначеність наслідків, яка впливає на результати прийнятих управлінських рішень, що може привести як до втрат, так і до вигравів.

На основі аналізу факторів ризику в сфері управління агроекономічними процесами нами пропонується концептуальна схема формування прийняття управлінських рішень (ПУР) в агросфері з урахуванням ризику, що враховує специфіку і характер взаємодії підсистеми ПУР по ризиках з іншими (зовнішніми і внутрішніми) підсистемами АПК.

Нами визначено, що при прийнятті управлінських рішень варто виділяти узагальнену послідовність дослідження зі зниження господарського ризику, у двох напрямках: запобігання появі можливих ризиків і зниження впливу ризику на результати виробничо-фінансової діяльності.

Разом з тим, розглядаючи підходи по зниженню ризику конкретних товаровиробників – фермерських господарств, цілком правомірно виробити загальну концепцію по зниженню ризику в аграрному виробництві.

Основними складовими даної концепції, є:

- 1) Оцінка виробничого потенціалу агропідприємств (фермерських господарств), що здатний успішно реалізувати намічений проект;
- 2) Визначення цілей (задач), які необхідно досягти (вирішити) у ході реалізації проекту;
- 3) Виявлення факторів ризику;
- 4) Визначення критеріїв вибору і системи показників оцінки зниження ризику;
- 5) Розробка і вибір альтернативи оцінки зниження ризику;
- 6) Розробка концепції аналізу зниження ризику з позицій обраних критеріїв, показників і альтернатив;
- 7) Практична реалізація наміченого проекту з урахуванням ризику.

Сутність ухвалення управлінського рішення в агропромисловому виробництві полягає в забезпеченні цілеспрямованого впливу керуючої системи на керовану (з урахуванням механізмів зворотного зв'язку), здійснюваного різними методами за визначеною технологією з метою підтримки системи в стійкій рівновазі або переводі її в новий (бажаний) стан.

Традиційні схеми процесу прийняття рішень, розроблені багатьма авторами, що відрізняються друг від друга ступенем деталізації цього процесу і відповідають різним цілям дослідження, уже недостатні для виявлення розходження ситуацій функціонування підприємства на ієрархічному рівні управління. Новий, запропонований нами, підхід до процесу ухвалення управлінського рішення полягає в тому, що ухвалення управлінського рішення також є основним елементом кожної функції управління – планування, організації, координації, мотивації і контролю, тому що їх здійснення також вимагає ухвалення управлінського рішення.

Виходячи, з особливостей ринкової ситуації на кожному рівні ієрархічного управління визначаються місії суб'єкта управління, виділяється основна мета фермерського господарства, що може бути розкладена на комплекс задач, рішення яких забезпечує досягнення поставленої місії. У результаті варто одержати набір задач для кожного рівня ієрархічного управління реалізації кінцевого продукту.

Особлива увага нами приділяється інформаційним аспектам прийняття управлінських рішень. Інформація може бути важливим ресурсом і підставою для прийняття рішень лише тоді, коли вона доступна, достатньо повна і використана за призначенням. Однак головні труднощі полягають у тому, як фермерським господарствам знаходити, здобувати і використовувати саме ту інформацію, що необхідна для прийняття того чи іншого рішення. Звичайно, якусь частину такої інформації можна знайти усередині свого власного виробництва. Існують і інші джерела одержання інформації, насамперед матеріали, що надходять від державних статистичних органів різного рівня і від глобальної комп'ютерної мережі Інтернет, які можна інтерполювати у визначених межах.

Тільки повсюдна комп'ютеризація й інформатизація різних аспектів господарської діяльності суб'єктів агросфери дасть можливість якісно поліпшити оперативність одержання потрібної інформації, від чого, у свою чергу, прямо залежить ефективність і правильність прийнятих управлінських рішень.

Тому, інформаційне забезпечення ухвалення управлінського рішення в аграрному виробництві є визначальним чинником обґрунтованості прийнятого рішення й ефективності функціонування системи управління економікою фермерських господарств.

Процес побудови моделі сучасної інформаційної системи спрямований на одержання інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих рішень на всіх рівнях управління агросфери, є недостатньо розробленим. Тому, нами пропонується новий підхід до моделювання інформаційної системи прийняття

управлінських рішень і банку інформаційних ресурсів інфоконтролюючої системи (ІКС), що дозволить вирішити не тільки методологічні задачі їх систематизації, структуризації й ідентифікації, але й організувати роботу ІКС з урахуванням функціональної діяльності, пов'язаної з формуванням і використанням інформації різних предметних областей.

Такий характер розгляду інформаційного забезпечення підприємства з позиції прийняття управлінських рішень полягає в різкому зсуві акценту з аналізу окремих елементів інформаційної системи на вивчення зв'язків і відносин цих елементів на морфологічному, синтаксичному і семантичному рівні.

В умовах ринкового господарства план фермерського господарства повинен враховувати елементи ризику і невизначеності. По-перше, як багатоваріантність умов господарського року, що можуть здійснюватися в перспективному, плановому періоді; по-друге, необхідність адаптації до змінних умов господарювання вимагають використання визначеної кількості додаткових трудових і фінансових ресурсів і їх розподілу для вирішення таких задач, що могли б згладити різкі перепади підсумків діяльності. Тому важливою задачею є виявлення тих загальних аспектів управління ризиком, що могли б допомогти сільським товаровиробникам – фермерам розробити власні стратегії управління ризиком.

Інвестування в умовах ринкових перетворень є одним з основних елементів економічної політики, спрямованої на відродження аграрного виробництва. Від створення сприятливих умов для інвесторів і фермерських господарств, що є споживачами інвестиційного капіталу, залежить пожвавлення загального рівня активності інвестиційного процесу.

Прийняття управлінських рішень у фермерському господарстві з приводу інвестування залежить від різних факторів: виду інвестицій; вартості інвестиційного проекту; кількості інвестиційних проектів; обмеженості фінансових ресурсів; ризику, пов'язаного з ухваленням управлінського рішення.

В умовах ринкової економіки можливостей для інвестування навіть

дрібних суб'єктів агробізнесу досить багато. Однак будь-яке підприємство, і особливо фермерське господарство, має обмежені вільні фінансові ресурси, необхідні для інвестування. Тому важливе питання оптимізації інвестиційних проектів, тобто оцінки їх ефективності і вибору найбільш оптимальних.

Проведений аналіз літературних джерел [31, 41, 93, 133, 157] показує, що теорія і методологія оцінки ризику по інвестиційній привабливості проектів в агропромисловому виробництві розроблені недостатньо системно і комплексно, не враховують специфічні особливості інвестування в сільському господарстві. Тому необхідна методика, що дозволяє інвестору самостійно здійснювати оперативну, динамічну і порівняльну оцінку ризику інвестиційної привабливості проектів конкретного фермерського господарства.

При цьому процес моделювання і формування прийняття управлінських рішень інвестиційної привабливості проектів у фермерських господарствах в умовах ризику і невизначеності передбачає виконання ряду етапів.

Перший етап. Оцінку виробничого потенціалу фермерського господарства, ми рекомендуємо виконувати по основних сферах прояву ризику: виробничій, фінансовій. Перший етап повинен визначити виробничий потенціал, виявити слабкі місця в діяльності господарюючого суб'єкта і визначити напрямки їх подолання, що здатні успішно реалізувати намічений проект.

Другий етап. Визначення цілі управління ризиками по інвестиційній привабливості проектів, які необхідно досягти (вирішити) у ході реалізації проекту. Ґрунтуючись на результатах аналізу й оцінки виробничого потенціалу фермерського господарства, можна конкретизувати цілі і задачі, які варто вирішити шляхом розробки і реалізації відповідних заходів для здійснення даного проекту.

Третій етап. Виявлення факторів ризику. Процедура виявлення факторів ризику варто починати зі складання їх переліку і характеристики. При цьому варто звернути увагу на:

- збір і обробку інформації зі сфер прояву ризиків. Інформаційний блок

системи прийняття рішень по управлінню ризиками, містить у собі 6 блоків інформаційних потоків ризиків: природно-кліматичних, продуктових, кваліфікаційних (кадрових), територіальних, інноваційних і фінансових.

- накопичення інформації зі сфер прояву ризиків. Вона необхідна для аналізу й оцінки факторів ризику в результаті взаємодії ринкового і державного регулювання аграрних ринків.

Четвертий етап. Визначення критеріїв вибору і системи показників оцінки зниження ризику. Вибір критерію і показників оцінки ризику повинен здійснюватися виходячи з цілей і задач, сформульованих на відповідному етапі роботи. Оскільки в економіці підприємницького типу головною метою є прибуток, критерієм ефективності тих чи інших заходів, що знижують ризик, варто назвати забезпечення гарантії її одержання.

П'ятий етап. Розробка і вибір альтернативи оцінки зниження ризику. На практиці фермерське господарство не володіє (і не може володіти) такими запасами знань і часу, щоб сформулювати й оцінити кожен можливу альтернативу. Тому менеджери (консультаційні фірми і центри) шукають прийнятний варіант, що дозволяє зняти проблему.

Шостий етап. Розробка концепції аналізу зниження ризику з позицій обраних критеріїв, показників і альтернатив. Аналіз ризику – процес виявлення (ідентифікації) і оцінки небезпек. Основний зміст цієї процедури полягає в тому, що в результаті проведеного аналізу, слід одержати перелік можливих варіантів рішень конкретних проблем (досягнення поставленої мети) з докладною характеристикою позитивних і негативних наслідків кожного з них.

Сьомий етап. Практична реалізація наміченого проекту з урахуванням можливого ризику. Після завершення етапів, пов'язаних з обґрунтуванням заходів щодо зниження ризику, необхідно продумати механізм їх можливої реалізації.

Процес безпосереднього впливу на ризик нами представлений трьома основними способами – зниженням, збереженням і передачею ризику.

Зниження ризику має на увазі зменшення розмірів можливого збитку,

імовірності настання несприятливих подій.

Збереження ризику на існуючому рівні не завжди означає відмовлення від будь-яких дій, спрямованих на компенсацію збитку, хоча така можливість передбачена. Фермерське господарство може створити спеціальні резервні фонди (фонди самострахування або фонди ризику), з яких буде здійснюватися компенсація збитків при настанні несприятливих ситуацій.

До заходів, здійснюваних при збереженні ризику, можуть бути також зараховані: одержання кредитів і позик для компенсації збитків і відновлення виробництва, одержання державних дотацій та ін.

Заходи для передачі ризику означають передачу відповідальності за нього третім особам при збереженні існуючого рівня ризику. До них належать страхування, що має на увазі передачу ризику страхової компанії за визначену плату, а також різного роду фінансові гарантії, поручительства тощо.

Восьмий етап. Заключним етапом управління ризиком, є контроль і коректування результатів реалізації обраної стратегії з урахуванням нової інформації. Контроль полягає в одержанні інформації від менеджерів про збитки, що відбулися, і вжиті заходи по їх мінімізації. Він може виражатися у виявленні нових обставин, що змінюють рівень ризику, передачі цих даних страховій компанії, спостереженні за ефективністю роботи систем забезпечення безпеки та ін. Крім цього, повинен відбуватися перегляд даних про ефективність використовуваних заходів для управління ризиками.

У рамках представленого нами аналізу ризику можуть використовуватися системи економіко-математичних моделей, алгоритмів і методичних підходів, що дозволяють максимально об'єктивно оцінити змінні умови і визначити рівень інвестиційної привабливості підприємства з урахуванням факторів ризику і невизначеності.

Усі процедури і кроки пропонованої нами методики побудовані на послідовності 9 етапів виконання задач функціонування фермерського господарства з урахуванням невизначеності і ризику економічного середовища.

Для опису методики приймемо наступні позначення:

k - індекс фермерського господарства, що є учасником регіонального агрокомплексу, $k = 1, 2, \dots, K$;

d_i^k - вихідний показник (ознака) k -го фермерського господарства з порядковим номером i , $i = 1, 2, \dots, I$;

r_j^k - похідний показник k -го фермерського господарства з порядковим номером j , $j = 1, 2, \dots, J$;

$l_{(s)}$ - індекс варіанту кластерного розвитку по випуску кінцевої продукції і наданню послуг (виду продукції і послуг, способу виробництва і його технологічної стадії) із указівкою його доцільності ($s = 1$), можливості ($s = 2$) і недоцільності ($s = 3$), $l_{(s)} \in L$;

$p_{1(s)}^k = 1 \vee 0$ - ознака відповідності $l_{(s)}$ -го варіанту кластерного розвитку k -му господарству, при цьому $p_{1(s)}^k = 1$ означає «так», $p_{1(s)}^k = 0$ означає «ні»;

\wedge - символ кон'юнкції (і);

\vee - символ диз'юнкції (або);

\neg - символ заперечення;

D_i, D_j - умови (за рівнем спеціалізації й інтенсивності виробництва, забезпеченості господарств ресурсами та ін.), при яких для k -го підприємства доцільний l -й варіант кластерного розвитку;

E_i, E_j - аналогічні умови, при яких для k -го господарства можливий l -й варіант кластерного розвитку;

$x_{1(s)}^k$ - інтенсивність $l_{(s)}$ -го варіанту кластерного розвитку k -го господарства;

$\lambda_{1(s)}^k$ - норма витрат ресурсів на одиницю виміру $l_{(s)}$ -го способу (виду продукції, послуг) у k -ом господарстві;

$c_{l(1)}^k, c_{l(2)}^k, c_{l(3)}^k$ - ефект (витрати) на одиницю виміру l -го способу кластерного розвитку якого в k -ому господарстві, реалізація якого за

попередньою оцінкою відповідно "доцільна", "можлива" і "недоцільна";

A^k - загальний розмір ресурсів k - го господарства;

$B_{l(s)}$ - програма розвитку $l(s)$ - го способу (випуску продукції, надання послуг) у цілому по регіоні;

$t^{(n)}$ - індекс виробничого типу господарств із вказівкою агрокліматичної зони (n);

$q_{t^{(n)}}^k = 1 \vee 0$ - ознака приналежності k - го господарства t - му виробничому типу господарств n - ої зони, при цьому $q_{t^{(n)}}^k = 1$ означає «так», $q_{t^{(n)}}^k = 0$ означає «ні»;

H_i, H'_i, H_j - значення параметрів господарств (по об'єктивних умовах виробництва, його спеціалізації і рівню інтенсивності тощо), що розмежовують їхні виробничі типи.

Крок 1. Розробляється і реалізується інформаційна система для підготовки вхідної інформації. На основі статистичних даних формується прогноз врожайності культур кожного господарства по наступній формулі:

$$X_{k,i+1} - X_{k,i} = \Delta X_k = \pm \sigma_k; \sigma_k = \gamma_k \bar{X}; X_{k,i+1} = X_{k,i} \pm \sigma_k \quad (4.2)$$

де \bar{X}_k - середня врожайність культури, ц/га;

X_{ik} - врожайність культури протягом років, ц/га,

σ_k - середньоквадратичне відхилення, ц/(га, років),

γ_k - коефіцієнт варіації випадкової величини.

На основі коефіцієнту варіації випадкової величини - γ_k встановлюємо ступінь ризику у виробництві даної культури для 3 можливих станів - несприятливий, середній і сприятливий.

Якщо $\gamma_k < 0,1$, то виробництво цієї культури має низький ризик і їм потрібно продовжувати займатися. Якщо $0,1 < \gamma_k < 0,15$, то робота з цією культурою далі супроводжується середнім ризиком. Якщо $\gamma_k > 0,2$, таке

виробництво високоризиковане і заняття їм економічно небезпечно для фермерського господарства в наступні проміжки часу.

Формуються похідні показники господарств на основі перетворення вихідних даних:

$$r_j^k = f(d_i^k), j = 1, 2, \dots, J; k = 1, 2, \dots, K; \quad (4.3)$$

Для кожного господарства на основі оцінки об'єктивних факторів і параметрів його діяльності встановлюються можливість, доцільність або недоцільність відповідного варіанта кластерного розвитку по випуску кінцевої продукції і наданню послуг, по поглибленню внутрішньогалузевого поділу праці і технологічної (стадійної) спеціалізації:

$$p_{l(1)}^k = \begin{cases} 1, & \text{якщо } d_i^k \geq D_i \wedge d_{i+1}^k \geq D_{i+1} \dots \vee r_j^k \geq D_j \wedge r_{j+1}^k \geq D_{j+1} \dots; \\ 0, & \text{інакше}; k = 1, 2, \dots, K; \end{cases}$$

$$p_{l(2)}^k = \begin{cases} 1, & \text{якщо } d_i^k \geq E_i \wedge d_{i+1}^k \geq E_{i+1} \dots \vee r_j^k \geq E_j \wedge r_{j+1}^k \geq E_{j+1} \dots; \\ 0, & \text{інакше}; k = 1, 2, \dots, K; \end{cases} \quad (4.4)$$

$$p_{l(3)}^k = \begin{cases} 1, & \text{якщо } p_{l(1)}^k = 0 \wedge p_{l(2)}^k = 0; \\ 0, & \text{інакше}; k = 1, 2, \dots, K; \end{cases}$$

Крок 2. Можливі варіанти кластерного розвитку і схеми спеціалізації піддаються глобальній оцінці і вибору з урахуванням результатів аналізу попереднього етапу і загальнорегіональних інтересів (потреб). Для цього реалізується багатокритеріальна оптимізаційна задача (4.5): Необхідно знайти план $\{x_{l(s)}^k\}$, при якому

$$F = \sum_k \sum_i (c_{l(1)}^k x_{l(1)}^k + c_{l(2)}^k x_{l(2)}^k + c_{l(3)}^k x_{l(3)}^k) \rightarrow \max(\min)$$

$$\sum_{l(s)} \lambda_{l(s)}^k x_{l(s)}^k \leq A^k$$

$$\sum_k x_{l(s)}^k = B_{l(s)}, l_{(s)} \in L;$$

$$x_{l(s)}^k \geq 0, k \in K, l_{(s)} \in L. \quad (4.5)$$

Усі господарства групуються по характеру виробничої діяльності і

продукції, що випускається (послуг, що надаються). Вихідна сукупність фермерських господарств розбивається на однорідні групи за допомогою методів кластерного аналізу по методу Уорда, а виробничий потенціал групи однорідних господарств поєднується в типи.

Для кластера будують виробничу функцію Таксона, що відбиває залежність обсягу валової продукції (Y) від величини витрачених ресурсів, виявлених в результаті попереднього етапу:

- а) визначаються "ваги" по всіх типоутворюючих ознаках і факторах;
- б) реалізуються безупинні (регресійні) моделі

$$y_{i,j} = f_{t(n)}(\overrightarrow{d_i}, \overrightarrow{r_j}) \quad \text{при } \overrightarrow{d_i}, \overrightarrow{r_j} \in I_{t(n)} \cup J_{t(n)}, \quad (4.6)$$

де як результативний показник виступають всі основні типоутворюючі ознаки і параметри (спеціалізація, інтенсивність і результативність виробництва, потужності об'єктів тощо), а факторами-аргументами є показники, що характеризують об'єктивні умови виробництва. Таку залежність буде відбивати виробнича функція Кобба-Дугласа:

$$Y = \alpha_0 \cdot \prod_{j=1}^n x_j^{\alpha_j} \quad (4.7)$$

де α_j - це коефіцієнти еластичності. $x_j, j = 1, 2, \dots, n$ - обсяги ресурсів.

- в) розраховується частка кожного ресурсу по формулі:

$$W_j = \alpha_j / (\alpha_1 + \alpha_2 + \dots + \alpha_n), \quad j = 1, 2, \dots, n \quad (4.8)$$

Сума всіх "ваг" буде дорівнювати одиниці. Тоді ресурсний потенціал для будь-якого сільськогосподарського підприємства, що належить цьому кластеру, визначиться по формулі:

$$R_k = \sum W_i \cdot X_i^{(k)} \quad (4.9)$$

де R_k - значення ресурсного потенціалу для k - го господарства, бали;

$X_i^{(k)}$ - обсяги ресурса i - того виду у k - ому господарстві.

Крок 3. Вирішується багатокритеріальна оптимізаційна задача (4.10)-(4.25). Тут усі параметри задачі розділені на випадкові величини, що випробують вплив випадкових факторів і в результаті варіюючі і детерміновані (визначені). Врожайність сільськогосподарських культур і ціни реалізації 1 ц продукції є випадковими величинами. Продуктивність тварин і витрати грошових і трудових ресурсів на 1 ц продукції вважається нормативною, розрахованою на основі технологічних карт. Обсяги виробничих ресурсів можна розглядати як детерміновані.

Спочатку необхідно робити аналіз ієрархій критеріїв використання інвестицій, що характеризують ефективність, і альтернатив задачі для вибору найбільш прийняттого критерію. Потім за допомогою експертних оцінок можна визначити ступінь важливості факторів, що впливають на вибір того чи іншого критерію. Далі можна розрахувати імовірності ризику по інвестиційній привабливості проектів в агропромисловому виробництві на основі думок експертів і ранжирування значимості критеріїв експертної оцінки. У підсумку виходить взаємозв'язок рівня ризику по інвестиційній привабливості проектів в агропромисловому виробництві із можливістю прийняття управлінських рішень по їх мінімізації.

Тут як локальні критерії оптимізації можуть виступати показники: "максимум реалізованої продукції", "максимум валової продукції", "максимум чистого доходу", "рівень рентабельності".

Для того щоб визначити, який критерій підходить краще до конкретного господарства, необхідно перевірити його на працездатність, з огляду на досвід минулого. Для конкретного фермерського господарства варто скласти, так звану, матрицю результатів рішення економіко-математичної моделі. По кожному року матриця заповнюється результатами рішення задач. При цьому рядки матриці являють собою різні варіанти розвитку господарства, а стовпці – можливі кліматичні результати. Кліматичні результати можна розділити на три групи: сприятливі, середні і несприятливі виходячи зі ступеня ризику - γ_k .

Потім по черзі варто розрахувати значення кожного критерію - $z_i(x)$, виявляється найкращий з них за принципом Парето.

Цільова функція
$$F(\lambda, x) = \sum_i \lambda_i z_i(x) \rightarrow \max_{x \in \Omega} \quad (4.10)$$

Обмеження:
$$\sum_j a_{ij} x_j - \bar{x}_1 \leq b_i; (i \in I_1) \quad (4.11)$$

обмеження по використанню
трудових ресурсів

умови формування земельних
$$\sum_j x_j - \bar{x}_2 \leq b_i; (i \in I_2) \quad (4.12)$$

ресурсів

вимоги для формування сівозмін
$$\sum_j x_j - a_k \cdot \bar{x}_2 = a_k b_i; k = 1, 2, \dots, k, \quad (4.13)$$

$$\sum_k a_k = 1$$

визначення потреби в основних
$$\sum_j a_{ij} x_j - \bar{x}_3 = 0; (i \in I_3) \quad (4.14)$$

виробничих фондах у вартісному
вираженні

потреба в покупних оборотних
$$\sum_j a_{ij} x_j - y_i = 0; (i \in I_4) \quad (4.15)$$

матеріальних засобах

розрахунок відрахувань (платежів), у
$$\sum_j a_{ij} x_j - y_i = 0; (i \in I_5) \quad (4.16)$$

фонд соціального страхування,

пенсійний фонд місцеві податки,

страхові платежі на майно

визначення зносу основних засобів і
$$\sum_j a_{ij} x_j - y_i = 0; (i \in I_6) \quad (4.17)$$

сум амортизаційних відрахувань

оплата послуг стороннім організаціям
$$\sum_j a_{ij} x_j - y_i = 0; (i \in I_7) \quad (4.18)$$

визначення суми короткострокового
$$\alpha_1 \bar{x}_1 + \alpha_2 \bar{x}_2 + \sum_i y_i - \bar{x}_4 = 0; (i \in I_8) \quad (4.19)$$

кредиту

плата за короткостроковий і
$$\beta_3 \bar{x}_3 + \beta_4 \bar{x}_4 - y_5 = 0; (i \in I_9) \quad (4.20)$$

довгостроковий кредит

сума виробничих витрат і платежів $\sum_j y_i - \bar{x}_5 = 0; (i \in I_{10})$ (4.21)

умова виробництва постачання на ринок товарної продукції $\sum_j v_{ij} x_j \geq Q_i; (i \in I_{11})$ (4.22)

вартість валової продукції $\sum_i \sum_j c_j x_j - z_1 = 0$ (4.23)

вартість товарної продукції (валовий доход) $\sum_i \sum_j c_j q_{ij} x_j - z_2 = 0; (i \in I_{12})$ (4.24)

умова невідємності $\{x_j\} \geq 0, \{y_i\} \geq 0, \{z_i\} \geq 0.$ (4.25)

де $F(\lambda, x)$ - оптимальний варіант згладжування внутрішньорічних коливань (оптимальний набір факторів);

λ_i - компонент відносної важливості векторного критерію (показника) або ваги (визначається експериментально) цих компонентів. За допомогою цих вагових коефіцієнтів формується узагальнений критерій $z_i(x)$ - критерій функціонування – один з показників підприємства ($i = 1, \dots, n$). Ω - деяка припустима множина рішень;

x_j - обсяг валового виробництва j -ої галузі рослинництва і тваринництва;

$\bar{x}_1, \bar{x}_2, \bar{x}_3$ - відповідно додаткові потреби в робочій силі, розмірах ріллі й інших угідь, обсягах основних виробничих фондів;

y_i - необхідні плановані річні обсяги оборотних матеріальних засобів i -го виду;

\bar{x}_4 - сума короткострокового кредиту;

\bar{x}_5 - сума виробничих витрат і платежів;

Q_i - обсяг попиту на ринку на i -у продукцію;

a_{ij} - норма витрат i -го ресурсу на одиницю виробленої продукції j ;

v_{ij} - норма випуску i -го ресурсу на одиницю виробленої продукції j ;

q_{ij} - частка виходу товарної продукції i -го виду з одиниці зробленої

продукції j ;

c_j - ціна одиниці продукції j -го виду;

b_i - обсяг i -го виду ресурсу;

a_i - відсоток плати за довгостроковий кредит i -го виду;

β_i - відсоток плати за короткостроковий кредит i -го виду;

z_1 - сума виторгу;

z_2 - чистий дохід;

z_3 - реалізована продукція.

Крок 4. На цьому кроці розглядається задача оптимізації розподілу продажів продукції, здійснюється вибір множини варіантів із плану продажів з урахуванням ризику і невизначеності, заснована, на ідеї мінімізації середнього абсолютного відхилення.

При цьому ставиться мета розробити процедуру узгодження оптимізації й імітації при формуванні закупівельної ціни, наприклад на зерно, що враховують економічні інтереси держави і фермерського господарства (об'єднання господарств).

При урахуванні прагнення фермера знизити ризик неприйнятних збитків можливі рішення, згідно яким бажаний поетапний продаж виробленої продукції (розподіл обсягу продажів, наприклад, зерна в часі в період до наступного врожаю).

Далі на основі аналізу сезонних особливостей динаміки цін у минулі роки і з урахуванням очікуваного рівня інфляції може бути зроблений прогноз цін по місяцях року по можливих сценаріях. Вхідні техніко-економічні коефіцієнти і параметри моделі вводяться в модель екзогенно.

Формально можна представити загальну задачу в наступному виді:

$$\text{Цільова функція} \quad F(y) = f_1 - f_2 \rightarrow \max \quad (4.26)$$

$$\text{Обмеження:} \quad f_1 = \sum_{i=1}^m E(p_i) x_i / (1 + k_{i-1} + q_i / 2) \quad (4.27)$$

по очікуваному загальному виторзі

по витратах на оплату послуг сховища (елеватора) в i - й місяць
$$z_i = c_i(v_{i-1} - 1/2x_i) + dx_i \quad (4.28)$$

по загальних витратах
$$f_2 = \sum_{i=1}^m z_i / (1 + k_i) \quad (4.29)$$

по залишку продукції (зерна) на кінець кожного місяця
$$v_i = v_{i-1} - x_i, \quad i = 1, 2, \dots, m \quad (4.30)$$

по загальному обсязі товарної продукції (зерна)
$$v_0 = V \quad (4.31)$$

весь обсяг товарної продукції (зерна) повинен бути розпроданий до наступного врожаю
$$V_m = 0 \quad (4.32)$$

по задоволенню поточних потреб у коштах
$$E(p_1)x_1 - z_1 - b_1 \geq 0 \quad (4.33)$$

$$\sum_{j=1}^i (E(p_j)x_j + z_j - b_j) \geq 0, \quad i = 2, 3, \dots, m$$

допоміжні обмеження по урахуванню ризику
$$\sum_{i=1}^m (p_{ri} - E(p_i))x_i + y_r \geq 0, \quad r = 1, 2, \dots, s \quad (4.34)$$

по максимально допустимому середньому абсолютному відхиленню
$$\sum_{r=1}^s \rho_r y_r \leq \beta, \quad \beta = M/2, M = M_{\min} \rightarrow M_{\max} \quad (4.35)$$

по невідємності змінних величин
$$x_i \geq 0, y_r \geq 0, z_i \geq 0, v_i \geq 0, \quad i = 1, 2, \dots, m, r = 1, 2, \dots, s \quad (4.36)$$

де x_i - обсяг продажів в i - місяць, тонн; f_1 - загальний виторг від продажів, грн.; f_2 - загальні витрати на зберігання, обробку і відвантаження продукції (зерна); y_r - допоміжні перемінні для урахування ризику; z_i - витрати по оплаті послуг сховища (елеватора) в i - й місяць, грн.; c_i - розцінка на збереження продукції (зерна) в i - й місяць, грн./тонна; d_i - розцінка на відвантаження продукції в i - й місяць, грн./тонна; k_i - коефіцієнт інфляції з моменту початку планового періоду по i - й місяць ($k_0=0$); q_i - коефіцієнт інфляції в i - й місяць; V_i - обсяг запасів продукції (зерна) на кінець i - того

місяця, тонн; V - загальний обсяг товарної продукції (зерна); P_r - імовірність настання стану r , $\sum_{r=1}^s P_r = 1$. S - кількість станів ціни на продукцію (зерно); P_{ri} - ціна на продукцію (зерно) в i -й місяць у r -і стан; $E(p_i)$ - очікувана ціна в i -й місяць.

У результаті виходять плани з продажу продукції (зерна) протягом планового періоду при різних допущеннях щодо середніх абсолютних відхилень від очікуваного загального виторгу (за винятком витрат по оплаті витрат сховища (елеватора)).

Крок 5. Задача полягає в оцінці ризику наслідку обраного рівня закупівельної ціни з погляду держави і з погляду сільськогосподарського виробника.

Щоб формувати ціни на сільськогосподарську продукцію держава повинна прогнозувати рівень інфляції. Засобів, отриманих фермерами за вирощену і продану державі продукцію, повинне вистачити на покриття витрат до наступного врожаю. Допустимо, сільськогосподарським виробником за n місяців з урахуванням інфляції буде витрачено S_n засобів:

$$S_n = \sum_{k=1}^n S_0 (1+i)^{k-1} = S_0 \frac{(1+i)^n - 1}{i} \quad (4.37)$$

де, S_0 - середньомісячні витрати господарства при відсутності інфляції; i - рівень інфляції на місяць.

Тоді суми, отримані фермерськими господарствами (об'єднаннями) за реалізовані Q одиниць продукції $R(Q)$, вистачить на n місяців:

$$n = \ln \left(\frac{1+R(Q)}{S_0} \right) \cdot \frac{i}{\ln(1+i)} \quad (4.38)$$

Виходячи з цього, політика держави щодо закупівлі сільськогосподарської продукції і формування цін на неї може здійснюватися по декількох варіантах.

1. Держава закуповує у виробника весь обсяг випущеної продукції за цінами

$$P_T = P_0(1+i)^T \quad (4.39)$$

де, P_0 - ціна на 1 вересня; T - період від продажу продукції до нового врожаю.

$$\begin{aligned} \text{Валовий дохід: } R(Q) &= P_T \cdot Q & \text{Прибуток:} & \\ \Pi(Q) &= R(Q) - C(Q) & & \end{aligned} \quad (4.40)$$

де, $C(Q)$ - загальні витрати, пов'язані з витратами на її виробництво і реалізацію.

2. Виробники продають випущену продукцію вроздріб протягом року по проміжних інфляційних цінах $P_t < P_T$

$$P_t = P_0(1+i)^t \quad (4.41)$$

де, P_t - ціна продаваної продукції в кожен проміжний момент часу t .

$$\text{Валовий дохід: } R(Q) = \sum_t Q_t P_t = P_0 \sum_t (1+i)^t \quad (4.42)$$

де, Q_t - частка продаваної продукції в кожен проміжний момент часу t , а прибуток визначається як у (4.40).

3. Держава закупає або весь обсяг сільськогосподарської продукції відразу, або вроздріб, але за цінами:

$$P_j = P_0 \left(\frac{(1+i)^j + (1+i)^T}{2} \right) \quad (4.43)$$

де, P_j - ціна продукції в j -й місяць після отримання врожаю.

$$\text{Валовий дохід виробника: } R(Q) = \sum_j P_j Q_j \quad (4.44)$$

де, Q_j - кількість продукції, проданої в j -ому місяці.

Пропонована методика, заснована на зіставленні очікуваного ефекту і ризику, не тільки допускає, але і передбачає вибрати найбільш прийнятний рівень (варіант) закупівельної ціни для сільськогосподарського виробника.

Крок 6. Необхідна оцінка ризику втрати прибутку при зберіганні

продукції с урахуванням мінливості цін на ринку сільськогосподарської продукції. З декількох рішень, відомих у теорії ігор, вибирається той, котрий є прийнятним для конкретного випадку.

При цьому рядки матриці являють собою різні варіанти, а стовпці - можливі кліматичні результати (несприятливі, середні і сприятливі).

При цьому критерії можуть бути розділені на дві групи, що дозволяють оцінювати альтернативу в залежності від рівня визначеності ситуації: вибору альтернативи в умовах ризику (критерій "Байєса-Лапласа"); вибір альтернативи в умовах невизначеності (критерій "Мінімакса", "Севіджа", "Гурвіца").

Ціна гри в чистих стратегіях як максимальний показник ефективності стратегій A_i , $i=1, \dots, m$ визначається по формулі: $G = \max_{1 \leq i \leq m} G_i$ Оптимальною стратегією назовемо стратегію A_k з максимальним показником ефективності, іншими словами, стратегію, показник ефективності G_k якої співпадає з ціною гри G : $G_k = G$.

Це дозволяє оцінити ризик втрати прибутку при зберіганні сільськогосподарської продукції, у сукупності цінового ризику, що є сумою, ризику втрати прибутку і ризику недозавантаженості сховища.

Для обережної стратегії характерне відмовлення від ризиків. При такій стратегії одним з найбільше часто використовуваних методів управління ризиками є страхування. Суть методу – створення власних страхових фондів, призначених для покриття збитків.

Крок 7. Схема розрахунку нормативів будується виходячи з цілей вирівнювання рентабельності, що може варіюватися в залежності від погодного і цінового фактора.

Рівень рентабельності з урахуванням використовуваного страхового резерву в несприятливій ситуації і з урахуванням відрахувань у страховий фонд у середніх і сприятливих ситуаціях визначається по формулах:

$$\text{для несприятливого результату} \quad R_n = (\Pi_n + N_n * C\Phi_n) / C_n \quad (4.45)$$

$$\text{для середнього результату} \quad R_c = (\Pi_c - N_c * C\Phi_c) / C_c$$

для успішного результату	$R_6 = (\Pi_6 - N_6 * C\Phi_6) / C_6$	
для несприятливого року	$C\Phi_H = (R_H * C_H - \Pi_H) / N_H$	
для середнього року	$C\Phi_C = (\Pi_C - R_C * C_C) / N_C$	(4.46)
для успішного року	$C\Phi_6 = (\Pi_6 - R_6 * C_6) / N_6$	

де $C\Phi_H, C\Phi_C, C\Phi_6$ – шукані нормативи страхового фонду відповідно для несприятливого, середнього і сприятливого років;

C_H, C_C, C_6 – собівартість валової продукції відповідно несприятливого, середнього і сприятливого років;

Π_H, Π_C, Π_6 – прибуток відповідно несприятливого, середнього і сприятливого років;

R_H, R_C, R_6 – рівень рентабельності відповідно несприятливого, середнього і сприятливого років;

N_H, N_C, N_6 – частоти появи відповідно несприятливих, середніх (4 з 10) і сприятливих (2 з 10) років.

Крок 8. Для цього можна використовувати імітаційну модель фінансової діяльності фермерського господарства (об'єднання господарств).

Спочатку будуються моделі попиту і поведінки конкурентів на основі розрахункових даних. За результатами аналізу вихідної моделі визначаються величини попиту, ринкова ціна і нормативні коефіцієнти і їх поєднання, при якому забезпечується можливість здійснення простого (стабілізація виробництва) і розширеного (розвиток виробництва) відтворення з урахуванням інфляції.

При цьому варто розрахувати індекси-дефлятори і диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію по формулі:

$$P = (\sum(\Pi_i - Z_i) * \Pi_i + D - H + ДК) * 100 / \Pi_3, \quad (4.47)$$

де P - рівень рентабельності, %;

Π_i - ціна i -го виду продукції, грн./ц;

Z_i - собівартість i -го виду реалізованої продукції, грн./ц;

Π_i - обсяг виробництва i -го виду продукції, ц;

Д - позареалізаційні доходи і витрати, тис. грн.;

Н - податки і збори, тис. грн.;

ДК - величина дотацій і компенсації продукції, робіт і послуг, тис. грн.;

П₃ - виробничі витрати по реалізації продукції, робіт і послуг, тис. грн.;

Наступним кроком є те, що фермерські господарства, крім вище перерахованих способів, можуть використовувати також методи хеджування: форварди, фьючерси, опціони.

Розглядається хеджування за допомогою форвардної угоди. Найважливішим елементом укладання форвардної угоди є визначення ціни на товар (зерно) як основи взаємної вигоди суб'єктів угоди. При проведенні форвардних угод прогнозований дохід може бути отриманий за рахунок різниці між прогнозованою і поточною ціною на предмет угоди. Отже, вираження вигідності проведення угоди з боку держави (інвестора) виглядає в такий спосіб.

$$C_{\text{пр}} \geq C_{\text{Т}} \cdot (1 + K_1) \quad (4.48)$$

де: $C_{\text{пр}}$ – прогнозна ціна на продукт;

$C_{\text{Т}}$ – ціна, по якій укладається угода;

K_1 – необхідний рівень прибутковості.

В основу визначення вигідності угоди з боку продавця (фермерського господарства) лежить величина позикового відсотка по кредитах банку. При ухваленні рішення продавець (фермерське господарство) визначає, що йому більш вигідно: продати товар зараз по більш низькій ціні, або взяти кредит у банку під відсоток. Таким чином, умова вигідності угоди з боку продавця може бути виражена в такий спосіб:

$$C_{\text{пр}} \leq C_{\text{Т}} \cdot (1 + K_2) \quad (4.49)$$

де: K_2 – позиковий відсоток по кредитах банку, виражений у частках від одиниці.

На підставі виражень (4.48) і (4.49) можна одержати вираження, що визначає взаємний інтерес договірних сторін.

$$\frac{\Pi_{\text{пр}}}{1 + K_2} \leq \Pi_{\text{т}} \leq \frac{\Pi_{\text{пр}}}{1 + K_1} \quad (4.50)$$

Дане вираження має сенс при $K_2 \geq K_1$, тобто коли позиковий відсоток по кредитах банку більше необхідної норми прибутковості.

Основним параметром, що впливає на ефективність форвардних угод, є прогнозна ціна. У роботі проведені варіанти розрахунку ефективності для різних прогнозних рівнів цін.

Наступним етапом використання системи економіко-математичних моделей для підвищення ефективності інвестицій є моделювання інтегральної оцінки інвестиційної привабливості фермерських господарств. Моделювання інтегральної оцінки інвестиційної привабливості забезпечує оперативність і якість аналітичної процедури. Інтегральний показник, що складає основу методики, повинен розраховуватися по основних фінансових показниках діяльності підприємства. Коефіцієнти, використовувані, у розрахунку інтегрального показника оцінки інвестиційної привабливості об'єднані в три групи: 1) показники фінансової стійкості; 2) показники ліквідності і платоспроможності; 3) показники ефективності фінансової діяльності.

Приведений алгоритм інвестиційної привабливості найбільше повно відбиває весь процес її формування і завершується оцінкою рівня ризикованості інвестицій по фермерських господарствах.

Зворотна залежність між інтегральним показником інвестиційної привабливості і ступенем інвестиційного ризику характеризує виникнення фінансових втрат в інвестуванні фермерських господарств.

У наступному етапі нами пропонується модель оптимізації структури капіталу фермерських господарств, покладена в основу лінійної економіко-математичної моделі:

$$F = r_{cc} * \hat{A}C + r_{\hat{e}} * \hat{C}E \rightarrow \max \quad (4.51)$$

де $r_{\hat{c}}$ - рентабельність вкладення власних засобів;

VZ - сума власних засобів;

$r_{\hat{e}}$ - рентабельність використання залученого капіталу;

ЗК - сума залученого капіталу.

Крок 9. Пропонуються можливі варіанти інвестиційної програми фермерського господарства на основі формування бюджету капіталовкладень з використанням лінійного динамічного програмування.

Для оптимізації інвестиційної програми господарства на основі критерію чистої дисконтованої вартості вирішується оптимізаційна задача (4.52)-(4.56). Враховується, що підприємство не розглядає можливість залучення додаткових позикових джерел фінансування, тобто задача полягає в найбільш ефективному розподілі власних засобів серед інвестиційних об'єктів:

$$\sum_{j=1}^J (C_{0j} x_j) \rightarrow \max, \quad (4.52)$$

При цьому поточні платежі визначаються за схемою "витрати-виторг", тобто цільова функція буде представлена наступним вираженням:

$$\sum_{j=1}^J \sum_{t=0}^T \frac{(-A_{jt})}{(1+i)^t} + \sum_{j=1}^J \sum_{t=0}^T \frac{(u_{jt} - s_{jt}) q_{jt}}{(1+i)^t} \rightarrow \max, \quad (4.53)$$

Максимум функції визначається з урахуванням обмежень:

$$\sum_{j=1}^J \sum_{t=0}^T ((A_{jt} x_j)(1+i)^{-t} + A_{0j} x_j) \leq \Phi, \quad (4.54)$$

$$\sum_{j=1}^J C_{0j} x_j \geq \sum_{j=1}^J \sum_{t=0}^T ((A_{jt} x_j)(1+i)^{-t} + A_{0j} x_j) \cdot R_{\min}, \quad (4.55)$$

$$x_j \in \{0;1\}, \quad j = \overline{1, J}, \quad (4.56)$$

де C_{0j} - чиста дисконтована вартість капіталу інвестиційного об'єкту, грн.;

j - індекс інвестиційного об'єкту ($j=1, \dots, J$);

x_j - булева змінна величина, значення якої визначає, чи буде реалізована інвестиція ($x_j=1$) або ні ($x_j=0$) для всіх альтернатив;

A_{jt} - витрати на придбання j -го інвестиційного об'єкту в момент часу t , грн.;

i - відсоткова ставка;

u_{jt}, s_{jt} - відповідно ціна і собівартість одиниці продукції, що виробляється на j -му інвестиційному об'єкті в момент часу t , грн.;

q_{jt} - обсяг реалізації продукції, виробленої на інвестиційному об'єкті j в періоді t , натуральна одиниця;

Φ - величина наявних фінансових засобів, грн.;

R_{min} - мінімальний рівень рентабельності капіталу;

$Q_{план\ jt}$ - плановий обсяг виробництва продукції на j -м інвестиційному об'єкті в момент часу t .

Для формування інвестиційного бюджету використовуємо розглянуту вище модель максимізації чистої дисконтованої вартості капіталу, з огляду на те, що підприємство розглядає можливість одночасного використання власних і позикових засобів.

Можна визначити оптимальну інвестиційну програму на основі моделі бюджетування, що базується на максимізації кінцевої вартості капіталу, використовуючи формули (4.57) - (4.62):

$$\hat{E} \hat{A} \hat{E} \hat{\delta} = \sum_{j=1}^J \sum_{t=0}^T (e_{jt} - a_{jt}) \cdot x_j - \sum_{j=1}^J \sum_{t=1}^T K_{j\ t-1} \cdot (1 + i_{\hat{\delta}\ t-1}) \cdot x_j + \sum_{j=1}^J \sum_{t=1}^T \hat{A} \hat{O}_{j\ t-1} \cdot (1 + i_{\hat{\delta}\ t-1}) \cdot x_j - \sum_{j=1}^J \sum_{t=1}^T F_{jt} \rightarrow \max \quad (4.57)$$

Обмеження має наступний вид:

$$CK_0 + \sum_{j=1}^J (A_{0j} \cdot x_j) + K_{j0} \cdot x_j - Д\Phi_{j0} \cdot x_j - F_{j0} = 0, \quad (4.58)$$

Для фінансових обмежень періодів від $t=1$ до $T-1$ має місце наступна умова:

$$\sum_{j=1}^J (e_{jt} - a_{jt}) \cdot x_j + K_{jt} \cdot x_j - K_{j,t-1} \cdot (1 + i_{кр,t-1}) \cdot x_j - Д\Phi_{jt} \cdot x_j + Д\Phi_{j,t-1} \cdot (1 + i_{фвл,t-1}) \cdot x_j - F_{jt} = 0 \quad (4.59)$$

$$\sum_{j=1}^J C_{0j} x_j \cdot (1 + i)^n \geq \sum_{j=1}^J \sum_{t=0}^T ((A_{jt} x_j)(1 + i)^{-t} + A_{0j} x_j) \cdot (1 + i)^n \cdot R_{min}, \quad (4.60)$$

$$x_j \leq x_{j\max}; \quad x_j \in \{0; 1\} \quad (4.61)$$

$$K_t \leq K_{t\max}; \quad K_t \geq 0; \quad Д\Phi \geq 0 \quad (4.62)$$

де $КВК_T$ - кінцева вартість капіталу, грн.;

e_{jt} - поточні доходи по j -му інвестиційному проекту в період часу t , грн.;

a_{jt} - поточні витрати на здійснення j -го інвестиційного проекту в період часу t , грн.;

$K_{j(t-1)}$ - сума кредиту по j -му інвестиційному об'єкту, отримана в попередньому періоді, грн.;

$i_{кр(t-1)}$ - процентна ставка за користування кредитом;

$ДФ_{j(t-1)}$ - додаткові фінансові інвестиції j -му інвестиційному об'єкту в попередньому періоді, грн.;

$i_{фвл}$ - процентна ставка для фінансових вкладень;

F_{jt} - заплановане споживання по j -му інвестиційному об'єкту в період часу t , грн.;

$СК_0$ - стартовий капітал інвестора, грн.

Фермерські господарства, здійснюючи капіталовкладення, можуть прагнути до максимальної величини знову придбаних засобів, які можна використовувати на розширення виробництва й інші цілі, не пов'язані з реалізацією даного об'єкта. Цільова функція в цьому випадку буде мати вид:

$$F_T \rightarrow \max \quad (4.63)$$

Для подібної моделі фінансові обмеження аналогічні обмеженням розглянутої вище моделі (формули (4.57)-(4.58); (4.61)-(4.62). Однак необхідно ввести додаткове обмеження, що гарантує, що наприкінці планового періоду буде отримана запланована кінцева вартість капіталу $КВК_T$. Це обмеження буде мати наступний вид:

$$\sum_{j=1}^J \sum_{t=0}^T (e_{jt} - a_{jt}) \cdot x_j - \sum_{j=1}^J \sum_{t=1}^T K_{j,t-1} \cdot (1 + i_{кр,t-1}) \cdot x_j + \sum_{j=1}^J \sum_{t=1}^T ДФ_{j,t-1} \cdot (1 + i_{фвл,t-1}) \cdot x_j - \sum_{j=1}^J \sum_{t=0}^T F_{jt} - КСК_T = 0 \quad (4.64)$$

Здійснені ітеративні розрахунки по всіх ієрархічних ланках поряд з доказом можливості і доцільності практичного використання запропонованої системи дозволяють запропонувати конкретні параметри спеціалізованого

кластерного розвитку по інвестиційній привабливості фермерських господарств у розрізі областей, зон і типів окремих господарств на середньострокову перспективу.

З урахуванням аналізу, лише 46% господарств від загальної кількості досліджуваних сільськогосподарських підприємств мають високий ступінь привабливості для інвестора в частині використання економічного потенціалу.

Таким чином, оцінка в агропромисловому виробництві з погляду рівня ризику дозволяє створити реальне інвестиційно привабливе і конкурентне середовище для фермерських господарств.

Масштабне і тривале здійснення інвестицій в основний капітал окремих галузей, сфер і видів діяльності змінює існуючу в сільському господарстві структурність. Для прискорення інвестиційних процесів і підвищення інноваційної сприйнятливості сільського господарства необхідний ефективний механізм інвестиційного забезпечення, що представляє собою сукупність взаємопов'язаних форм, методів і важелів, що сприяють задоволенню потреби в інвестиційних ресурсах. Змістовно даний механізм складається з наступних елементів: нормативно-правове, інституціональне, організаційно-економічне, фінансове й інформаційне забезпечення ефективного інвестування.

Нормативно-правове забезпечення є першочерговим у створенні умов для успішного проведення інвестиційної діяльності, оскільки визначає правила взаємодії економічних суб'єктів із приводу руху інвестиційних ресурсів. Організаційно-економічне забезпечення передбачає формування багаторівневої системи управління інвестиційною діяльністю з реалізацією функцій планування, координації, мотивації і контролю. Інституціональне забезпечення пов'язане з формуванням і розвитком інститутів, що відбивають економічні інтереси виробників, мотивованих для участі в інвестиційному процесі. Фінансове забезпечення полягає у визначенні потреби галузі, підприємств, господарств в інвестиціях, встановленні потенційних джерел фінансування і їх залученні в інвестиційний процес. Пожвавлення і підвищення результативності інвестиційної діяльності багато в чому визначається інформаційним

забезпеченням, що пов'язано зі створенням єдиного інвестиційного банку даних, що дозволяє акумулювати інформацію про стан, тенденції і проблеми інвестиційного процесу.

Механізм інвестиційного забезпечення вимагає визначення потреби фермерських господарств (об'єднань господарств) в інвестиціях. У пропонованій методиці необхідний розмір інвестицій визначається виходячи з прогнозованого обсягу виробництва й оптимального параметра капиталоемності галузі.

Потреба в інвестиціях для розвитку сільського господарства складається з потреби в його підгалузях

(4.65)

де i – індекс галузі ($i=1, 2, \dots, N$);

t – індекс періоду (tn – плановий період $tn-1$ – базовий період);

I – потреба в інвестиціях (грн.);

$Xi(t)$ – обсяг інвестицій в галузь i , необхідний для забезпечення виробництва, відповідного кінцевому споживанню в період t (грн.).

Потреба в інвестиціях для конкретної підгалузі розраховується по формулі

(4.66)

де $Qi(t)$ – обсяг виробництва по i -й галузі в періоді t (тис. грн.);

$Ki(t)$ – питомі інвестиції на одиницю вартості продукції i – й галузі в періоді t (грн./грн.).

Орієнтирами у визначенні обсягів виробництва можуть бути як норми споживання продуктів харчування, так і цільові індикатори стратегічних програм розвитку сільського господарства.

Коефіцієнт $K_{i(t)}$ – являє собою норму капіталоємності, що відповідає точці максимальної ефективності використання капіталовкладень при заданому рівні розвитку виробництва. Використовуючи масові звітні й експериментальні дані, застосовуючи методи математичної статистики, можна одержати досить достовірні коефіцієнти для відповідного планового періоду. У прогнозних розрахунках варто виходити з двох рівнів даного коефіцієнта: граничного і реально досяжного.

Розмір інвестицій, що забезпечує структурні перетворення в сільському господарстві, визначається як

(4.67)

- де I – обсяг інвестицій, що забезпечує структурні зрушення;
- вартість валової продукції по i -й галузі в плановому періоді tn ;
 - i – відповідно планова і базова капіталоємність i -го виду продукції.

У таблиці 4.8 представлена потреба регіонального аграрного сектора в інвестиціях на 2011-2015 роки. В основі інвестиційної стратегії лежить комплексний еволюційний розвиток. За зазначений період необхідно вкласти в сільське господарство області 28,6 млрд. грн., що дозволить забезпечити розширене відтворення. При цьому потреба в інвестиціях пов'язана з майбутньою галузевою структурою аграрної системи. Основний інвестиційний потік повинен бути переспрямований у тваринництво. Щорічний темп приросту інвестиційних ресурсів у цю галузь складе 13,6 %.

Дуже складним залишається питання реального фінансування інвестиційного процесу. У вирішенні питання інвестиційного забезпечення

структурних перетворень представляється доцільним формування спеціалізованого інституту – Агентства інвестицій і аграрного розвитку, основною метою діяльності якого є залучення інвестицій у сільське господарство.

Таблиця 4.8

Потреба в інвестиціях для здійснення структурних перетворень у сільському господарстві Херсонської області

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Інвестиції в основний капітал за рахунок усіх джерел фінансування, млн. грн.	38,73	48,31	56,82	66,02	75,98
в тому числі:	17,43	20,77	22,96	25,01	26,89
- рослинництво					
- тваринництво	21,30	27,54	33,86	41,01	49,09
Індекс фізичного обсягу інвестицій в основний капітал сільського господарства, % до попереднього року (у порівнянній оцінці)	110,1	116,5	109,3	107,6	107,0
Вартість валової продукції - всього, млн. грн.	704,21	790,68	880,86	980,10	1085,11
в тому числі:	352,81	373,99	387,58	400,86	423,19
- рослинництво					
- тваринництво	351,40	416,68	493,28	579,24	661,92
Індекс виробництва продукції сільського господарства, % до попереднього року (у порівнянній оцінці)	105,1	105,5	105,0	104,8	104,5
Інвестиційні ресурси на 1 грн. валової продукції сільського господарства, грн.	0,0550	0,0611	0,0645	0,0674	0,0700
Розмір інвестицій, що забезпечує структурні перетворення, млн. грн.	98,6	482,3	299,5	284,2	282,1

Найбільш прийнятною організаційно-правовою формою Агентства є некомерційне партнерство, оскільки, засноване на членстві, воно сприяє залученню додаткових ресурсів і формуванню власного бюджету, що направляється на надання сприяння її членам – фермерським господарствам у здійсненні інвестиційної діяльності. У той же час Агентство має можливість надання платних послуг у форматі цілей організації. Економічна підтримка некомерційного партнерства органами державної влади і місцевого самоврядування може здійснюватися у формі розміщення замовлення на

надання послуг для державних потреб по організації інвестиційного процесу і залученню інвестицій у сільське господарство, оформлюваного державним контрактом. При цьому діяльність Агентства буде будуватися з урахуванням економічних інтересів всіх основних суб'єктів інвестиційного процесу, і передбачати виконання широкого спектра функцій (рис. 4.10).

Функції НП «Агентство інвестицій і аграрного розвитку»	Інвестиційне планування і прогнозування	<ul style="list-style-type: none"> - участь у підготовці відомчих програм і інвестиційних стратегій на рівні регіону, міста; - розробка інвестиційних проектів для сільгосптоваровиробників; - розробка проектів в сфері приватно-державного партнерства
	Інвестиційний консалтинг	<ul style="list-style-type: none"> - консультаційна підтримка реалізації нововведень; - оптимізація структури джерел інвестиційних ресурсів; - підбір форм і методів фінансування інвестицій; - організація навчання і підвищення кваліфікації спеціалістів у сфері інвестиційної діяльності
	Інвестиційні комунікації	<ul style="list-style-type: none"> - формування бази даних інвестиційних проектів; - підготовка аналітичних і інформаційних матеріалів про організацію інвестиційного процесу у галузі; - організація контактів бізнесу і влади - підготовка і проведення форумів, семінарів, конференцій і виставок, організація переговорів
	Інвестиційний аналіз	<ul style="list-style-type: none"> - проведення аналізу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, виявлення впливу інвестиційних процесів на стан аграрної економіки, підготовка пропозицій по створенню сприятливих умов для здійснення інвестиційної діяльності і розвитку аграрного підприємництва; - проведення аналізу фінансового ринку і підготовка пропозицій по залученню позабюджетних інвестицій у сільське господарство; - проведення експертизи інвестиційних проектів
	Координація інвестиційної діяльності	<ul style="list-style-type: none"> - здійснення організаційного, інформаційного, юридичного супроводження проекту; - залучення вітчизняних та іноземних інвестицій; - забезпечення гарантій інвесторам; - підбір учасників для реалізації проектів

Рис. 4.10. Основні функції НП "Агентство інвестиції й аграрного розвитку"

Створення і функціонування Агентства інвестицій і аграрного розвитку стане важливим напрямком у прискоренні структурних перетворень і буде

сприяти економічному розвитку і росту сільського господарства.

Висновки до розділу 4

1. В результаті дослідження розкрито авторський погляд на зміст структурної політики у аграрному секторі економіки, на основі якого сформовано єдиний інструментарій структурного регулювання. Розроблена методична конструкція моніторингу, яка включає три блоки: вимір структурних зрушень; аналіз стану аграрної структури; оцінка ефективності функціонування аграрної системи. При дослідженні структурних зрушень визначається ступінь зміни взаємозалежних пропорцій, що ведуть до виникнення нової якості. Зіставлення нових пропорції з граничними, дозволяє оцінити стан структури, визначити ступінь наростання або зниження погроз в аграрній системі. Пропонований підхід дозволяє одержати повномасштабні кількісні і якісні оцінки і прийняти правильні управлінські рішення, визначаючи тип економічної ситуації і вибираючи програму перетворень з діапазоном від простого утримання балансу аграрної системи до повної структурної трансформації.

2. Запропоновано створення кластеру в овочівництві Херсонщини, метою якого є формування логістики розвитку "кластерного ланцюжка цінностей" за асортиментом виробленої продукції, включаючи прилягаючі території і регіони. Механізм розвитку конкурентоспроможного кластера овочівництва передбачає етапи: аналіз і діагностика передумов створення кластеру; розробка структури кластеру; формування кластеру; оцінка ефективності і стратегії розвитку кластера. Економічні взаємовідносини в кластері повинні бути побудовані на принципах некомерційного партнерства – асоціації. Для оперативного управління у кластері передбачено створення координаційної ради. Розроблено структуру запропонованого кластеру та схему взаємодії координаційної ради з

виробничими об'єктами за типом стратегічного планування. Аналіз діяльності фермерських господарств дозволив сформувавши комплекс заходів для розвитку переробної галузі в рамках кластеру овочівництва. З метою оцінки привабливості і стійкості кластеру овочівництва у Херсонській області розроблено критерії оцінки факторів і вагові коефіцієнти. Розроблено модель регіональної інноваційної кластерної системи.

3. Розроблено методичний підхід до розрахунку внутрішніх цін для ієрархічної системи управління агропромисловим кластером із трьома бізнес-одинацями, які мають послідовну структуру зв'язків, і одним координуючим органом управління (координаційна рада). В результаті отримана підсумкова таблиця внутрішніх цін у залежності від варіантів сценарних умов.

4. 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 на 2011-2015 роки. 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.

5. На основі аналізу факторів ризику в сфері управління агроекономічними процесами нами пропонується концептуальна схема формування прийняття управлінських рішень в агросфері з урахуванням ризику, що враховує специфіку і характер взаємодії підсистеми прийняття управлінських рішень по ризиках з іншими (зовнішніми і внутрішніми) підсистемами АПК. Запропоновано новий підхід до моделювання інформаційної системи прийняття управлінських рішень і банку інформаційних ресурсів інфоконтролюючої системи (ІКС), що дозволить вирішити не тільки методологічні задачі їх систематизації, структуризації й ідентифікації, але й організувати роботу ІКС з урахуванням функціональної діяльності, пов'язаної з

формуванням і використанням інформації різних предметних областей. Такий характер розгляду інформаційного забезпечення підприємства з позиції прийняття управлінських рішень полягає в різкому зсуві акценту з аналізу окремих елементів інформаційної системи на вивчення зв'язків і відносин цих елементів на морфологічному, синтаксичному і семантичному рівні.

6. Розроблено методичний підхід, що дозволяє максимально об'єктивно оцінити змінні умови і визначити рівень інвестиційної привабливості фермерського господарства з урахуванням факторів ризику і невизначеності. Усі процедури і кроки пропонованої методики побудовані на послідовності 9 етапів виконання задач функціонування фермерського господарства з урахуванням невизначеності і ризику економічного середовища.

7. Механізм інвестиційного забезпечення фермерських господарств, представляє собою сукупність взаємопов'язаних форм, методів і важелів, що сприяють задоволенню потреби в інвестиційних ресурсах. Змістовно пропонований механізм складається з наступних елементів: нормативно-правове, інституціональне, організаційно-економічне, фінансове й інформаційне забезпечення ефективного інвестування. Розроблено методичний підхід до визначення потреби фермерських господарств (об'єднань господарств) в інвестиціях, відповідно до якого необхідний розмір інвестицій визначається виходячи з прогнозованого обсягу виробництва й оптимального параметру капіталоемності.

8. У вирішенні питання інвестиційного забезпечення структурних перетворень представляється доцільним формування спеціалізованого інституту – Агентства інвестицій і аграрного розвитку, основною метою діяльності якого є залучення інвестицій у сільське господарство. Найбільш прийнятною організаційно-правовою формою Агентства є некомерційне партнерство, оскільки, засноване на членстві, воно сприяє залученню додаткових ресурсів і формуванню власного бюджету, що направляється на надання сприяння її членам – фермерським господарствам у здійсненні інвестиційної діяльності. У той же час Агентство має можливість надання

платних послуг у форматі цілей організації.

РОЗДІЛ 5

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ І МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

5.1. Основні напрямки підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств

Сучасний підхід до розвитку аграрного сектора економіки, що включає у себе й аграрне виробництво, в Україні характеризується переходом до сучасної форми господарювання в умовах ринкової економіки, зміною структури агропромислового комплексу, багатокладністю, різноманітним організаційно-правовим форм господарювання, розвитком спеціалізації, кооперації й інтеграції.

Основи селянського виробництва довгі роки зберігалися у формі особистого, сімейного, підсобного присадибного господарства, вторинної зайнятості. Це дозволяло забезпечувати сільськогосподарською продукцією самих виробників, а надлишки продавати на ринку. У період соціалістичного господарювання вони були малоефективними, безперспективними, соціально-економічними формами. В економічному і правовому відношенні вони обмежувалися і все ж таки вони існували і виконували важливі соціально-економічні функції.

Виникнення фермерських господарств у ході аграрних реформ початку 90-х рр. ХХ століття в Україні як перспективної організаційно-правової форми господарювання, заснованої на приватній власності, розглядає ці види господарств як такі, що потребують переосмислення і вивчення. Зараз практично ніхто не заперечує необхідності і доцільності багатокладної форми економіки, що включає різні форми власності і господарювання. У сучасних

умовах на науковій арені йдуть суперечки пов'язані з проблемами їх першості, оптимальності і необхідності підвищення конкурентності. Щодо фермерських господарств можна стверджувати, що в різних регіонах країни вони можуть розвиватися не стереотипно (як це було з колективними господарствами), а з урахуванням багатьох факторів: природно-кліматичних, соціально-економічних, психологічних; у різній формі, спеціалізації, інтенсивності і масштабності.

Фермерські господарства як нова соціально-економічна форма господарювання стали об'єктивною дійсністю. Підтвердженням їх перспективності є збільшення питомої ваги виробництва і реалізації продукції сільського господарства у всіх категоріях господарств. Даний сектор сільськогосподарського виробництва активно розвивається, і до підвищення їх конкурентоспроможності і подальшого розвитку в цілому необхідно звернути особливу увагу.

Фермерські господарства як одна з малих форм сільськогосподарського підприємництва, мають переваги в порівнянні з великими сільгосптоваровиробниками: прості в оформленні, спрощені процедури входу на ринок і відхід з нього для них не представляє серйозних проблем; відрізняються значною гнучкістю в господарській діяльності; швидко реагують на зміни кон'юнктури ринку; мають очевидну економію на внутрішньогосподарських перевезеннях і управлінських витратах у порівнянні з великими господарствами; у більшому ступені зацікавлені в більш ефективній роботі.

У той же час у них є чимало соціально-економічних проблем і одна з центральних є формування ефективного, рентабельного, конкурентоспроможного виробництва.

Ефективне функціонування невеликих фермерських господарств можливе тільки на початковому етапі їх становлення, коли ще мало конкурентів. В міру розвитку аграрного ринку виникають труднощі зі збутом продукції, змінюються потреби в ній з боку держави, у більшому ступені впливають

фактори макросередовища. З'являється необхідність подальшого розвитку і зокрема формування такого стану, коли господарства адекватно реагують на зміни ринкової кон'юнктури. В даний час це цілком можливо, але за умови виробництва продукції вже придатної для споживання (хліб, молочні і м'ясні продукти). Одному фермерському господарству та ще й невеликих розмірів здійснити повний технологічний цикл виробництва готового продукту складно в усіх відносинах, тому такі господарства об'єднуються в кооперативи, товариства, асоціації або інші форми співробітництва.

Такого роду форма кооперації найбільш життєздатна. Управління в такому об'єднанні здійснюється колективно на основі прийнятого Статуту або договору, за самими ж господарствами зберігається повна економічна і юридична самостійність у всіх питаннях виробництва, управління, організації. Така самостійність фермерів можлива за умови, якщо співробітництво не буде знижувати доходи фермерського господарства, продуктивність праці його працівників не буде послабляти самостійність у пошуку нових шляхів розвитку і буде знайдений ефективний варіант розподілу кінцевих результатів.

Раніше відзначено, що значна частина фермерських господарств на початковому етапі становлення пішли по шляху стихійного створення без урахування природно-кліматичних умов, стану ґрунтів, спеціалізації і концентрації сільськогосподарського виробництва, принципів раціонального розміщення продуктивних сил, інфраструктури. Дотепер немає чіткості й у розробці моделей типових фермерських господарств.

Міжгосподарську кооперацію варто розглядати як форму добровільного виробничого співробітництва юридично й економічно самостійних господарюючих суб'єктів для досягнення загальних цілей у різних областях економічної діяльності. Основою кооперації є координація їх функціонування, обмін виробленою продукцією (послугами) чи спільна організація виробництва з метою підвищення ефективності виробництва, росту продуктивності праці, створення умов для більш повного впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

Природно процес розвитку не завершується даним етапом, а виникає наступний етап розвитку (другий), що обумовлює фермерські господарства вишукувати шляхи розвитку й адаптуватися до умов ринкової економіки, неминучою системою якої є кооперація, з метою виживання в умовах твердої конкуренції.

Галузева структура виробництва вимагає формування оптимального поєднання галузей і видів продукції з метою рівномірного використання робочої сили протягом року. Здійснити це можна шляхом підбору культур і сортів по термінах сівби, відходу і збирання врожаю. Крім того, для цього потрібна необхідна кваліфікація членів і найманих працівників фермерського господарства, підвищення рівня механізації виробництва, мотивація виконання усіх виробничих і управлінських функцій, що і визначає продуктивність праці фермерів і прибутковість господарства. Це і варто враховувати при організації і функціонуванні фермерських господарств, а також їх розвитку.

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

Натуральні показники забезпеченості технікою дають уявлення про кількісний і якісний склад, виробничі можливості, дозволяють визначити терміни служби основних засобів.

Наші дослідження показали, що найбільш сприятливі умови формування і функціонування фермерських господарств були до 1993 р. Але всупереч, усьому (погіршення фінансування і кредитування та ін.) наявність техніки в розрахунку на 100 господарств збільшується.

Процес розвитку поступово переходить у нові більш якісні форми. Відносні показники, що характеризують визначену стабільність, у плані забезпечення технікою можуть носити тимчасовий характер, якщо немає належного фінансування фермерських господарств. Пояснюється це, тим, що в процесі виробництва усі види основних засобів зношуються. Вони втрачають

свої первісні якості і дієздатність, поступово стають непридатними для подальшого використання і їх доводиться замінити новими. Наприклад, наші розрахунки показують, що забезпеченість тракторами в 2015 р. при існуючих темпах зниження буде складати 20-35%, з постійним зменшенням щорічно.

Знос основних засобів, приводить фермерське господарство до морального і фінансового збитку. Щоб вирішити цю проблему, господарству потрібно використовувати техніку з максимальним навантаженням, що в існуючих розмірах практично неможливо.

Крім того, склад машинно-тракторного парку у фермерських господарствах, формується на основі особистої думки фермера, його досвіду і можливостей придбання, вартості, тривалості робочого періоду, наявності трудових ресурсів та ін. У даний час фермерські господарства у своєму розвитку підійшли до усвідомлення необхідності оптимізації складу (по кількості і якості) основних засобів і самого господарства. Фермери стали перед проблемою оптимізації витрат володіння основних засобів і експлуатаційних витрат. Витрати володіння – амортизація, відсотки на вкладений капітал, податки, страхування, утримання приміщень та ін. Ці витрати постійні і не залежать від інтенсивності використання машин.

Відомо, що новий трактор у фермерському господарстві вигідно мати тільки до першого капітального ремонту. Після ремонту витрати на всі види обслуговування і поточного ремонту вище нормативних. При цьому склалася ситуація невивідності утримання в одному господарстві великих і потужних машин, причепів, начіпних знарядь тощо, що обумовлено підвищенням витрат володіння й експлуатації на одиницю земельної площі.

Варто враховувати і той факт, коли фермери через відносно низькі ціни здобувають стару техніку, що у наслідку буде збільшувати експлуатаційні витрати, ризик у стані і надійності.

У силу цього фермерським господарствам, у даний час, можна рекомендувати використовувати самі різні форми користування основними засобами: придбання у власне володіння за рахунок власних коштів чи різних

форм кредиту; купівля на виплату; укладання контрактів (у різних формах) на виконання механізованих робіт; оренда і прокат машин; об'єднання фермерських господарств для придбання і використання техніки на пайових початках; входження в агрокомпанії, корпорації й інші форми кооперації зі збереженням економічної і юридичної самостійності; використання послуг створюваних машинно-технологічних станцій; співробітництво (кооперація) на довгостроковій основі з комерційними сільськогосподарськими підприємствами у формі передачі їм окремих функцій (зберігання продукції, її реалізація, маркетинг та ін.). Здійснити цей процес фермерські господарства можуть на основі кооперації.

Кожна з приведених форм має свої позитивні і негативні сторони і конкретне фермерське господарство повинне вибирати свою, яка залежить від множини факторів (фінансовий стан, місце розташування, спеціалізація, рівень освіти і ділові якості фермера та ін.).

Закордонний досвід міжгосподарського використання основних засобів (кооперації) свідчить про позитивні результати: у фермера з'являється більше вільного часу для родини і домашнього господарства; менше стресових ситуацій; поліпшення фінансового стану. Крім виробничих основних засобів, для здійснення процесу виробництва продукції і реалізації, фермерські господарства повинні володіти необхідними оборотними коштами.

Особливе місце в матеріальних оборотних коштах займають виробничі запаси. Їх частка складає 80-85%, що створює для фермерських господарств особливі труднощі для їх поповнення.

Джерелом поповнення власних оборотних коштів є прибуток, а позикових – кредити на сезонні витрати.

На період утворення фермерських господарств (1992р.) матеріальні ресурси формувалися в основному за рахунок позикових засобів (довгострокових - 66% і короткострокових - 32%), а також бюджетних асигнувань. Частка бюджетних асигнувань склала тільки 1,5% стосовно позикових засобів. Позикові засоби використовувалися фермерами в основному

на поточні витрати - 85,7%.

Основна частина з поточних виробничих витрат у фермерських господарствах витрачена на придбання техніки й устаткування (61%) і тільки 18,2% - на будівництво; на власне споживання - 6,3% і на оплату залучених працівників - 1,8%.

Приведені дані підтверджують кризову ситуацію фінансування фермерських господарств яка стала рубежем і періодом кількісного, переродження фермерських господарств у якісний стан (збільшення середнього розміру землекористування і зростання виробництва валової продукції в загальному обсязі та ін.). З'явилися нові форми забезпечення фермерських господарств матеріальними і фінансовими ресурсами: кооперація з іншими фермерськими і комерційними аграрними підприємствами, переробними і обслуговуючими підприємствами; здійснення нових форм угод (лізингові, ф'ючерсні, оптова торгівля, товарні кредити та ін.). Це свідчить про те, що фермерські господарства цілком життєздатні і є повноправним суб'єктом аграрної економіки і продовольчого ринку країни.

Наші дослідження довели, що на формування конкурентоспроможності фермерських господарств впливає множина факторів, що знаходяться у взаємному зв'язку, залежності й обумовленості. Виявлення цих факторів і уміння управліти ними дозволяє впливати на зміну показників конкурентоспроможності фермерських господарств.

Для забезпечення ефективного управління конкурентоспроможністю фермерських господарств необхідно мати чітке уявлення про склад факторів, що повинні бути предметом постійного моніторингу. Рушійні сили конкуренції – це ті основні групи впливу, а також умови і фактори, що безпосередньо обумовлюють рівень конкурентоспроможності фермерських господарств на цільовому ринку. Кількість використовуваних у фермерських господарствах різного виду рушійних сил може значно розрізнятися. Можна рекомендувати до реалізації 5 основних рушійних сил:

1. формування і стимулювання попиту на продукцію, вироблену

фермерським господарством;

2. висока швидкість прийняття управлінських рішень;
3. технологічні інновації;
4. маркетингові інновації;
5. орієнтування на широке використання кооперації.

Складність проблеми підвищення конкурентоспроможності у фермерських господарствах полягає в тому, що ці фактори діють не ізольовано, у чистому виді. У реальній дійсності вони перехрещуються, найтіснішим образом взаємообумовлюючи один одного. Тому усі фактори конкурентоспроможності фермерських господарств ми пропонуємо класифікувати в трьох аспектах: по ресурсах і витратах виробництва, по основних напрямках формування конкурентоспроможності і по реалізації цих напрямків на різних рівнях господарювання.

Класифікація по ресурсах і витратах дозволяє виявити джерела підвищення конкурентоспроможності. У залежності від такої класифікації основними факторами конкурентоспроможності по ресурсах і витратах є: трудомісткість, землеємність, фондоемність і матеріалоемність. Основні напрямки формування конкурентоспроможності фермерських господарств - ті, за допомогою яких досягається її ріст. Вони також дуже різноманітні, найважливіші з них – технологія, спеціалізація і концентрація виробництва, організація й оплата праці, науково-технічний прогрес і передовий досвід, кооперування. У залежності від рівня реалізації факторів конкурентоспроможності їх можна підрозділити на народногосподарські, галузеві і внутрішньогосподарські. Приведена класифікація не може охопити всього різноманіття конкретних факторів конкурентоспроможності фермерських господарств, однак вона дозволяє установити основні ознаки їхнього угруповання і характер взаємозв'язків.

В умовах багатоукладної економіки конкурентоспроможність фермерських господарств, необхідно формувати з урахуванням факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Урахування дії даних факторів,

дозволяє формувати більш повну систему факторів підвищення конкурентоспроможності даних господарюючих суб'єктів.

Фактори зовнішнього середовища, будучи макроекономічними факторами, що впливають на конкурентоспроможність фермерських господарств охоплюють собою такі фактори як: політична ситуація, стабільність сучасних політичних перетворень; кримінальна обстановка; податкова система; і інші фактори.

Крім макроекономічних, існують і конкретні фактори, у відношенні яких мається можливість кількісно враховувати при формуванні концепції і моделі конкурентоспроможності фермерського господарства, що підрозділяються на:

- економічні;
- демографічні;
- правові;
- екологічні;
- науково-технічні.

У ході формування системи макро- і мікроекономічних факторів формування і функціонування конкурентоспроможного фермерського господарства нами була врахована основна мета даної форми господарювання, що полягає у отриманні прибутку від реалізованої продукції і наданих послуг.

Одержання прибутку в збільшеній масі є мотивація поточного виробництва, його стратегічною метою. Як відомо без розвитку виробництва, вирішення соціальних і економічних проблем не буде можливе. Господарства повинні не тільки вижити і нормально функціонувати, але і бути конкурентоспроможним.

Організація конкурентоспроможного виробництва передбачає забезпечення пропорційності окремих технологічних процесів ресурсами, паралельності, безперервності, точності, ритмічності, стандартизації по якості їх здійснення. Виконання зазначеної функції дозволить здійснити розроблений план у встановлений термін, з оптимальними витратами і необхідною якістю продукції.

Для ефективного використання системи факторів забезпечення конкурентоспроможності фермерських господарств створені на основі кооперації, повинні функціонувати, на нашу думку, на основі наступних принципів:

1. Господарствам всіх організаційно-правових форм із різною формою власності, повинні створюватися рівні економічні умови відтворення. Причому цей принцип повинен стосуватися як вітчизняних, так і закордонних товаровиробників (щодо цін, податків та ін.).

2. Система економічних відносин фермерських господарств повинна зацікавлювати працівника в збільшенні власності членів фермерського господарства. При ефективному функціонуванні фермерських господарств його члени повинні бути зацікавлені в збільшенні доходів і капіталу господарства. Такий зв'язок особистих інтересів і результатів діяльності веде до більш високої продуктивності праці, кращої якості праці і продукції, зростання доходів, конкурентоспроможності виробництва.

3. Основою довгострокового успіху в господарській і комерційній діяльності, є встановлення між членами фермерського господарства і їх партнерами довіри і довгострокового інтересу. Щоб знайти специфічні методи управління конкретним господарством і бути упевненим у їх ефективності варто звертатися за пропозиціями до всіх членів господарства і партнерів по кооперації, втягувати їх у процес прийняття рішень і відповідальності за отримані результати.

4. Варто розвивати співробітництво з іншими підприємствами й організаціями, фізичними особами. Реально це можливо зробити на підставі спільного одержання доходів як членами фермерського господарства так і організаціями і фізичними особами, що співробітничать з ним.

5. Певна, бажано оптимальна частина доходів фермерського господарства повинна інвестуватися і використовуватися для його розвитку. Необхідно резервувати достатню частину доходу для вкладення в розвиток господарства, створювати резервні фонди для покриття збитків, що мають в окремих

випадках місце в процесі виробничо-господарської і комерційної діяльності. Створення резервних фондів може допомогти протриматися у важкий для господарства час.

6. Фермерському господарству необхідно також мати засоби для накопичення, у тому числі шляхом придбання земельного і майнового паю, що ідуть на пенсію членів господарства, що вибувають з його. Непрацюючі пенсіонери (колишні члени фермерського господарства) можуть голосувати за збільшення виплат (збільшення фонду споживання) на шкоду фонду накопичення. Ідеально було б, якщо фермерське господарство викупало частку його членів, що ідуть на пенсію і виходять зі складу протягом п'яти років.

7. Доцільно новим членам кооперативного фермерського господарства надавати право стати юридично повноправними членами після іспитового терміну. Фермерські господарства повинні прагнути до того, щоб постійні його члени і тимчасово залучені працівники на постійній основі були зацікавлені в кінцевих результатах виробництва, у противному випадку з ними можуть виникати конфлікти і несумлінне відношення до роботи. Мова при цьому не повинна йти про тимчасових працівників, найнятих на тиждень або півроку.

Кооперація не тільки сприяє стійкості окремого господарства або сектора на ринку, але і породжує необхідну конкуренцію між дрібним і великим виробництвом. На відміну від економічно розвинутих країн, в Україні і колишніх соціалістичних країнах розвивалася і має місце переважно горизонтальна кооперація. У Херсонській області найбільші можливості для кооперації мають в Білозерському, Бериславському, Голопристанському, Новотроїцькому, Генічеськом районах. У даних районах з найбільшою щільністю господарств потенційно можливий розвиток усіх видів кооперативів: може здійснюватися і серед фермерських господарств, і підприємств суспільного сектора, і особистих підсобних господарств населення. Крім того, фермерський кооператив може бути членом кооперативу, організованого з підприємством суспільного сектора. Таким чином, можливо не тільки розширення, але й ускладнення горизонтальних (територіальних) зв'язків.

Кооперування в області через територіальну розрізненість господарств розвинуто слабо. Серед причин, що гальмують даний процес, ми виділяємо наступні: усе ще економічна слабкість більшої частини фермерських господарств, територіальна віддаленість, відсутність транспортної, виробничої, соціальної інфраструктури, відсутність досвіду організації і функціонування кооперативів. Практика організації фермерських господарств свідчить про те, що більш половини їх поєднуються за виробничим принципом, менш 40% - у постачанні і реалізації продукції, матеріально-технічному забезпеченні. Тим часом, кооперація – це головна умова існування і розвитку фермерських господарств. Розвиток широкої мережі кооперативів розглядається як фактор успішного функціонування фермерських господарств, і з ним ми пов'язуємо подальші перспективи фермерського сектора в сільському господарстві України і Херсонської області.

Складність формування сукупності однорідних за якою-небудь групувальною ознакою елементів визначається як числом формалізованих ознак, так і можливістю кількісного чи якісного опису їх характеристик. Очевидно, що специфіка напрямку досліджень обумовлює вибір тієї чи іншої класифікаційної ознаки. Найчастіше дослідники диференціюють фермерські господарства за розміром земель, що знаходяться в господарському обороті, чи рівнем ресурсозабезпеченості; за обсягами виробленої продукції (у порівнянних чи поточних цінах) чи за розмірами одержуваного доходу; за спеціалізацією господарюючих суб'єктів, чи їхнім юридичним статусом та ін.

Фермерські господарства Херсонської області можна класифікувати за декількома ознаками: за фізичним розміром, за економічним розміром, за сукупним доходом, за спеціалізацією, за товарністю.

1. Типологія за фізичним розміром. Близько 60 % фермерів мають наділи площею більш 50 га. Позитивним є збільшення частки фермерських господарств, що мають понад 100 га земельну площу, таких 40 %, деякі господарства обробляють до 1,5 тис. га. Тобто відбувається концентрація землі в більш великих господарствах. Структура землеволодіння у фермерських

господарствах включає орендовані землі, землі у власності і ті, що знаходяться у володінні і користуванні (табл. 5.1). У структурі землеволодіння у всіх типах господарств переважають землі в оренді в державної і муніципальної власності.

Таблиця 5.1

Структура землеволодіння у фермерських господарствах, %

Тип землеволодіння	Типові господарства (середні і парцелярні)	Великі господарства
Загальна площа землі	100	100
Орендовані землі	72,7	68,2
Землі у власності	12,5	21,4
Землі у володінні і користуванні	14,8	10,4

2. Типологія за економічним розміром. У США до фермерських господарств відносяться господарства з щорічною мінімальною сумою продажів від 1000 дол. У сучасних умовах по паритету цін в Україні це відповідає 8 тис. грн. Таке зіставлення і застосування до українського фермерства досить умовно, тому що при обсязі сукупного доходу (обсяг щорічних продажів сільськогосподарської продукції, тобто обсяг товарної продукції) у розмірі 8 тис. грн. з обстеження виключається група із сукупним доходом нижче даного рівня. Виключити їх з обстеження не можна, тому що де-юре – це фермерські господарства.

3. Типологія фермерських господарств за сукупним доходом. За сукупним доходом досліджені фермерські господарства можна розділити на три групи (табл. 5.2). Сукупний доход визначається нами, як обсяг щорічних продажів фермерським господарством сільськогосподарської продукції, у розрахунок не приймається доход від інших видів діяльності. Серед них ми виділяємо наступні:

1. Парцелярні господарства з доходом до 20 тис. грн.
2. Середні господарства з доходом від 20 до 100 тис. грн.
3. Великі господарства з доходом понад 100 тис. грн.

Властиві ним усереднені показники виробничої діяльності збільшуються

в міру росту сукупного доходу. Парцелярні і середні господарства (62% і 30% від обстежених відповідно) є найбільш розповсюдженими. Великі господарства складають 8%, але виробляють 76,5% валової продукції сільського господарства в обстеженій сукупності господарств.

Таблиця 5.2

Усереднені виробничі показники по типах фермерських господарств

Тип господарства	Посівна площа, га	Умове поголів'я сільськогосподарських тварин, голів	Валова продукція, тис. грн.	Рівень товарності, %	Кількість працюючих, чол.	Продуктивність праці, тис. грн./чол.
Парцелярний	58,4	10,2	18,9	До 60	3,9	13,4
Середній	198,3	41,5	80,9	60-70	11	26,7
Великий	485,8	86,2	473,3	Вище 70	39,3	29,4

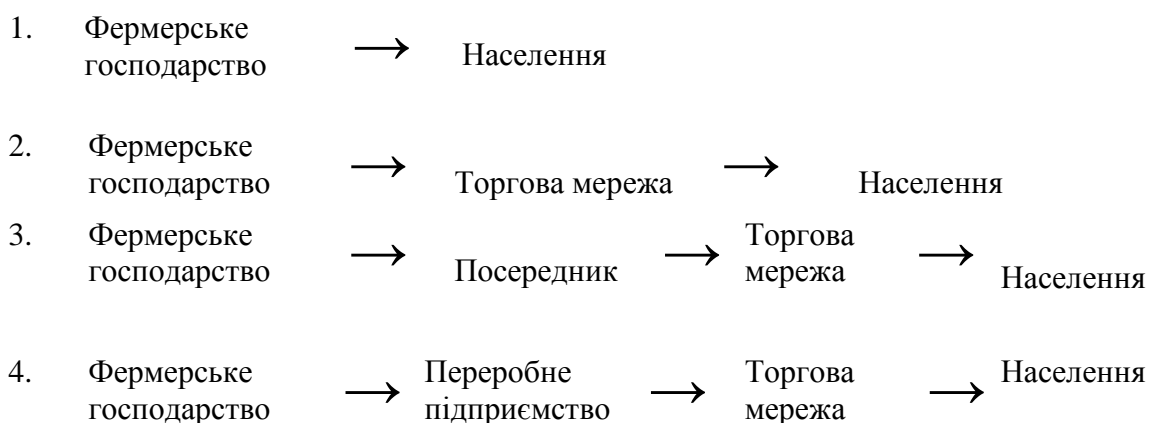
4. Типологія за товарністю. Найбільш показовим є розподіл господарств на споживчі і товарні. Однак фермерське господарство не може бути цілком споживчим, тому що здобувати необхідні засоби виробництва і предмети споживання без продажу частини продукції на ринку неможливо. Середня частка товарної продукції у фермерських господарствах складає близько 70%, в окремих великих товарних господарствах цей показник наближається до 95%. За цією ознакою ми виділяємо наступні типи фермерських господарств: великотоварні (обсяг товарної продукції не менш 75%), середньотоварні (не менше 60%), дрібнотоварні (менш 60%). Головними товарними видами сільськогосподарської продукції у великих фермерських господарствах є: зерно, овочі, м'ясо; у типових – м'ясо, овочі, реалізація яких дрібним оптом більш прийнятна для даного типу господарств.

Розгляд структурної диференціації фермерського сектора показує, що найбільшими можливостями для подальшого росту в сільському господарстві Херсонської області володіють великі господарства, частка яких має тенденцію до збільшення за рахунок перереєстрації великих особистих господарств населення і групи середніх фермерських господарств, що збільшують обсяги виробництва.

Диференціація фермерських господарств за спеціалізацією повторює сформований в минулому напрямок сільськогосподарського виробництва. Виробнича діяльність фермерських господарств пластична, вона більш чутлива до кон'юнктури ринку.

У Херсонській області виділяються по провідній виробничій спеціалізації наступні типи фермерських господарств: тваринницькі-молочно-м'ясні (5%), м'ясо-молочні (12%), м'ясні (23%), молочні (3%), серед них 80 % мають власну базу кормовиробництва і 20 % закупають корми. Ставковим рибництвом займаються 6%. Рослинницькі: зернові (13%), овочівницькі (65%), баштанницькі (48%), картоплярські (18%). Перевищення вартості товарної продукції рослинництва над тваринництвом у цілому по області характерно і для фермерських господарств.

Реалізація товару, обсяги його виробництва залежать від якісних властивостей продукції, споживчого попиту і налагодженої системи збуту. Система збуту готової продукції у фермерських господарствах ще не сформувалася, вона знаходиться в процесі формування (рис. 5.1).



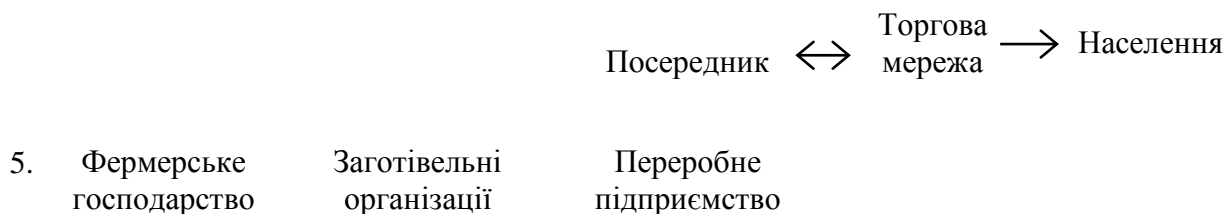


Рис. 5.1. Схеми каналів реалізації сільськогосподарської продукції фермерськими господарствами

Для всієї сільськогосподарської території області характерна висока і гостра екологічна напруженість, обумовлена природними й антропогенними факторами. До першого відносяться особливості клімату, гідрології, геоморфології, до других – неадаптовані системи ведення сільського господарства, орієнтовані на одержання найбільшої продукції рослинництва і тваринництва без необхідних екологічних обмежень. Найбільш вразливими є орні угіддя і пасовища, що страждають від ерозії, втрати родючості, перевипасу худоби, особливо на легких ґрунтах, а також водойми, куди надходять забруднені стоки.

У Херсонській області опустелювання земель відбувається головним чином у формі: дефляції, засолення, ґрунти із солонцевими комплексами, перезволожені, заболочені.

Зниження екологічної напруженості можливе в першу чергу шляхом влучної регламентації природокористування, освоєння природоохоронних технологій і максимального використання особливостей земельної території, у тому числі і фермерських господарствах області для раціонального розміщення виробництва і зміцнення її екологічної стійкості. Раціональне природокористування, у тому числі фермерськими господарствами області, повинне мати раціональну просторову організацію.

Для того щоб дієво управліти системою конкурентоспроможності сільськогосподарської організації, необхідно володіти об'єктивним інструментом з метою одержання її числової оцінки. Оцінку конкурентоспроможності сільськогосподарських формувань проводять по методу ринкових позицій, при якому існує два підходи визначення

конкурентоспроможності: структурний і функціональний. Структурний підхід до оцінки конкурентоспроможності дозволяє визначити вплив конкурентного середовища на сільськогосподарську організацію, її позицію на заданому товарному ринку, інтенсивність конкуренції. Для цього розраховуються показники ринкової частки, темпів росту продажів і рентабельності ринку. Другим напрямком у визначенні конкурентоспроможності служить функціональний підхід, де головну роль відіграють економічні показники діяльності організації. Найбільш надійними й об'єктивними узагальнюючими показниками, що характеризують рівень і динаміку конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва, можуть служити показники рентабельності, обчислені різними способами.

Для порівняльної оцінки рівня конкурентоспроможності було проведено дослідження різних сегментів ринку і ступеня інтенсивності конкурентної боротьби на ньому фермерських господарств. Оцінка конкурентоспроможності фермерських господарств була здійснена на основі конкурентної карти ринку (ККР), що представлена матрицею з використанням двох найбільш важливих показників: займаної ринкової частки і її динаміки. Нами пропонується удосконалити даний підхід шляхом доповнення до якісних характеристик, по яких класифікуються організації, кількісних даних. Конкурентна карта ринку (ККР) для визначення статусу сільськогосподарських формувань приведена в таблиці 5.3.

Всі аналізовані сільськогосподарські формування відповідно до їх положення на ККР мають наступні статуси: сільськогосподарські підприємства мають статус 1, фермерські господарства – статус 5, а господарства населення – статус 6. На ринку продукції рослинництва конкурентний статус як фермерських господарств так і сільськогосподарських підприємств відповідає тієї ж позиції, що і на ринку валової продукції сільського господарства. Конкурентне положення господарств населення погіршилося, оскільки вони мають статус 6.

На ринку продукції тваринництва спостерігається зворотна тенденція.

Тут лідером ринку зі швидко поліпшуваною конкурентною позицією є господарства населення, а фермерські господарства і сільськогосподарські підприємства – це організації зі слабкою конкурентною позицією, оскільки їх частка на ринку тваринницької продукції складає відповідно 2,6 % і 6,8 %. Однак по темпах приросту частки ринку ці формування випереджають головного конкурента – господарства населення більш ніж на 10,0 %, що свідчить про те, що їх конкурентна позиція швидко поліпшується.

Таблиця 5.3

Матриця формування конкурентної карти ринку аграрної продукції в Херсонській області

Темпи приросту ринкової частки (Т), %		Частка ринку, %			
		Лідери ринку (при частці ринку вище 40%)	Організації із сильною конкурентною позицією (при частці ринку від 40 до 15%)	Організації зі слабкою конкурентною позицією (при частці ринку від 15% до 5%)	Аутсайтери ринку (при частці ринку менше 5%)
		1	2	3	4
Організації з конкурентною позицією, що швидко поліпшується (Т більш 10%)	1	1	5	9	13
		Сільсько-господарські підприємства	Фермерські господарства		
Організації з конкурентною позицією, що поліпшується (Т от 10 до 5% включно)	2	2	6	10	14
			Господарства населення		
Підприємства з конкурентною позицією, що погіршується (Т от 5 до -5% включно)	3	3	7	11	15
Організації зі конкурентною позицією, що швидко погіршується (Т менше -5%)	4	4	8	12	16

Методично оцінку інтенсивності конкуренції можна встановити при взаємодії факторів конкурентного середовища за допомогою:

- розподілу ринкових часток між конкурентами;
- урахування темпів росту ринку;
- визначення рентабельності ринку.

Інтенсивність конкуренції на ринку аграрної продукції на основі ступеня подібності з часткою конкурентів дорівнює 0,624. По наших розрахунках інтенсивність конкуренції, що враховує темпи росту обсягів продажів сільськогосподарської продукції склала 0,641. Інтенсивність конкуренції з урахуванням рівня рентабельності ринку сільськогосподарської продукції склала в наших розрахунках 0,14. Показник узагальненої інтенсивності конкуренції дорівнює 0,737. З огляду на ту обставину, що узагальнений показник інтенсивності конкуренції змінюється від 0 до 1, можна зробити висновок про досить помітну (вище середньої) інтенсивність конкуренції на ринку аграрної продукції Херсонської області. Результати кількісного вираження рівня інтенсивності внутрішньогалузевої конкуренції на агропродовольчому ринку області дозволяють стверджувати, що виробництво сільськогосподарської продукції є привабливою галуззю для бізнесу.

По Херсонській області частка реалізації всієї продукції фермерськими господарствами в розрізі регіонів склалася в межах від 0,001 до 5,297 %, по продукції рослинництва – від 0,001 % до 5,58 %, а тваринництва – від 0,02 % до 2,48 %. Усе це свідчить про значну різницю між ринковими частками, а інтенсивність конкуренції між фермерськими господарствами на основі ступеня подібності частки дорівнює 0,007, що свідчить про низький рівень конкурентної боротьби між ними. Оскільки в області виділяють 3 природно-кліматичні зони, то оцінка конкурентоспроможності фермерських господарств була проведена в розрізі цих зон (табл. 5.4).

Сформована частка ринку фермерських господарств у Херсонській області обумовлена багато в чому якісним складом ґрунтів і зосередженням діяльності на виробництві зерна.

Помітно, що деякі сегменти ринку гостро конкурують один з одним – це такі райони як Білозерський, Голопристанський, Цюрупинський, Каховський, Бериславський. Це свідчить про те, що фермерські господарства цих районів найбільш конкурентоспроможні і знаходяться в більш сприятливих умовах, ніж їхні конкуренти – фермерські господарства інших районів.

Таблиця 5.4

Оцінка конкурентоспроможності фермерських господарств по показнику частки ринку (2008-2010 рр.)

Природно-кліматичні зони	Райони	Частка продажів, %		
		продукція сільського господарства	продукція рослинництва	продукція тваринництва
I	Голопристанський	1,361	1,50	0,00
	Білозерський	3,679	4,04	0,00
	Бериславський	1,104	1,21	0,00
	Цюрупинський	1,643	1,78	0,25
	Скадовський	2,468	2,71	0,02
В середньому по зоні		2,051	2,248	0,054
II	Каховський	5,297	5,58	2,48
	Чаплинський	1,079	1,14	0,43
	Каланчацький	0,683	0,69	0,61
	Новотроїцький	3,782	4,15	0,06
	Горностаївський	1,095	1,12	0,80
	Гннічеський	0,257	0,24	0,43
	Іванівський	0,081	0,05	0,39
	м. Нова Каховка	0,001	0,001	0,00
В середньому по зоні		1,534	1,621	0,650
III	Нижньосірогоський	0,619	0,62	0,64
	Великопетиський	0,390	0,37	0,63
	Верхньорогачинський	1,207	1,32	0,07
	Нововоронцовський	0,931	0,83	1,99
	Високопільський	0,146	0,07	0,88
	Великоолександрівський	1,465	1,60	0,05
В середньому по зоні			0,800	0,710

При оцінці конкурентоспроможності організації, у першу чергу, постає питання про прибутковість продукції, що вона робить і продає. Рентабельність реалізації продукції є основним показником, що характеризує ступінь конкурентної переваги фермерських господарств. На основі розрахунку цього показника по районах Херсонської області просліджується досить чіткий взаємозв'язок між економічною стабільністю фермерських господарств і їх

місцем розташування, тому що вони знаходяться в прямій залежності від тих природних умов і факторів впливу, що притаманні саме цій місцевості. Таким чином, для забезпечення конкурентоспроможності фермерських господарств, що знаходяться в гірших природних умовах, необхідна більш істотна державна підтримка (це стосується третьої природно-кліматичної зони), інакше вони не зможуть встояти в конкурентній боротьбі і фактично підуть з ринкового простору відповідних територій, а самі території при цьому втратять свою привабливість.

Практика визначення рівня конкурентоспроможності ґрунтується на порівняльному аналізі. Для цього аналізу ми розглядаємо не тільки зовнішні, але і внутрішні параметри конкурентоспроможності фермерських господарств у порівнянні з показниками "лідера" ринку аграрної продукції - сільськогосподарськими підприємствами і "середнім" аналогом - "середнім" сільськогосподарським формуванням Херсонської області (табл. 5.5).

Таблиця 5.5

Порівняльна характеристика рівня конкурентоспроможності фермерських господарств (ФГ) Херсонської області (2008-2010 рр.)

Показники	«Середній» аналог	«Лідер» ринку	ФГ	Коефіцієнти співвідношення з	
				«середнім»	«лідером»
Вартість товарної продукції на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн.	744,3	841,2	638,9	0,858	0,759
Вартість товарної продукції на 1 середньорічного працівника, тис. грн.	1949,8	2219,1	1864,9	0,956	0,840
Витрати на 100 грн. товарної продукції, грн.	77,36	80,53	68,94	0,856	0,891
Прибуток на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн.	175,3	198,4	163,8	0,934	0,826
Рівень рентабельності виробництва, %	29,3	45,0	24,2	-5,1 п.	- 20,8 п.

У варіанті порівняння з лідером ринку фермерські господарства по всіх

параметрах конкурентоспроможності, за винятком витрат на одиницю вартості товарної продукції, мають відставання. Особливе побоювання викликає розрив у рівні річної продуктивності праці – більше 10% і рівні рентабельності виробництва – мінус 20,8 пунктів. Значно уступають фермерські господарства за показником землевіддачі – 24,1%, що свідчить про не досить високу культуру землеробства і тваринництва. Позитивним моментом є те, що при порівнянні з "середнім" аналогом відставання трохи менше.

Виходячи з міжнародної економічної практики, ми пропонуємо оцінювати рівень конкурентоспроможності фермерських господарств у такий спосіб: якщо переваги господарства в порівнянні з конкурентами вище на 30% - низька конкурентоспроможність; 30%-50% - відносно стійке положення; понад 50% - висока конкурентоспроможність. За таких умов як конкурента, на нашу думку, необхідно розглядати "середнє" фермерське господарство.

У сучасній економічній літературі найчастіше поняття "стратегія" ототожнюється з поняттям "перспективний план" і має місце підміна вироблення альтернатив, як якісно різних сценаріїв розвитку господарюючого суб'єкта, описом песимістичного, оптимістичного і реалістичного варіантів розвитку. Такі варіанти потрібні, але не як результат, а як аналітична база для подальшого вироблення альтернатив.

Слід також зазначити, що багато загально визнаних стратегій розвитку дуже часто не можуть використовуватися як деякий універсальний засіб для сукупності, здавалося б, однорідних господарюючих суб'єктів, оскільки кожен з них може мати унікальні характеристики і специфічні властивості, для реалізації яких трафаретні стратегії просто не підходять. Ще великі складності у виробленні стратегій розвитку якого-небудь типу господарюючих суб'єктів, (наприклад, фермерських господарств) викликає їх неоднорідність, обумовлена об'єктивними процесами диференціації, що виникають у результаті несиметричної адаптації до змін середовища функціонування, і неоднорідними можливостями використання внутрішніх переваг тих чи інших підприємницьких структур.

Виходячи з того, що існуючі форми статистичної звітності фермерських господарств не дозволяють оперувати широким спектром показників, що характеризують їх ресурсозабезпеченість і рівень соціально-економічного розвитку, вивчення перспектив розвитку досліджуваного типу господарюючих суб'єктів, на нашу думку, варто вести стосовно до наступних груп:

- 1) господарства, що мають яскраво виражений споживчий характер;
- 2) господарства підприємницького типу, масштаб виробництва яких забезпечує стійко високий рівень товарності з величиною доходів, що направляються на особисте споживання членами господарства, в обсязі не нижче прожиткового мінімуму;
- 3) великі господарства, що базуються на використанні найманої праці, що одержують додаткові переваги за рахунок концентрації виробництва. Очевидно, що такий розподіл багато в чому умовний, але він, певною мірою, дозволяє диференціювати і коло стратегій, на реалізацію яких можуть бути орієнтовані фермерські господарства.

Виходячи з ринкового положення фермерських господарств (рівня їхнього впливу на стан ринку), можна припустити, що для більшості господарств першої і частини господарств другої груп у даний час характерна стратегія пасивного виживання. Тобто, не змінюючи асортимент виробленої продукції, не удосконалюючи технології, не оптимізуючи канали реалізації, ці фермери очікують, що, зрештою, кон'юнктура ринку складеться таким чином, що обсяг отриманих доходів дозволить їм "протриматися" до наступної сприятливої ситуації. Як це було, наприклад, у 1999-2001 рр. з цінами практично на усі види сільськогосподарської або продукції з цінами на зерно в 2002-2003 рр.

Передумови вибору такої стратегії пов'язані з наступними аспектами. Сучасний асортимент виробленої сільськогосподарської продукції вже склався під впливом природно-кліматичних і ринкових умов господарювання, а структура виробленої продукції визначається крім власних ресурсних можливостей наявною інфраструктурою переробної промисловості в даній зоні,

хоча і деформованою, системою інтеграції, кооперації, поділу праці та ін. Тобто можливості розширення асортименту виробленої продукції практично вичерпані. Пошук нових ринків для наявного асортименту товарів для окремого сільського товаровиробника представляється нереальним, оскільки великі компанії, що є основними операторами національного і регіональних сільськогосподарських ринків, об'єктивно диктують правила гри і досить жорстко регулюють кількість і склад гравців на цьому економічному полі. Інтенсифікація в умовах дрібнотоварного виробництва, дефіциту фінансових ресурсів і диспаритету цін, що поглиблюється, для більшості фермерів практично нездійсненна.

Практика показує, що стратегія пасивного виживання припустима тільки для тих фермерських господарств, частина членів яких мають можливість стійкого одержання доходу, достатнього для відтворення родини, з інших джерел. Але в умовах росту сільського безробіття орієнтація на таку стратегію вкрай сумнівна. Як альтернативні стратегії для господарств даного типу можна виділити стратегію кооперації, що дозволяє концентрувати зусилля і ресурси розташованих поруч господарств, чи стратегію диверсифікованості, пов'язану з переорієнтацією на виробництво трудомісткої продукції, затребуваної в даній зоні в умовах слабкої конкуренції з боку великих виробників (овочі, картопля, ягоди, квіти і т.д.). Причому останню стратегію можуть вибрати лише одиничні господарства.

Для господарств другої групи, поряд зі стратегією пасивного виживання і стратегією кооперації, альтернативними можуть бути визнані стратегія диференціації і стратегія концентрованого росту. Оскільки господарства даної групи, як правило, мають певну свободу маневру обмеженими ресурсами, то в рамках реалізації стратегії диференціації вони можуть із усієї сукупності виробленої продукції вибрати один пріоритетний вид і сконцентрувати на ньому максимальні зусилля. З одного боку, така стратегія може істотно підвищити рівень ризиків, але, з іншого боку, сумарний додатковий ефект від концентрації зусиль в одному напрямку в тривалій перспективі може істотно

перевищити можливі втрати у випадку виникнення ризикових випадків. Стратегія концентрованого росту реалізується через стратегію посилення позиції на існуючому ринку без зміни асортименту продукції. У вітчизняній економічній літературі така стратегія розвитку, що полягає в інтенсифікації виробництва, вивчена глибоко.

Для господарств третьої групи спектр альтернативних стратегій трохи ширше. Крім уже зазначених вище стратегій вони можуть реалізовувати і стратегії поглинання дрібних господарств, одержуючи додатковий ефект від концентрації виробництва. При цьому з ростом масштабу виробництва в них з'являються додаткові обсяги фінансових ресурсів, що можуть бути використані для реалізації стратегії диференціації. При досягненні певного рівня концентрації виробництва за умови наявності системи ефективного менеджменту значно зростає їх інвестиційна привабливість, що створює об'єктивні передумови формування інноваційно-інвестиційної стратегії їх розвитку.

Оцінка потенційної ефективності можливих стратегій розвитку господарюючих суб'єктів відбувається на основі зіставлення перспективних параметрів, що характеризують ресурсоємність і результативність реалізації альтернативних стратегій. Такий підхід представляється логічним у силу того, що важливий не тільки результат, але і величина матеріальних витрат і зусиль, що повинні бути витрачені для його одержання. У контексті даного дослідження під стратегічними параметрами господарюючого суб'єкта розуміються сукупність показників, що характеризують величину і структуру матеріальних ресурсів, натуральні і вартісні результати діяльності, одержувані у випадку реалізації якої-небудь стратегії.

Очевидно, що реалізація будь-якої стратегії вимагає відповідного ресурсного забезпечення. Як правило, вибір найкращого варіанту з сукупності альтернативних за заздалегідь визначеним критерієм відбувається виходячи з ресурсних можливостей його реалізації, тобто наявності первинних ресурсів, що підлягають перетворенню в процесі виробництва з урахуванням обраних

технологій. Але тому що задоволення потреби в ресурсах може відбуватися за рахунок не тільки власних, але і позикових або залучених засобів, то можливість реалізації тієї чи іншої стратегії повинна оцінюватися як виходячи з фактичного рівня ресурсозабезпеченості фермерського господарства (обсяг, структура і якість ресурсів), так і з урахуванням його кредитоспроможності й інвестиційної привабливості.

Слід зазначити, що показники ресурсозабезпеченості і кредитоспроможності дуже тісно корелюють між собою. Як правило, чим нижче рівень ресурсозабезпеченості, тим нижче рівень кредитоспроможності фермерського господарства в силу зниження величини заставної бази і низького рівня ліквідності основних засобів, задіяних у сільськогосподарському виробництві. Разом з тим рівень інвестиційної привабливості в господарств із більш низьким рівнем ресурсозабезпеченості може бути вище, ніж у господарств із більш високим рівнем ресурсозабезпеченості. Така ситуація обумовлена тим, що поряд з ресурсами в натуральному вираженні при визначенні інвестиційної привабливості оцінюються й інші фактори: підприємницький потенціал фермера, трудовий потенціал господарства, інноваційність проекту, місце розташування господарства та ін.

Пропонований підхід базується на поетапній оцінці можливості реалізації виявленого для окремих груп фермерських господарств кола альтернативних стратегій з урахуванням як поточної, так і перспективної ефективності можливих варіантів їх розвитку. На першому етапі передбачається оцінка стратегічних переваг окремих галузей, що можуть розвивати досліджувані фермерські господарства, без прив'язки до конкретного господарюючого суб'єкта. На другому етапі влаштовуються параметри досліджуваних господарств, досягнення яких можливе за рахунок власних ресурсів, а потім досліджується можливість реалізації стратегій, що вимагають використання позикових та/або залучених засобів. Як основний критерій оцінки переваг альтернативних стратегій розвитку пропонується використовувати обсяг валового доходу, що господарство може порівняно стійко одержувати протягом

відносно тривалого періоду за умови відтворення своєї матеріально-технічної бази. При цьому як джерела подолання дефіцитності окремих видів ресурсів розглядаються комерційні кредити, засоби інвесторів і послуги сторонніх організацій.

На першому етапі здійснюється оцінка стратегічних переваг окремих галузей, що можуть розвивати фермерські господарства тієї чи іншої природно-кліматичної зони. Стратегічні переваги необхідно оцінювати як за кількісними показниками, що характеризують ефективність обробки різних сільськогосподарських культур (за інвестиційною ємністю, величиною поточних витрат і рівнем прибутковості), так і на основі якісних характеристик, що дозволяють прогнозувати стан ринків окремих видів продукції в середньостроковій і довгостроковій перспективі.

З огляду на наявність тенденції стійкого старіння і скорочення матеріально-технічної бази фермерських господарств, як базовий варіант для оцінки переваг окремих сільськогосподарських культур розглядався варіант з інвестиціями в придбання повного комплексу сільськогосподарської техніки, необхідної для їх оброблення і збирання. Потреба в техніці при цьому визначалася виходячи з площ, що є мінімальними для забезпечення збалансованості основних засобів. У якості альтернативного розглядався варіант, що передбачає скорочення обсягу інвестицій за рахунок відмови від придбання збиральної техніки і використання послуг сторонніх організацій.

Основні показники, що характеризують порівняльну ефективність окремих сільськогосподарських культур, приведені в табл. 5.6.

Дані базового варіанту дозволяють виявити пріоритетні сільськогосподарські культури по декількох критеріях. Так, по відношенню валового доходу до поточних витрат найвищий рейтинг мають озима пшениця, рапс і соняшник (відповідно 0,46, 0,33 і 0,31). З погляду обсягу валового доходу в розрахунку на 1 га посівів провідні позиції займають баштанні, рапс і озима пшениця (відповідно 15,6, 7,4 і 3,0 тис. грн.). По ефективності інвестицій, оцінюваної співвідношенням маси валового доходу до обсягу інвестицій,

лідують баштанні (0,168), озима пшениця (0,135) і рапс (0,098).

Таблиця 5.6

Порівняльна ефективність сільськогосподарських культур

Сільськогосподарські культури	Повний комплекс основних засобів					Комплекс основних засобів без збиральної техніки				
	Інвестиції на 1 га, тис. грн.	Поточні витрати на 1 га, тис. грн.	Отримано валового доходу в розрахунку на:			Інвестиції на 1 га, тис. грн.	Поточні витрати на 1 га, тис. грн.	Отримано валового доходу в розрахунку на:		
			1 грн. поточних витрат, грн.	1 га посіву, тис. грн.	1 грн. інвестицій, грн.			1 грн. поточних витрат, грн.	1 га посіву, тис. грн.	1 грн. інвестицій, грн.
Озима пшениця	4,44	1,3	0,092	0,6	0,027	2,32	1,4	0,072	0,506	0,044
Ярова пшениця	4,44	1,2	0,042	0,248	0,011	2,32	1,3	0,024	0,16	0,014
Ячмінь	4,44	1,16	0,032	0,19	0,009	2,32	1,14	0,036	0,21	0,018
Горох	5,44	1,48	0,002	0,014	0,001	2,84	1,48	0,002	0,01	0,001
Просо	4,44	0,98	0,02	0,096	0,004	2,32	0,98	0,02	0,096	0,008
Гречка	4,44	1	0,01	0,054	0,002	2,32	1,04	0,006	0,032	0,003
Рапс	15,22	4,52	0,066	1,486	0,020	8,46	5,14	0,034	0,862	0,020
Соняшник	5,96	1,7	0,062	0,524	0,018	3,3	1,78	0,052	0,46	0,028
Баштанні	18,6	11,88	0,052	3,128	0,034					

Необхідно відзначити, що дані величини показників коректно використовувати при відповідності площ посіву окремих культур їх мінімальним значенням, що забезпечують оптимальне співвідношення між основними засобами, задіяними в процесі виробництва.

У випадку відхилення фактичних значень від оптимальних в бік зменшення ефективність виробництва тієї чи іншої сільськогосподарської

культури буде знижуватися, оскільки величина постійних витрат буде розподілятися на меншу площу.

Очевидно, що максимальний економічний ефект буде отриманий тільки тими фермерськими господарствами, що можуть обробляти сільськогосподарські культури на площах, близьких до оптимальних значень. По другому варіанті (без інвестицій у збиральну техніку) зниження обсягу інвестицій по групі зернових і зернобобових культур відбувається в 1,9, а по соняшнику – у 1,8 рази. У структурі витрат значно скорочується питома вага амортизації, але при цьому випереджальними темпами ростуть витрати, пов'язані з оплатою послуг сторонніх організацій. Це веде до скорочення обсягів валового доходу в розрахунку на 1 грн. поточних витрат і на 1 га посіву, але істотно підвищується обсяг валового доходу у розрахунку на 1 грн. інвестицій.

Для фермерських господарств, земельні площі яких не дозволяють наблизитися до оптимальних розмірів оброблення окремих культур, стратегія розвитку повинна, у першу чергу, визначатися можливостями інвестування фінансових ресурсів в основні засоби за умови підтримки заданого рівня інтенсифікації виробництва. При цьому на першому етапі реалізації стратегії акцент необхідно робити на придбанні універсальних основних засобів, що можуть бути задіяні при обробленні різних сільськогосподарських культур, а дефіцит спеціалізованих основних засобів (головним чином збиральної техніки) покривати за рахунок використання послуг сторонніх організацій. У цьому випадку, жертвуючи масою валового доходу, фермерське господарство різко скорочує строк окупності інвестицій і формує резерв фінансових ресурсів, що можуть бути реінвестовані у виробництво.

Додатковим критерієм оцінки стратегічних переваг окремих видів продукції є визначення перспективної кон'юнктури ринку з урахуванням наслідків від вступу України в СОТ. Нестабільність зовнішнього середовища функціонування, обумовлена слабкою регулюючою роллю держави, змушує фермерів виробляти власні адаптаційні механізми. Одним з основних

інструментів їх реалізації є використання сівозмін з короткою ротацією, що дозволяють у максимально короткий термін врахувати кон'юнктурні коливання ринку.

Аналіз сукупності зазначених критеріїв дозволив зробити висновок про те, що інноваційно-інвестиційна стратегія розвитку господарюючого суб'єкта може бути реалізована лише фермерськими господарствами з земельними ділянками від 300 га, оскільки при такому розмірі землі забезпечується оптимальне завантаження основних засобів, а сільськогосподарське виробництво стає інвестиційно привабливим. За рахунок власних і залучених засобів господарства даного типу можуть розвивати також стратегії концентрованого і інтегрованого росту, а на певному етапі розвитку і стратегію диверсифікованості. Для фермерських господарств із площею ріллі від 100 до 300 га оптимальним, як правило, буде варіант реалізації стратегії диференціації за рахунок гранично можливого насичення сівозміни сільськогосподарськими культурами, що забезпечують максимальний вихід валового доходу в розрахунку на 1 га ріллі. Додатковий синергетичний ефект може бути досягнутий за рахунок оптимального поєднання сільськогосподарських культур. Практика показує, що основними суб'єктами фермерської кооперації є саме господарства такого типу, тобто стратегію кооперації теж можна віднести до базових стратегій розвитку цих господарств.

Використання існуючих методик оптимізації параметрів функціонування фермерських господарств підтверджує висновок про те, що для господарств із площею ріллі від 50 до 100 га при виробництві традиційних для Херсонської області видів сільськогосподарської продукції оптимальні параметри можуть бути досягнуті тільки при їх кооперації або при реалізації стратегії підвищення рівня інтенсифікації виробництва. Для господарств із площею менш 50 га ріллі – або при дуже вузькій спеціалізації на виробництві трудомістких видів продукції, або при розвитку тваринницьких галузей.

5.2. Обґрунтування розмірів та оптимізації галузевої структури фермерських господарств

В умовах ринкової економіки головна мета підприємств АПК полягає у постійному підвищенні ефективності виробництва, що означає насамперед збільшення обсягів виробництва продукції при одночасному зниженні витрат на виробництво її одиниці.

Ефективність фермерських господарств у значній мірі залежить від їх розмірів і спеціалізації. Розміри виробництва являють собою кількісні обсяги ресурсів і продукції, яка виробляється в межах певного господарства. Раціональним є такий розмір фермерського господарства, коли за певної спеціалізації й інтенсивності, досягнутого рівня механізації виробництва та наявності трудових ресурсів забезпечується найбільш ефективно сполучення та використання усіх факторів виробництва й одержання максимуму продукції з одиниці земельної площі при найменших витратах праці та матеріально-технічних засобів.

При обґрунтуванні раціонального розміру фермерського господарства слід виходити з відповідних показників. Основними показниками є обсяг і вартість валової та товарної продукції. У рослинництві на їх величину впливають розмір сільськогосподарських угідь і родючість землі, у тваринництві – поголів'я та продуктивність худоби.

Вибір найбільш раціонального і оптимального поєднання галузей забезпечує такий розвиток виробництва, при якому найбільш ефективно використовується земля, праця та інші виробничі ресурси, дозволяє одержати

максимальну кількість продукції при обмежених ресурсах, забезпечивши при цьому ринковий попит на продукцію як рослинницької, так і тваринницької галузей, дозволяє досягти максимально можливого зростання ефективності виробництва, зниження витрат дефіцитних ресурсів.

Однією з основних причин гальмування розвитку фермерських господарств виявляється невеликий розмір. Такого ж висновку дійшла і група вчених під керівництвом В.Я. Месель–Веселяка, які також наголошують на тому, що переважна більшість фермерських господарств України навіть за умови застосування ними інтенсивних технологій землеробства з їх невеликими земельними ділянками все ж таки будуть нерентабельними [212].

Укрупненню фермерських господарств у сучасних умовах сприяють наявність значних площ сільськогосподарських угідь; рівнинний, степовий рельєф та однорідність земельних угідь; високий рівень механізації виробничих процесів (обробітку ґрунту, сівби, збирання врожаю); вузька спеціалізація виробництва; стабільна природна кормова база; забезпеченість трудовими ресурсами; можливість збільшення капіталовкладень на розширення господарства та інші фактори.

Стримують укрупнення фермерських господарств насамперед біологічні процеси виробництва, пов'язані з розвитком рослин і тварин; невеликі розміри земельних ділянок; пересічений лісний рельєф; неоднорідність та дрібноконтурність земельних угідь; нестача водних ресурсів; слаборозвинута дорожньо-транспортна мережа; низький рівень механізації виробничих процесів; низька забезпеченість джерелами кормів; нестача трудових ресурсів; обмеженість коштів на капіталовкладення; складність в управлінні виробництвом та ін.

Найбільш ефективним способом обґрунтування раціональних параметрів фермерських господарств є економіко-математичне моделювання їх оптимальної виробничої структури. Застосування економіко-математичних методів дозволяє врахувати безліч специфічних умов, характерних для певної виробничої системи, відобразити взаємозв'язок між ресурсним потенціалом і

результатами господарської діяльності, найбільш раціонально збалансувати розміри виробництва й обсяги виробничих витрат [24].

Одним із найбільш важливих етапів проектування фермерського господарства та оптимізації його виробничо-галузевої структури є обґрунтування спеціалізації. При безлічі варіантів виробничої спеціалізації фермерських господарств всі вони можуть бути поділені на чотири основні групи: багатогалузеві, галузеві, вузькоспеціалізовані (монопродуктові) та засновані на замкнутому циклі виробництва з переробкою продукції.

Позитивні та негативні властивості кожного з варіантів спеціалізації відомі, тому при виборі напряму діяльності фермерського господарства провідними мають бути такі принципи:

- принцип порівнянної переваги (означає вибір моделі господарства за можливою економічною ефективністю);

- принцип конкурентної сталості (орієнтує селянина на переважний випуск продукції, яка буде користуватися високим попитом у споживачів, що створить можливість для стабілізації та нарощування виробництва);

- принцип мінімального підприємницького ризику (означає такий вибір галузей або їх сполучення, який забезпечить гарантований дохід);

- принцип галузевого співвідношення (передбачає таке сполучення галузей, за якого кожна з них у максимально можливій мірі доповнює інші, а не протидіє їх розвитку);

- принцип природно-кліматичної адаптації (вимагає максимально повного врахування кліматичних та інших природних факторів, які впливають на ефективність виробництва).

Спеціалізація як головний організаційно-економічний фактор визначається суспільним поділом праці, орієнтацією на виробництво обмежених видів продукції або частини продукту в певному технологічному циклі. У розвинутих зарубіжних країнах фермерські господарства мають один виробничий напрям і спеціалізуються на виробництві одного виду продукції, підпорядкувавши йому всі допоміжні галузі [167].

Економічне значення раціональної спеціалізації фермерських господарств полягає, на наш погляд, у тому, що вона, по-перше, створює умови для більш ефективного використання головного засобу сільськогосподарського виробництва – землі та збільшення завдяки цьому виробництва високоякісної продукції рослинництва та тваринництва; по-друге, сприяє більш раціональному використанню трудових ресурсів господарства, підвищенню кваліфікації робітників і продуктивності їх праці; по-третє, є вирішальною умовою підвищення ефективності використання капітальних вкладень та основних засобів, засвоєння досягнень науково-технічного прогресу та передового досвіду, а також інтенсивних індустріальних технологій; по-четверте, забезпечує істотне зниження витрат і підвищення прибутковості виробництва.

Вирішальним фактором визначення спеціалізації фермерського господарства виступають ринкові відносини, перш за все платоспроможний попит на відповідну сільськогосподарську продукцію та рівень ринкових цін. Зміни в економічній кон'юнктурі впливають і на спеціалізацію господарства. З одного боку, спеціалізація поглиблюється за рахунок збільшення частки найбільш вигідних видів продукції у виробництві та на ринку; з іншого, її рівень визначається ступенем матеріально-технічного оснащення господарства та засвоєння технологій, кваліфікацією робітників [287].

Найважливішим фактором вибору спеціалізації фермерських господарств є природні й економічні умови господарювання. Успішне вирощування сільськогосподарських культур, розведення тварин забезпечуються відповідністю природних умов їх біологічним особливостям і вимогам рослин і тварин.

Розміри та спеціалізація фермерського господарства у значній мірі залежать і від економічних умов, найважливішими з яких є структура земельних угідь, розміщення підприємств АПК (обслуговуючих, переробних та ін.), транспортні умови, наявність та якість трудових ресурсів. Так, різниця в структурі земельних угідь (частка в них ріллі, сіножатей, пасовищ) впливає на

площу та структуру посівів сільськогосподарських культур, а також на спеціалізацію тваринництва і сполучення його галузей з рослинництвом.

На спеціалізацію фермерських господарств впливає і відстань від місць виробництва сільськогосподарської продукції до місць її споживання. Чим більш віддалене господарство від населених пунктів, тим менше у нього шансів на успішний розвиток, наприклад, овочівництва, хоч якими б сприятливими не були природно-кліматичні умови зони.

Більшість фермерських господарств спеціалізуються на виробництві та реалізації продукції рослинництва. Це в більшій мірі пов'язане з наявністю у фермерів незначних земельних площ, нестачею достатнього першопочаткового капіталу і кормів для розвитку тваринництва. Для спеціалізації на тваринництві фермери повинні мати значні кошти для придбання худоби, кормів, будівництва тваринницьких приміщень. Виробництво м'ясо-молочної продукції в сучасних кризових умовах збиткове. Тому багато фермерських господарств спеціалізуються на виробництві товарної продукції рослинництва: вирощуванні зерна, соняшнику, кормів тощо.

Більшість фермерських господарств у різній мірі займаються виробництвом продукції тваринництва як для товарних цілей, так і для власного споживання.

На рис. 5.2 показано основні фактори, що впливають на інваріантність розмірів та спеціалізації фермерських господарств.

Господарства, розташовані поблизу міст, селищ і на транспортних магістралях, як правило, спеціалізуються на виробництві овочів і молока. Господарства, які мають значну площу ріллі, можуть спеціалізуватися на розвитку свинарства.

Спеціалізація фермерських господарств має забезпечувати також оптимальне сполучення конкуруючих, доповнюючих і взаємодоповнюючих галузей. Дві галузі вважаються конкуруючими, якщо збільшення виробництва продукції в одній призводить до зменшення виробництва в другій. Якщо використовуваних ресурсів достатньо як для відгодівлі худоби, так і для

виробництва зерна, то ці галузі є доповнюючими, оскільки збільшення виробництва продукції в одній не впливає на обсяги виробництва в другій. Взаємодоповнююча залежність існує тоді, коли збільшення виробництва продукції в одній викликає збільшення обсягів виробництва в іншій.

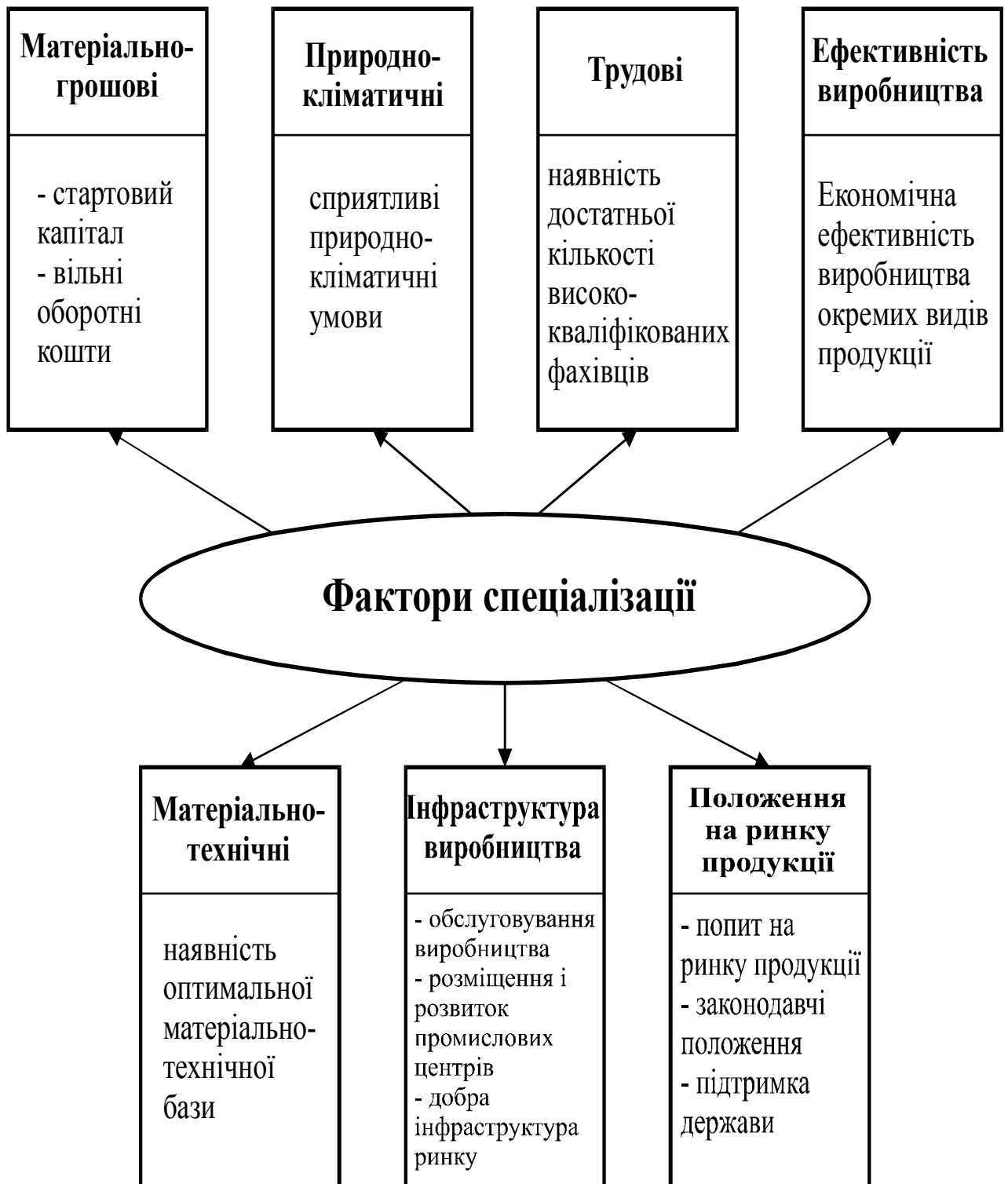


Рис. 5.2. Фактори внутрішньогосподарської спеціалізації
фермерських господарств.

Основними принципами та метою раціонального сполучення галузей в фермерських господарствах можна вважати: одержання максимально можливого прибутку; найбільш ефективного використання ресурсного потенціалу господарств (земельних, матеріально-технічних, трудових і фінансових ресурсів); виробництво максимального обсягу продукції при мінімальних витратах праці та матеріально-технічних засобів у розрахунку на одиницю продукції; прискорення оборотності зворотних активів та їх рівномірне надходження протягом року; повне та рівномірне використання трудових ресурсів і техніки протягом року.

Розроблена нами методика обґрунтування розмірів та оптимальної галузевої структури фермерських господарств з попереднім визначенням їх спеціалізації дозволяє реалізувати економіко-математичну модель фермерського господарства, проводити багатоваріантні розрахунки в короткі терміни, що особливо необхідно за умов ринкової економіки.

При розробці методики ставилося завдання визначити оптимальну галузеву структуру фермерського господарства та його економічну ефективність. У завданні конкретизувалися такі показники: площі сільськогосподарських культур та їх розміщення у сівозміні; розподіл виробленої продукції на товарні, фуражні та насінні цілі; поголів'я та оборот стада за статевіковими групами худоби; кількість агрегатів для проведення сільгоспробіт в оптимальні агротехнічні строки; програма реалізації сільгосппродукції, залучення робітників різної кваліфікації в напружені періоди; інвестиційна програма розвитку фермерського господарства з урахуванням будівництва тваринницьких приміщень та придбання сільгосптехніки. Основні умови успішного вирішення цього завдання полягають у забезпеченні збалансованості раціонів годівлі кожної статевої групи тварин за основними елементами; у додержанні зоотехнічних норм утримання окремих груп тварин і використання кормів у

раціонах годівлі; у виконанні основних сільськогосподарських робіт у повному обсязі та в оптимальні агротехнічні строки; у збалансованому використанні техніки в напружені періоди з урахуванням її оренди; у раціональному використанні різноякісних трудових ресурсів у напружені періоди з урахуванням їх залучення.

Нами були визначені сім основних напрямів спеціалізації, найбільш характерних для досліджуваного регіону: виробництво зерна; зерна та соняшнику; зерна та цукрових буряків; овочів; молока; м'яса великої рогатої худоби; м'яса свиней.

Для всіх напрямів спеціалізації було попередньо обрано такі площі ріллі: 20, 50, 100, 200, 300, 400 га, для виробництва овочів - 20, 50, 100 га.

За системою сівозмін для господарств Херсонської області нами були запропоновані сівозміни з урахуванням напрямів спеціалізації в рослинництві. Виробництво зерна: 1) горох; 2) озима пшениця; 3) кукурудза; 4) ячмінь. Виробництво зерна і цукрових буряків: 1) горох; 2) озима пшениця; 3) цукровий буряк; 4) ячмінь + просо. Виробництво зерна і соняшнику: 1) чорний пар; 2) озима пшениця; 3) кукурудза; 4) ячмінь; 5) горох; 6) озима пшениця; 7) соняшник. Вирощування овочів: 1) огірки, кабачки, зелений горошок; 2) картопля; 3) цибуля + редиска (проміжні посіви); 4) капуста; 5) томати, перець; 6) морква, столовий буряк.

Сівозміни для господарств тваринницького напрямку підібрані з метою повного забезпечення тварин кормами.

Виробництво продукції скотарства: 1) однорічні трави + горох; 2) озима пшениця; 3) кормові коренеплоди + кукурудза на зерно; 4) ячмінь з підсівом люцерни; 5) люцерна; 6) люцерна; 7) кукурудза на силос і зелений корм.

Виробництво свинини: 1) еспарцет; 2) озима пшениця; 3) кукурудза на зерно; 4) ячмінь; 5) горох + кукурудза на силос; 6) озима пшениця; 7) кукурудза на зерно + кормові коренеплоди.

Згідно із вказаними сівозмінами була визначена структура посівних площ (табл. 5.7).

Таблиця 5.7

Структура посівних площ спеціалізованих фермерських господарств, %

Сільськогосподарські культури	Зерно	Зерно, цукровий буряк	Зерно, соняшник	Молоко, яловичина	Свинина
Озима пшениця	25	25	30	14	25
Ячмінь	25	15	14	14	25
Кукурудза	25	-	14	10	20
Горох	25	25	14	5	10
Просо	-	10	-	-	-
Цукровий буряк	-	25	-	-	-
Соняшник	-	-	14	-	-
Кукурудза на силос і зелений корм	-	-	-	14	2,5
Кормові коренеплоди	-	-	-	28	-
Люцерна	-	-	-	28	-
Еспарцет	-	-	-	-	12,5
Однорічні трави	-	-	-	10	-
Чорний пар	-	-	14	-	-
Проміжні культури	-	-	-	14	-

Наступним етапом моделювання виробничо-економічної структури сільськогосподарського підприємства є вибір критерію оптимальності відповідно до основної мети господарської діяльності. Ураховуючи специфіку економічної природи фермерського господарства, як критерій було прийнято максимум прибутку від реалізації товарної сільськогосподарської продукції. Він відображає не тільки грошову оцінку продукції, а й витрати, пов'язані з її

виробництвом.

Для одержання об'єктивних результатів розв'язання задачі було підготовлено відповідну інформацію:

– перелік обмежень (використання виробничих ресурсів; ресурси, які виробляються та використовуються в господарстві; структура посівних площ і поголів'я тварин; виробництво гарантованого обсягу продукції і таке ін.) і змінних (площі сільськогосподарських культур; поголів'я тварин; обсяг ресурсів, які формуються в процесі виробництва; вихід продукції і таке ін.);

– коефіцієнти витрат виробничих ресурсів у розрахунку на одиницю виміру змінної величини (на 1 га, на 1 голову, на 1 ц продукції), які визначаються за технологічними картами, нормативами, показниками, що фактично склалися;

– коефіцієнти виходу продукції в розрахунку на одиницю земельної площі або голову тварин, обчислювані за даними про урожайність сільськогосподарських культур і продуктивність тварин;

– дані про собівартість і ціну реалізації кожного виду продукції, які визначаються за фактичними, проєктованими або прогнозованими показниками.

Виходячи з цієї інформації, ми пропонуємо економіко-математичну модель, за допомогою якої можна оптимізувати галузеву структуру фермерських господарств з одночасним регулюванням усіх суміжних факторів господарської діяльності, за допомогою якої проводиться подальша оптимізація розміру господарства. Модель має такий вигляд:

$$Z = \sum_i C_i Y_i X_i + \sum_d C_d P_d X_d - (\sum_i Z_i X_i + \sum_d Z_d X_d) \rightarrow \max$$

при додержанні умов:

– площа і-их культур не повинна перевищувати загальну площу ріллі

$$\sum X_i \leq S;$$

– площа і-ої культури повинна мати розміри, які відповідають умовам сівозміни $X_i = k_i S;$

– баланс розподілу продукції рослинництва має бути таким:

$$Y_i X_i = X_{id} + W_i;$$

– використання і-го корму всіма видами та групами тварин не повинно

перевищувати його запасів
$$X_{id} \geq \sum_d W_{id};$$

– надходження k-ої поживної речовини для d-го виду тварин за рахунок всіх призначених йому кормів повинно бути не менше потреби поголів'я в цій

поживній речовині
$$a_{ik} X_{id} \geq v_{dk} X_d;$$

– мінімально та максимально допустимі норми і-го корму для d-го виду тварин не повинні перевищувати потребу в ньому
$$\underline{V}_{id} X_i \geq X_{id} \text{ і } \bar{V}_{id} X_i \leq X_{id};$$

– кількість k-ої поживної речовини добрив не повинна перевищувати її запасів
$$q_{ki} X_i \leq Q_k;$$

– при невід'ємності змінних:
$$X_{id} \geq 0; X_i \geq 0; X_d \geq 0.$$

У моделі прийняті такі позначення:

Z – функція прибутку;

S – загальна площа ріллі, га;

X_i – площа і-ої культури, га;

X_d – кількість поголів'я d-го виду тварин;

X_{id} – кількість і-го корму для всього поголів'я d-го виду тварин;

v_{dk} – потреба однієї голови d-го виду тварин у k-ій поживній речовині;

a_{ik} – вміст k-ої поживної речовини в одиниці і-го виду корму;

$\underline{V}_{id}, \bar{V}_{id}$ – мінімально та максимально допустимі норми годівлі і-го виду корму на одну голову d-го виду тварин;

W_{id} – потреба d-го виду тварин у і-му виді корму;

W_i – кількість і-ої товарної продукції;

Q_k – наявна кількість k-ої поживної речовини;

q_{ki} – доза k-ої поживної речовини, яка вноситься під і-у культуру;

k_i – питома вага площі і-ої культури в загальній площі;

- Y_i – урожайність і-ої культури, ц/га;
 P_d – продуктивність d-го виду тварин, ц;
 C_i, C_d – вартість відповідно рослинницької та тваринницької продукції, грн.;
 Z_i, Z_d – затрати виробництва відповідно на одиницю площі та на голову тварин;
 S_{ij} – виробнича площа господарств і-ої спеціалізації і j-го рівня земельного ресурсу (і-го варіанту площі господарства).

За наведеною схемою було розроблено моделі для фермерських господарств у відповідності до їх спеціалізації. Моделі, які вирішували внутрішню проблему спеціалізованого господарства, відрізнялися обмеженням площі. Для всіх напрямів, за винятком овочівницького, задачі вирішувалися на 20, 50, 100, 200, 300, 400, 1000 га, для овочівництва - лише на 20, 50 і 100 га. Для кожного напрямку спеціалізації було, таким чином, розраховано декілька задач та одержані оптимальні рішення.

За даними, одержаними в результаті рішення економіко-математичних моделей, нами були побудовані кореляційні моделі питомого прибутку для кожного напрямку спеціалізації господарств, яке визначається формулою:

$$V_{ij} = \frac{W_{ij}}{S_{ij}} \quad (5.1)$$

(V_{ij} – питомий прибуток і-ої галузевої спеціалізації при і-ому рівні земельних ресурсів, тис.грн./га; W_{ij} - загальний прибуток господарства і-ої галузевої спеціалізації при j-ому рівні земельних ресурсів, тис.грн.; S_{ij} – виробнича площа господарства, га).

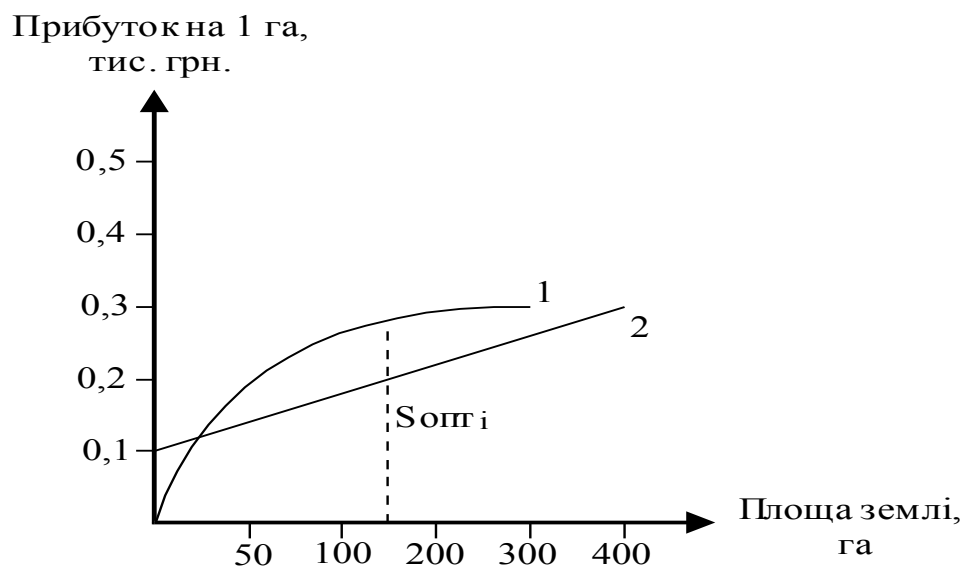
Після вибору декількох виробничих функцій найбільш “близькою” з точки зору статистичних критеріїв виявилася залежність виду:

$$V_i = A_i + \sqrt{B_i + C_i S} \quad (5.2)$$

(V_i – питомий прибуток і-ої спеціалізації, тис.грн./га; A_i ; B_i ; C_i – коефіцієнти моделі для і-ої спеціалізації, обчислені статистичними методами; S – виробнича площа господарства, га) [73].

Така залежність при порівнянні з лінійною, тобто $V_i = A_i + K_i S_i$, має перевагу за статистичними критеріями та характером зв'язку: графік цієї залежності має випуклу форму.

Для визначення оптимального земельного ресурсу господарства логічно знайти рівень земельної площі, при якому існує найбільше відхилення вибраної залежності від лінійної. Графічно це представлено на рис. 5.3.



1 – статистична модель прибутку за вибраною моделлю (5.2);
 2 – лінійна статистична модель;
 $S_{opt i}$ – оптимальна площа господарства, відповідної спеціалізації яка "забезпечує" найбільше відхилення від лінійної залежності.

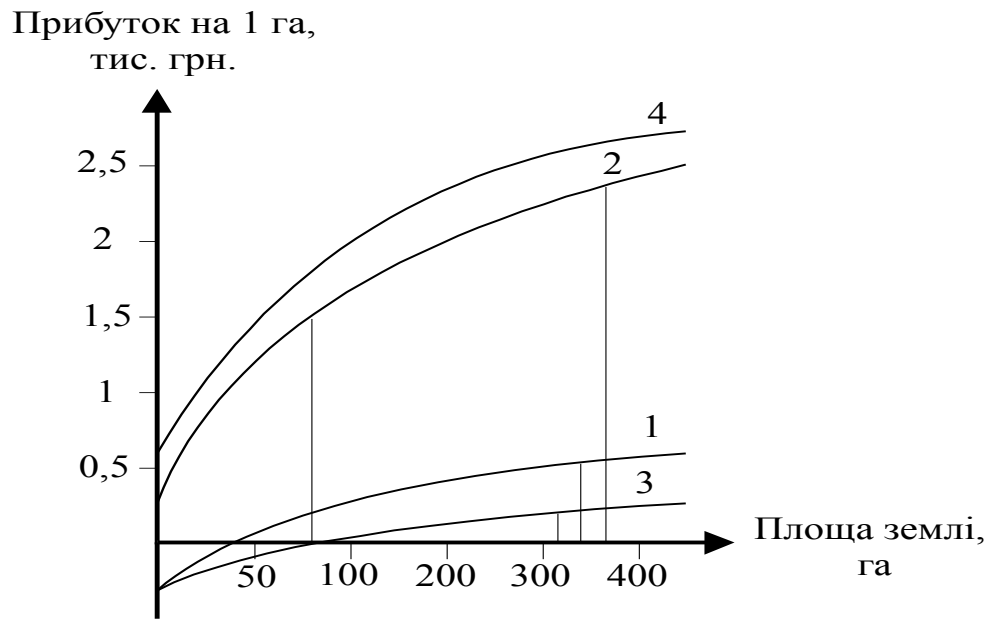
Рис. 5.3. Залежність величини прибутку від земельної площі

Розрахунки для визначення оптимальної площі ($S_{opt i}$) з точки зору інтенсивності приросту показника V_i виконуються за формулою:

$$S_{opt i} = \frac{C_i}{4K_i^2} - \frac{B_i}{C_i} \quad (5.3)$$

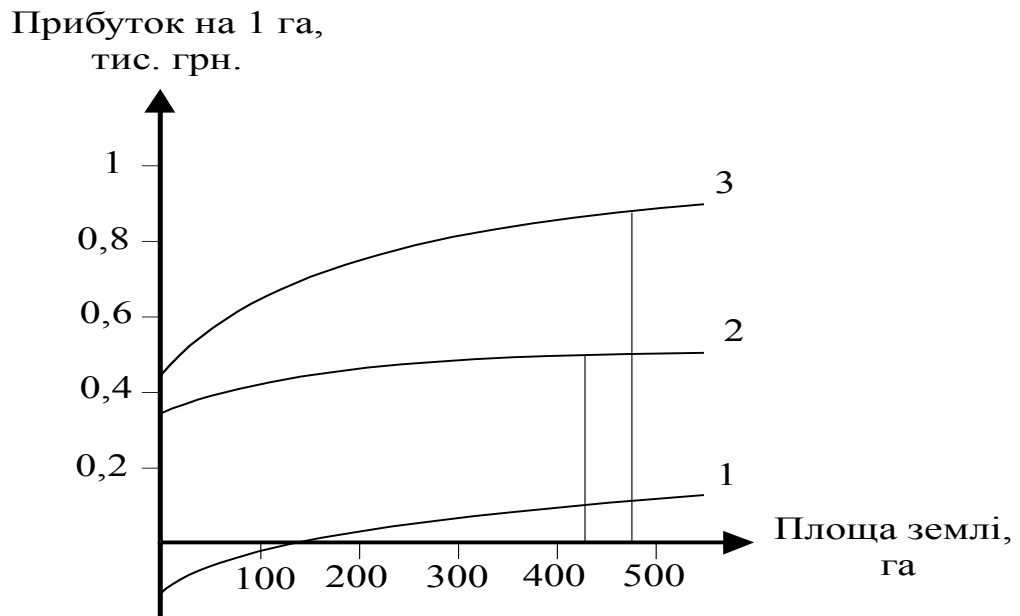
(B_i , C_i – коефіцієнти вибраної статичної моделі (3.2); K_i – коефіцієнт лінійної моделі).

Рівень оптимальної величини прибутку на 1 га та визначення оптимальної площі ($S_{opt i}$) представлені на рис. 5.4 та 5.5.



1-ЗЕРНО; 2-ЦУКРОВИЙ БУРЯК; 3-СОНЯШНИК; 4-ОВОЧІ.

Рис. 5.4. Залежність величини прибутку від розміру земельної площі в господарствах з виробництва продукції рослинництва



1 – ЯЛОВИЧИНА; 2 – МОЛОКО ; 3 – СВИНИНА.

Рис. 5.5. Залежність величини прибутку від розміру земельної площі в господарствах з виробництва продукції тваринництва

За графіками виявлено тенденцію збільшення прибутку при збільшенні розмірів фермерського господарства. Це підтверджується і досвідом країн з розвинутим сільськогосподарським виробництвом. Але якщо розроблену методику використовувати при обґрунтуванні конкретного фермерського господарства, то його раціональний розмір буде визначено під впливом обмежуючих факторів (виробничих фондів, трудових, матеріально-технічних ресурсів, фінансів тощо). У нашому випадку треба було розв'язати задачу без урахування цих обмежень. Вихід було знайдено при ретельному аналізі результатів. При пропорційному збільшенні земельних площ прибуток на 1 га збільшується, але на графіку чітко визначається точка, де темпи прирощення цього прибутку уповільнюються. Саме ці точки свідчать, на наш погляд, про найбільш раціональний мінімальний розмір фермерських господарств.

Від розміру господарств залежить ефективність використання техніки й інших основних виробничих фондів, транспорту, трудових ресурсів та ефективність виробництва в цілому. Найбільш впливовим виявився фактор раціонального використання технічних засобів і забезпечення механізації усіх виробничих процесів. Лише таке виробництво може бути перспективним.

У невеликих господарствах, хоч і забезпечених всім комплексом основних сільськогосподарських машин, рівень використання техніки залишається невисоким. Тому при визначенні раціональних розмірів фермерських господарств різної спеціалізації в цьому випадку виходять з принципу найбільш повного, ефективного використання необхідних технічних засобів. Ми пішли цим же шляхом, скориставшись спільними розробками кафедр: механізації і електрифікації сільського господарства, економіки сільського господарства, економічної кібернетики, землеробства. За цією методикою визначили ефективність виробництва для всіх умовно обраних нами розмірів фермерських господарств. Слід зазначити, що вказана методика враховує категорію поля, норми виробітку на виконанні окремих технологічних операцій, агротехнічні строки їх здійснення, структуру посівних площ, яка залежить від спеціалізації та системи сівозмін.

Результати аналізу дозволяють зробити висновок про нераціональність середнього розміру до 300 га для створених у Херсонській області фермерських господарств (за винятком овочівницького напрямку спеціалізації).

У табл. 5.8 наведено проектне рішення у співвідношенні з розмірами фермерських господарств.

Таблиця 5.8

Раціональні розміри фермерських господарств для Херсонської області, га

Напрямок спеціалізації	Рекомендовано для зони Лісостепу	Проектне рішення для досліджуваного регіону
Зерновий	300-400	360
Зерновий з вирощуванням соняшнику	300-400	330
Зерново-буряківничий	300-400	370
Овочівницький	25-50	70
Виробництво:		
молока	250-400	450
яловичини	350-500	450
Свинини	200-400	550

Наприклад, найефективніше виробництво зернових забезпечується при площі 360 га. Такі розрахунки проведені по фермерських господарствах усіх виробничих напрямів. При побудові числових економіко-математичних моделей головним обмеженням було обрано певну земельну площу з урахуванням вимог сівозміни, а техніко-економічним коефіцієнтом – результати попередніх розрахунків. На підставі рішень економіко-математичних задач визначено оптимальну галузеву структуру фермерського господарства для кожного напрямку спеціалізації. Так, у фермерському господарстві зернового напрямку площею 360 га на кожну зернову культуру — озиму пшеницю, ячмінь, кукурудзу, горох відводиться по 90 га. Валове виробництво озимої пшениці в цьому випадку дорівнюватиме 3600 ц, ячменю – 2700, кукурудзи – 4500, гороху – 2700 ц. Прибуток складе 118,4 тис. грн., рівень рентабельності – 25,9%. Організація господарства цього напрямку не складна. У ньому чотирипільна сівозміна і у структурі посіву кожна культура займає 25%.

Отже, все підпорядковане вирощуванню товарної продукції рослинництва. Кормові культури не вирощуються. У розрахунках прийнято, що врожайність озимої пшениці становитиме 40 ц/га, ярого ячменю -30, гороху – 30, кукурудзи - 50 ц/га. У результаті оптимального рішення розраховано собівартість кожного виду продукції, витрати праці, пального, насіння, добрив, пестицидів тощо. За технічними та технологічними нормами визначено повну собівартість виробництва. Якщо ці витрати порівняти з витратами на 100 га для господарств усіх розмірів, то в проектному варіанті вони будуть нижчими за рахунок зниження витрат на амортизацію технічних засобів, оскільки за наявності однакового комплексу машин (обумовленого технологічними вимогами) суми амортизації на 1 га та на 1 ц продукції знижуються.

Аналіз ефективності виробництва при різних площах ріллі (табл. 5.9) дозволяє зробити висновок, що невелике фермерське господарство матиме збитки, а із збільшенням розмірів до раціональних меж ефективність виробництва зростатиме. Подальше збільшення розмірів господарства в даних умовах значного ефекту не дає.

У фермерських господарствах зерново-буряківничого напряму спеціалізації по 25% площі у п'ятипільній сівозміні займають озима пшениця, цукровий буряк і горох, 15% — ячмінь, 10% - просо. Особливість цього варіанта організації виробництва полягає в тому, що комплекс технічних засобів, призначений для зернових культур, необхідно мати і для цукрових буряків. Урожайність зернових прийнята такою ж, як і в господарствах зернового типу, а цукрових буряків – 200 ц/га.

Розрахунок економічної ефективності виробничої діяльності
фермерського господарства зернового напрямку

Показники	Варіанти за площею ріллі, га						Проектне рішення, 360 га
	20	50	100	200	300	400	
Вартість товарної продукції, тис. грн.	32	80	160	320	480	640	576
Виробництво зерна, т	75	195	375	750	1125	1500	1350
Витрати праці, всього люд.-год.	147,2	363,8	556,3	994,7	1380,1	1730,2	1420,9
У тому числі: механізовані роботи	121,6	301,5	462,5	828,7	1151,4	1445,0	1188,9
ручні роботи	25,6	62,3	93,8	166,0	228,7	285,2	232,0
Насіння, тис. грн.	3,75	9,76	18,77	37,55	56,33	75,1	67,6
Добрива, тис.грн.	6,86	17,82	34,27	68,55	102,8	137,1	123,4
Паливно-мастильні матеріали, тис. грн.	2,43	6,06	9,96	18,5	26,41	33,9	28,9
Засоби хімічного захисту, тис. грн.	1,97	5,12	9,85	19,7	29,6	39,4	34,5
Автоперевезення, тис.грн.	0,13	0,34	0,66	1,32	1,98	2,64	2,4
Амортизаційні відрахування, тис. грн.	5,45	13,69	22,43	41,67	57,45	63,8	22,9
Ремонт і технічне обслуговування, тис. грн.	6,10	15,53	26,59	50,54	70,34	75,67	75,1
Собівартість, тис. грн.	32,34	79,7	149,01	289,58	420,88	525,26	457,6
У тому числі на 100 га ріллі	161,7	159,4	149,01	144,8	140,3	131,3	127,1
Прибуток, тис. грн.	-0,34	0,3	10,99	30,42	59,12	114,74	118,4
У тому числі на 100 га ріллі	-1,7	0,6	10,99	15,2	19,7	28,7	32,9
Рентабельність, %	-1,05	0,4	7,4	10,5	14,0	21,8	25,9

Результати господарської діяльності фермерського господарства зерно-буряківничого напрямку на різних за розміром земельних ділянках представлені в табл. 5.10.

Розрахунок економічної ефективності роботи фермерського господарства
зерново-буряківничого напрямку

Показники	Варіанти за площею ріллі, га						Проектне рішення, 370га
	20	50	100	200	300	400	
Вартість товарної продукції, тис. грн.	38,45	96,1	192,25	384,5	576,75	769,0	711,1
Виробництво зерна, т	49	127,5	245	490	735	980	907
Виробництво цукрового буряку, т	100	260	500	1000	1500	2000	1840
Витрати праці, всього люд.-год.	160,9	402,7	668,2	1211,5	1749,7	2248,4	2079,6
У тому числі: механізовані роботи	134,5	339,3	568,3	1041,1	1515,0	1960,9	1813,8
ручні роботи	26,4	63,4	99,8	170,4	234,7	287,4	265,8
Насіння, тис. грн.	4,46	11,62	22,98	44,56	66,84	89,12	82,4
Добрива, тис. грн.	6,18	16,11	30,91	61,83	92,75	123,7	114,4
Паливно-мастильні матеріали, тис. грн.	2,76	6,95	12,02	22,30	32,34	41,64	38,15
Засоби хімічного захисту, тис. грн.	1,93	5,02	9,63	19,27	28,90	38,54	35,6
Автоперевезення, тис. грн.	0,11	0,6	1,72	4,59	8,61	13,77	12,7
Амортизаційні відрахування, тис. грн.	6,15	15,45	26,55	48,7	65,75	74,76	69,15
Ремонт і технічне обслуговування, тис. грн.	6,98	17,67	31,36	59,06	78,84	88,57	81,9
Собівартість, тис. грн.	33,58	82,9	158,13	306,27	441,07	556,28	512,6
У тому числі на 100 га ріллі	167,9	165,8	158,13	153,1	147,0	139,0	138,5
Прибуток, тис. грн.	4,87	13,2	34,12	78,23	135,68	212,7	198,5
У тому числі на 100 га ріллі	24,4	26,4	34,12	39,1	45,2	53,1	53,6
Рентабельність, %	14,5	15,9	21,6	25,5	30,7	38,2	38,7

За проектним рішенням, найбільш ефективним є господарство з площею ріллі 370 га. Площі озимої пшениці, гороху та цукрового буряку складають по 92 га, ячменю – 56 га, проса – 38 га, валове виробництво озимої пшениці – 3680 ц, ячменю – 1680, гороху – 2760, проса – 950, цукрового буряку – 18400 ц. Прибуток дорівнює 198,5 тис. грн., рівень рентабельності становить 38,7%.

У фермерських господарствах зерново-соняшникового напрямку

спеціалізації 30% площі відводиться озимій пшениці, по 14% у семипільній сівозміні – соняшнику, кукурудзі, ячменю, гороху, 14% – під чорні пари. Урожайність зернових прийнята такою ж, як і у двох попередніх прикладах, а урожайність соняшнику – 20 ц/га. Дані про економічну ефективність фермерського господарства зерново-соняшникового напрямку на різних за розмірами земельних ділянках наведено у табл. 5.11

Таблиця 5.11

Розрахунок економічної ефективності роботи фермерського господарства
зерново-соняшникового напрямку

Показники	Варіанти за площею ріллі, га						Проектне рішення, 330га
	20	50	100	200	300	400	
Вартість товарної продукції, тис. грн.	28,2	70,6	141,2	282,4	423,6	564,8	461,2
Виробництво зерна, т:	54,8	137	274	548	822	1096	896,2
Виробництво соняшнику, т	5,6	14	28	56	84	112	91,6
Витрати праці, всього люд.-год.	125,5	313,7	494,5	879,5	1217,8	1524,8	1246,5
У тому числі: механізовані роботи	103,3	258,3	407,9	726,4	1006,7	1261,3	1031,1
Ручні роботи	22,2	55,4	86,6	453,1	211,1	263,5	215,4
Насіння, тис. грн.	3,4	8,46	16,9	33,8	50,7	67,64	55,3
Добрива, тис. грн.	5,8	14,6	29,2	58,4	87,5	116,71	95,4
Паливно-мастильні матеріали, тис. грн.	2,2	5,41	9,2	17,1	24,3	31,22	25,5
Засоби хімічного захисту, тис. грн.	1,9	4,69	9,4	18,8	28,2	37,56	30,7
Автоперевезення, тис. грн.	0,08	0,13	0,26	0,51	0,77	1,02	0,83
Амортизаційні відрахування, тис. грн.	6,24	13,1	22,3	41,2	58,19	64,54	62,76
Ремонт і технічне обслуговування, тис. грн.	7,2	14,9	26,4	50,1	71,76	77,10	73,2
Собівартість, тис. грн.	32,8	74,6	138,9	269,2	394,5	489,43	399,4
У тому числі на 100 га ріллі	164,0	149,2	138,9	134,6	131,5	122,4	122,1
Прибуток, тис. грн.	-4,6	-4,0	2,3	13,2	29,1	75,37	61,8
У тому числі на 100 га ріллі	-23,0	-8,0	2,3	6,6	9,7	18,8	18,9
Рентабельність, %	-14,0	-5,4	1,6	4,9	7,4	15,4	15,5

За проектним рішенням, найбільш ефективним є господарство площею 330 га. Площа озимої пшениці складає 100 га, соняшнику, кукурудзи, ячменю, гороху та чорного пару – по 46 га, валове виробництво зерна – 10960 ц, соняшнику – 1120 ц. Прибуток дорівнює 61,8 тис.грн., рівень рентабельності становить 15,5%.

Овочівництво у фермерських господарствах поки що не є високотоварною галуззю. Загальна площа під овочами та структура їх посівів залежать, як правило, від площі ріллі у фермерському господарстві, наявності ринку збуту, рівня енергоозброєності. Для фермерського господарства прийняті різні варіанти розвитку овочівництва з урахуванням конкретних умов виробництва. Для досліджуваного регіону пропонується шість полів і така структура посівних площ: картопля – 16%, капуста пізня – 16, помідори – 12, перець солодкий – 5, морква – 10, столовий буряк – 7, огірки – 10, кабачки – 2, зелений горошок – 5, цибуля – 17%. При забезпеченні такого господарства основними видами техніки, трудовими ресурсами, насінням високоякісних сортів, добривами, засобами захисту рослин від хвороб і шкідників, при виконанні комплексу агротехнічних робіт можна досягти значних успіхів (табл. 5.12 За проектним рішенням, найбільш ефективним є господарство площею не менше 70 га. Прибуток у цьому варіанті становить 173,3 тис. грн., рівень рентабельності – 76,8%. За умови гарантованого збуту овочівницькі господарства можуть бути найприбутковішими.

У тваринництві фермерські господарства можуть спеціалізуватись на виробництві молока, молока й яловичини, на вирощуванні і відгодівлі молодняку. Відповідно будуть формуватися молочний, м'ясо-молочний або відгодівельний виробничі типи господарств.

При розрахунках параметрів фермерських господарств в основу було покладено методику, розроблену В.Я.Месель-Веселяком [209]. Тобто обсяги виробництва продукції, чисельність поголів'я, продуктивність худоби тісно пов'язані з можливостями забезпечення кормами власного виробництва.

Таблиця 5.12

Розрахунок економічної ефективності роботи фермерського господарства
овочівницького напрямку

Показники	Варіанти за площею ріллі, га			Проектне рішення, 70 га
	20	50	100	
Вартість товарної продукції, тис. грн.	103,7	281,7	553,3	399
Виробництво овочів, т:				
- горох	2,4	7,2	12	8,4
- кабачки	4	10	20	14
- капуста білокачанна	60	160	320	224
- картопля	30	80	160	112
- цибуля ріпчаста	24	64	136	95,2
- морква столова	16	40	80	56
- огірки	14	35	70	49
- перець солодкий	10	30	50	35
- буряк столовий	15	45	105	73,5
- помідори	20	60	120	84
Витрати праці, всього люд.-год.	7546,3	12860,7	25647,2	17953,0
У тому числі:				
механізовані роботи	402,4	734,4	1274,2	891,9
ручні роботи	7143,9	12126,3	24373,0	17061,1
Насіння, тис. грн.	20,54	57,87	109,7	76,8
Добрива, тис. грн.	1,9	5,30	10,7	7,49
Паливно-мастильні мат., тис. грн.	7,54	14,24	25,81	18,1
Засоби хімічного захисту, тис. грн.	2,62	7,08	14,16	9,9
Автоперевезення, тис. грн.	0,7	1,22	2,37	1,66
Амортизаційні відрахування, тис. грн.	7,34	11,84	22,07	15,45
Ремонт і технічне обслуговування, тис.грн.	9,70	18,22	29,18	20,4
Собівартість, тис. грн.	71,79	179,35	317,2	225,7
У тому числі на 100 га ріллі	3,59	3,59	3,17	3,2
Прибуток, тис. грн.	31,9	102,35	236,12	173,3
У тому числі на 100 га ріллі	1,6	2,1	2,4	2,5
Рентабельність, %	44,4	57,1	74,4	76,8

У зв'язку з цим площі земельних угідь і структура сільськогосподарських культур обумовлюються потребою в кормах. Так, для породи продуктивністю 3460 кг молока на рік необхідно заготовити 46,8 ц кормових одиниць, 4,61 ц перетравного протеїну; для нетелей – відповідно 24 і 2,7; для ремонтного та відгодівельного поголів'я – 18,04 і 1,87 ц. к. од. При цьому для корів концентровані корми повинні складати за поживністю третину їх загальної

кількості, грубі – 20%, соковиті – 18 (силос – 11, кормові коренеплоди – 7), зелені – 29%.

Для максимального задоволення потреб у кормах власного виробництва необхідно запровадити сівозміну як організуючу модель системи землеробства, яка забезпечить високу та сталу продуктивність, відтворення родючості ґрунтів та охорону навколишнього середовища. Сівозміни організуються так, щоб поля були рівновеликими. Тривалість ротації сівозміни залежить від культури, яка має найдовший період повернення на попереднє місце вирощування. За таких умов посів певної культури можливий на максимальній площі.

Для більш детального розгляду питання створення і функціонування фермерських господарств молочного та м'ясо-молочного напрямів ми розрахували економічну ефективність рослинницької галузі окремо (табл. 5.13).

Щодо створення ефективної кормової бази для фермерських господарств обох типів спеціалізації найбільш раціональною є площа господарства 450 га. Цей показник використаний нами як основне обмеження при моделюванні галузевої структури господарств цих типів.

Проектні показники економічної ефективності виробництва молока і яловичини у досліджуваних господарствах наведені у табл. 5.14

Як свідчить досвід фермерських господарств, вони можуть виробляти свинину за замкнутим циклом (коли весь технологічний ланцюг – від репродукції поросят до їх відгодівлі для реалізації здійснюється в межах одного господарства) або спеціалізуватись на окремих ланках цього циклу (репродукції поросят, їх дорощуванні та відгодівлі або лише на відгодівлі, кооперуючись з іншими господарськими формуваннями). У сучасній економічній ситуації, коли кооперація фермерських господарств лише зароджується, взаємовідносини між ними не врегульовані, а свинарство в громадському секторі збиткове, фермери як правило, вирощують свинину за замкнутим циклом, покладаючись на власні ресурси, сили, досвід і можливості.

Розрахунок економічної ефективності рослинницької галузі
фермерського господарства молочного та м'ясо-молочного напрямів

Показники	Варіанти за площею ріллі, га						Проектне рішення, 450 га
	20	50	100	200	300	400	
Виробництво валової продукції, тис. грн.	30,8	78,0	152,84	305,7	458,5	611,4	687,8
Виробництво кормів, т к.од.	163,9	429,6	848,2	1703,4	255,2	3421,0	3826,0
Витрати праці, всього люд.-год.	156,1	371,0	579,6	1040,5	1451,5	1829,3	2058,0
У тому числі:							
механізовані роботи	136,9	329,5	516,9	930,6	1300,4	1641,0	1846,1
ручні роботи	19,2	41,5	62,7	109,9	151,1	188,3	211,9
Насіння, тис. грн.	2,61	6,43	12,4	24,9	37,3	49,8	56,0
Добрива, тис. грн.	4,57	11,2	21,9	43,8	65,8	87,7	98,7
Паливно-мастильні матеріали, тис. грн.	2,53	6,1	10,2	18,9	27,1	34,9	39,3
Засоби хімічного захисту, тис. грн.	1,78	4,5	8,5	17,0	25,5	33,9	38,1
Автоперевезення, тис. грн.	0,22	0,58	1,14	2,27	3,41	4,54	5,1
Амортизаційні відрахування, тис. грн.	4,95	11,3	17,7	32,3	45,2	57,3	64,5
Ремонт та технічне обслуговування, тис. грн.	4,98	11,5	18,9	35,1	49,9	63,9	71,9
Собівартість, тис.грн.	25,9	60,9	109,8	211,0	308,2	403,0	428,3
У тому числі на 100 га ріллі	129,5	122,0	109,8	105,5	102,7	100,8	95,2
Умовно чистий дохід, тис.грн.	4,86	17,1	43,0	94,7	150,3	208,3	259,6
У тому числі на 100 га ріллі	24,3	34,2	43,0	47,4	50,1	52,1	57,7
Рентабельність, %	18,8	28,1	39,2	44,9	48,8	51,7	60,6

Змодельовані результати роботи фермерських господарств площею 450 га
молочного та м'ясо-молочного типів

Показники	Тип господарства (вид продукції)	
	молочний (молоко)	М'ясо-молочний (яловичина)
Поголів'я на початок року, голів	340	380
У тому числі корів	150	140
Виробництво валової продукції, т	500,2	78,9
Одержано від реалізації, тис. грн.	267,6	297,8
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	209,8	226,0
У тому числі на 100 га ріллі	59,5	50,2
Прибуток, тис. грн.	57,8	71,8
У тому числі на 100 га	12,8	15,9
Рівень рентабельності, %	27,6	31,7

Дослідження свідчать про те, що розміри землекористувань у фермерських господарствах є одним із вирішальних факторів, який впливає на рівень витрат, пов'язаних з раціональним використанням засобів виробництва. У табл. 5.15 наведені розрахунки економічної ефективності роботи рослинницької галузі у господарстві з виробництва свинини. Дані таблиці свідчать, що найбільш ефективним для досліджуваного регіону є господарство із земельною площею 550 га. У цьому господарстві щорічна кількість поголів'я для реалізації становить 1830 голів, планується 113 голів основних свиноматок, перевірюваних – 57. Реалізація м'яса передбачається на рівні 1745,6 ц, виручка від реалізації дорівнюватиме 1303,3 тис.грн., виробнича собівартість – 944,0 тис. грн., прибуток – 359,3 тис. грн., рівень рентабельності 38,1%.

У нинішніх умовах, коли середній розмір фермерського господарства в Україні становить 62,2 га сільськогосподарських угідь, для забезпечення прибуткового господарювання фермерам необхідно знаходити можливості для

розширення землекористувань, об'єднувати свої зусилля у виробництві, переробці, збуті продукції та сервісному обслуговуванні.

Таблиця 5.15

Розрахунок економічної ефективності рослинницької галузі
фермерського господарства з виробництва свинини

Показники	Варіанти за площею ріллі, га						Проектне рішення, 550 га
	20	50	100	200	300	400	
Виробництво валової продукції, тис. грн.	31,8	83,0	161,8	325,0	486,8	618,8	912,5
Виробництво кормів, т к.од.	118,9	268,9	583,1	1080,7	1629,2	2241,4	3041,7
Витрати праці, всього люд.-год.	162,8	373,9	589,1	1046,8	1471,9	1845,6	2485,4
У тому числі: механізовані роботи	139,1	318,2	504,7	898,2	1265,3	1607,8	2163,6
ручні роботи	23,7	55,7	84,4	148,6	206,6	237,8	321,8
Насіння, тис. грн.	3,49	8,88	17,17	34,22	51,40	65,1	90,3
Добрива, тис. грн.	6,39	16,14	31,52	62,82	94,34	118,4	188,5
Паливно-мастильні матеріали, тис. грн.	2,64	6,15	10,39	19,18	27,67	36,4	49,0
Засоби хімічного захисту, тис. грн.	1,31	3,34	6,53	13,04	19,56	22,5	34,3
Автоперевезення, тис. грн.	0,15	0,34	0,7	1,36	2,05	4,46	4,6
Амортизаційні відрахування, тис. грн.	5,56	13,17	22,12	40,94	59,07	65,0	67,7
Ремонт і технічне обслуговування, тис. грн.	6,27	15,15	26,54	50,39	73,62	81,3	82,6
Собівартість, тис. грн.	29,2	73,4	135,1	263,4	387,8	469,2	596,2
У тому числі на 100 га ріллі	145,8	146,7	135,1	131,7	129,3	117,3	108,4
Умовно чистий дохід, тис. грн.	2,6	9,6	26,7	61,6	99,0	149,6	316,3
У тому числі на 100 га ріллі	13,0	19,2	26,7	30,8	33,0	31,9	57,5
Рентабельність, %	8,9	13,0	19,8	23,4	25,5	31,9	53,1

Одним із надійних шляхів є розвиток міжфермерської кооперації з метою поглиблення спеціалізації та концентрації виробництва.

5.3. Підвищення економічної ефективності фермерських господарств в умовах загострення конкуренції на ринку продовольства

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 упредметненої 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 [108]. 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 [384], в інших – лише з позиції поліпшення якісних показників засобів виробництва та предметів споживання [385]. 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" [387]. 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.Шафронов для визначення залежності кількості продукції від її якості розглядає кілька методів взаємозалежності [388]. 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 [389]. 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" [391].

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. 5.6).

Для того, щоб продукція фермерських господарств була конкурентоспроможною слід виробляти продукти високої якості, знижувати витрати виробництва, удосконалювати всю систему збуту овочів. Нами систематизовані характеристики конкурентоспроможності виробництва продукції рослинництва – економічні, якісні й організаційні (рис. 5.7).



Рис. 5.7. Класифікація факторів ефективності і конкурентоспроможності продукції рослинництва

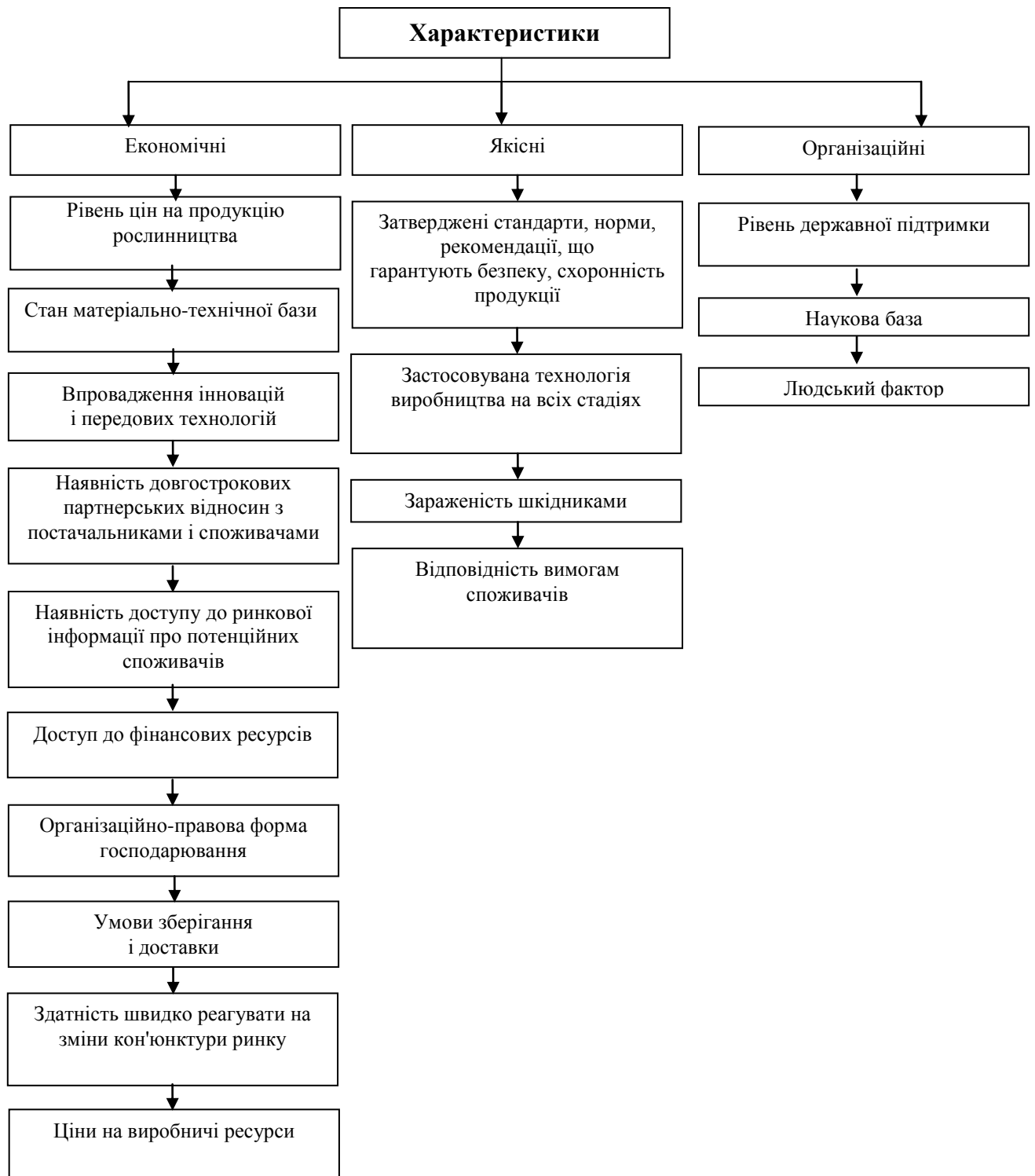


Рис. 5.8. Системоутворюючі характеристики конкурентоспроможності виробництва продукції рослинництва

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. 5.9).



Рис. 5.9. Етапи життєвого циклу формування якості овочевої продукції

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.

Аналіз зміни прибутку від продажів овочів, з використанням цінового і натурального операційного леверіджа дозволяє вибрати прийнятний для овочівницького фермерського господарства варіант розвитку, а при умовах, що змінилися, відкоригувати натуральний і ціновий індекси в межах наявних можливостей (табл. 5.16).

Таблиця 5.16

Вплив зміни цін на рентабельність овочівництва в об'єднанні фермерських господарств (ОФГ) "Тетяна" Високопільського району Херсонської області

Показник	I варіант*	2010 г.	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.	4110	3740	3369
в тому числі:			
постійні	1271	1271	1271
змінні	2839	2469	2098
Маржинальний дохід, 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 в 2,1 рази більше і показник рентабельності вище на 19,7 процентних пункти, ніж у сільськогосподарському виробничому кооперативі СВК "Явір" (табл. 5.17).

Таблиця 5.17

Економічна ефективність виробництва і реалізації овочів у різних організаційно-правових формах господарювання Херсонської області, 2010 р.

Показник	(ОФГ) «Тетяна»	СВК «Явір»	СВК «Вікторія»
Посівна площа, га	461	561	252
Урожайність овочів с 1 га, ц	271	149	136
Собівартість 1 ц, грн.	72,36	127,8	85,54
Середня ціна реалізації 1 ц овочів, грн.	118,02	213,68	116,1
Прибуток (збиток) від продажу овочів, тис.грн.	3333,4	1617,2	-116
Рівень рентабельності (збитковості), %	62,6	42,9	-19,5

Економічна ефективність виробництва овочевих культур визначається не тільки організаційно-правовою формою господарювання, але і розміром посівних площ овочевих культур (табл. 5.18).

З даних табл. 5.18 видно, що 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.

Таблиця 5.18

Взаємозв'язок розміру посівної площі, врожайності і собівартості овочевих культур у господарствах Херсонської області, 2010 р.

Групи господарств за площею посіву овочевих культур, га	Томати			Огірки			Капуста			Морква			Цибуля		
	число господарств, од.	урожайність, ц/га	собівартість 1 ц, грн.	число господарств, од.	урожайність, ц/га	собівартість 1 ц, грн.	число господарств, од.	урожайність, ц/га	собівартість 1 ц, грн.	число господарств, од.	урожайність, ц/га	собівартість 1 ц, грн.	число господарств, од.	урожайність, ц/га	собівартість 1 ц, грн.
до 5	4	58,9	84,6	24	16,3	98,5	22	87,4	104,1	18	40,1	143,5	14	68	8
5,1-10	9	71,6	63,7	5	13,2	119,1	3	60,9	189,5	9	73,7	98,6	63	42,4	94,93
10,1-15	3	39,1	94,5	2	15,2	93,6	4	93,6	106,3	4	42,4	114,0	4	51,5	73,5
15,1-20	2	74,6	56,5	-	-	-	2	72,2	150,6	-	-	-	-	-	-
Більше 20	13	75,3	62,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Всього і в середньому	31	68,6	68,5	31	15,7	101,5	31	84,7	115,6	31	50,1	126,7	31	55,1	88,9

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:

$$K_c = \frac{100}{\sum U_m(2i-1)} = \frac{100}{87(2.1-1) + 20(2.2-1) + 3(2.3-1)} = 0,6. \quad (5.4)$$

де K_c - коефіцієнт спеціалізації;

U_t - 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. 5.19)

Таблиця 5.19

Вплив спеціалізації на економічну ефективність вирощування томатів у сільськогосподарських організаціях Херсонської області, 2010 р.

Показник	Частка площі посіву томатів у загальній посівній площі, %				Ітого і в середньому
	до 60	60,1-70,0	70,1-80,0	вище 80	
Кількість господарств у групі	9	3	6	13	31
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

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 установлена 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 і господарсько-коштовних ознак.

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. 5.20).

Таблиця 5.20

Оцінка вигідності використання послуг КМЦ у роботі ОФГ "Тетяна" (на прикладі виробництва і реалізації овочів), 2010 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. 5.20 показує, що при використанні в ОФГ «Татьяна» послуг консультаційно-маркетингового центру спостерігається підвищення ефективності міжгалузевих зв'язків, скорочення транзакційних витрат на 7,2%, збільшення виторгу за рахунок реалізації продукції за цінами, що перевищує їх рівень, пропонувані 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.

Висновки до розділу 5

1. Доведено, що кооперація – це головна умова існування і розвитку фермерських господарств. Розвиток широкої мережі кооперативів розглядається як фактор успішного функціонування фермерських господарств. Міжгосподарську кооперацію слід розглядати як форму добровільного виробничого співробітництва юридично й економічно самостійних господарюючих суб'єктів для досягнення загальних цілей у різних областях економічної діяльності. Основою кооперації є координація їх функціонування, обмін виробленою продукцією (послугами) або спільна організація виробництва з метою підвищення ефективності виробництва, росту продуктивності праці, створення умов для більш повного впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

2. Для забезпечення ефективного управління конкурентоспроможністю фермерських господарств необхідно мати чітке уявлення про склад факторів, що повинні бути предметом постійного моніторингу. Рушійні сили конкуренції – це ті основні групи впливу, а також умови і фактори, що безпосередньо обумовлюють рівень конкурентоспроможності фермерських господарств на цільовому ринку. Кількість використовуваних у фермерських господарствах різного виду рушійних сил може значно розрізнятися. Можна рекомендувати до реалізації 5 основних рушійних сил: формування і стимулювання попиту на продукцію, вироблену фермерським господарством; висока швидкість прийняття управлінських рішень; технологічні інновації; маркетингові інновації; орієнтування на широке використання кооперації. Визначено принципи функціонування фермерських господарств, створених на основі кооперації, які забезпечують використання системи факторів забезпечення конкурентоспроможності.

3. Оцінку конкурентоспроможності сільськогосподарських формувань проводять по методу ринкових позицій, при якому існує два підходи визначення конкурентоспроможності: структурний і функціональний. Для порівняльної оцінки рівня конкурентоспроможності було проведено дослідження різних сегментів ринку і ступеня інтенсивності конкурентної боротьби на ньому фермерських господарств. Оцінка конкурентоспроможності фермерських господарств була здійснена на основі конкурентної карти ринку (ККР), що представлена матрицею з використанням двох найбільш важливих показників: займаної ринкової частки і її динаміки. Пропонується удосконалити даний підхід шляхом доповнення до якісних характеристик, по яких класифікуються організації, кількісних даних.

4. Оцінка потенційної ефективності можливих стратегій розвитку господарюючих суб'єктів відбувається на основі зіставлення перспективних параметрів, що характеризують ресурсоємність і результативність реалізації альтернативних стратегій. Пропонований підхід базується на поетапній оцінці можливості реалізації виявленого для окремих груп фермерських господарств кола альтернативних стратегій з урахуванням як поточної, так і перспективної ефективності можливих варіантів їх розвитку. На першому етапі передбачається оцінка стратегічних переваг окремих галузей, що можуть розвивати досліджувані фермерські господарства, без прив'язки до конкретного господарюючого суб'єкта. На другому етапі влаштовуються параметри досліджуваних господарств, досягнення яких можливе за рахунок власних ресурсів, а потім досліджується можливість реалізації стратегій, що вимагають використання позикових та/або залучених засобів. Як основний критерій оцінки переваг альтернативних стратегій розвитку пропонується використовувати обсяг валового доходу, що господарство може порівняно стійко одержувати протягом відносно тривалого періоду за умови відтворення своєї матеріально-технічної бази. При цьому як джерела подолання дефіцитності окремих видів ресурсів розглядаються комерційні кредити, засоби інвесторів і послуги сторонніх організацій.

5. 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

У дисертаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення і запропоноване нове вирішення важливої наукової проблеми забезпечення розвитку фермерських господарств у системі факторів конкурентного середовища, що дозволило зробити висновки та сформулювати пропозиції концептуального, методологічного та науково-практичного характеру.

1. На основі проведеного теоретичного дослідження, вивчення практики функціонування фермерських господарств розроблена концепція їх подальшого розвитку, забезпечення стійкої прибутковості, захищеності в економічному, соціальному і правовому плані. Концепція включає 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 фермерського господарства; концентрація землі в приватному секторі (у фермерських господарствах); збільшення чисельності фермерських господарств за рахунок трансформації особистих підсобних господарств; кооперація і спеціалізація фермерських господарств; формування первинного капіталу у формі пільгових кредитів; демонополізація переробних підприємств; наукове забезпечення розвитку фермерських господарств; використання досягнень НТП як необхідної умови підвищення стійкого розвитку аграрного виробництва; використання законів управління ринковою економікою як основи розвитку фермерських господарств.

2. Відповідно до поставлених завдань розроблена методична конструкція моніторингу структурних перетворень у агросекторі у процесі розвитку фермерських господарств, яка включає три блоки: вимір структурних зрушень; аналіз стану аграрної структури; оцінка ефективності функціонування аграрної системи. При дослідженні структурних зрушень визначається ступінь зміни взаємозалежних пропорцій, що ведуть до виникнення нової якості. Зіставлення нових пропорцій з граничними, дозволяє оцінити стан структури, визначити

ступінь наростання або зниження погроз в аграрній системі. Пропонований підхід дозволяє одержати повномасштабні кількісні і якісні оцінки і прийняти правильні управлінські рішення, визначаючи тип економічної ситуації і вибираючи програму перетворень з діапазоном від простого утримання балансу аграрної системи до повної структурної трансформації.

3. Дослідження довели, що вибір пріоритетів структурних перетворень доцільно здійснювати в наступній послідовності: за результатами ревізії системи формується розширена матриця можливих варіантів структурних перетворень, вибір яких визначається низкою факторів і принципів. Практичне застосування розробленої методики дозволило сформувати систему пріоритетів у рамках концепції структурних перетворень сільського господарства Херсонської області: формування висококонкурентного інституціонального середовища, що стимулює підприємницьку активність і залучення капіталу в галузь; збалансований просторово-економічний розвиток на основі структурної диверсифікованості сільського господарства і формування нових територіальних центрів аграрного розвитку; техніко-технологічна модернізація галузі на основі використання новітніх досягнень в області науки. В результаті дослідження визначено набір можливих альтернатив розвитку сільського господарства в Херсонській області: агропромислова стратегія; стратегія інвестицій і інновацій; стратегія формування ядер розвитку і стратегія комплексної підтримки АПК наявними ресурсами, засобами й інструментами. Визначено, що найбільш реалістичною є стратегія полюсів, або ядер розвитку.

4. Для забезпечення концентрації економічного і виробничого потенціалу спеціалізованих фермерських господарств запропоновано створення кластеру в овочівництві Херсонщини, метою якого є формування логістики розвитку "кластерного ланцюжка цінностей" за асортиментом виробленої продукції, включаючи прилягаючі території і регіони. Механізм розвитку конкурентоспроможного кластера овочівництва передбачає етапи: аналіз і діагностика передумов створення кластеру; розробка структури кластеру; формування кластеру; оцінка ефективності і стратегії розвитку кластера.

Економічні взаємовідносини в кластері повинні бути побудовані на принципах некомерційного партнерства фермерських господарств – асоціації.

5. З метою оцінки привабливості і стійкості кластеру овочівництва у Херсонській області розроблено критерії оцінки факторів і вагові коефіцієнти. Розроблено методичний підхід до розрахунку внутрішніх цін для ієрархічної системи управління агропромисловим кластером із трьома бізнес-одинацями, які мають послідовну структуру зв'язків, і одним координуючим органом управління (координаційна рада). В результаті отримана підсумкова таблиця внутрішніх цін у залежності від варіантів сценарних умов.

6. Вивчення інвестиційного ринку Херсонської області і країни, схеми вкладення інвестицій, сукупність практичних дій по їхній реалізації дозволили розробити технологію інвестування для фермерських господарств, а також розробити Програму інвестиційно-інноваційного розвитку фермерських господарств регіону на 2011-2015 роки. 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.

7. На основі аналізу факторів ризику в сфері управління агроекономічними процесами запропонована концептуальна схема формування прийняття управлінських рішень в агросфері з урахуванням ризику, що враховує специфіку і характер взаємодії підсистеми прийняття управлінських рішень по ризиках з іншими (зовнішніми і внутрішніми) підсистемами АПК. Процес моделювання і формування прийняття управлінських рішень інвестиційної привабливості проектів у фермерських господарствах в умовах ризику і невизначеності передбачає виконання ряду етапів: оцінка виробничого потенціалу фермерського господарства; визначення цілі управління ризиками по інвестиційній привабливості проектів; виявлення факторів ризику; визначення критеріїв вибору і системи показників оцінки зниження ризику; розробка і вибір альтернативи оцінки зниження ризику; розробка концепції аналізу зниження ризику з позицій обраних критеріїв, показників і альтернатив;

практична реалізація наміченого проекту з урахуванням можливого ризику; контроль і коректування результатів реалізації обраної стратегії з урахуванням нової інформації.

8. Розроблено методичний підхід, що дозволяє максимально об'єктивно оцінити змінні умови і визначити рівень інвестиційної привабливості фермерського господарства з урахуванням факторів ризику і невизначеності. Усі процедури і кроки пропонованої методики побудовані на послідовності 9 етапів виконання задач функціонування фермерського господарства з урахуванням невизначеності і ризику економічного середовища. Здійснені ітеративні розрахунки по всіх ієрархічних ланках дозволяють запропонувати конкретні параметри спеціалізованого кластерного розвитку по інвестиційній привабливості фермерських господарств у розрізі областей, зон і типів окремих господарств на середньострокову перспективу. З урахуванням аналізу, лише 46% господарств від загальної кількості досліджуваних сільськогосподарських підприємств мають високий ступінь привабливості для інвестора в частині використання економічного потенціалу.

9. В результаті дослідження запропоновано новий підхід до моделювання інформаційної системи прийняття управлінських рішень щодо розвитку фермерських господарств і створення банку інформаційних ресурсів інфоконтролюючої системи (ІКС), що дозволить вирішити не тільки методологічні задачі їх систематизації, структуризації й ідентифікації, але й організувати роботу ІКС з урахуванням функціональної діяльності, пов'язаної з формуванням і використанням інформації різних предметних областей. Такий характер розгляду інформаційного забезпечення підприємства з позиції прийняття управлінських рішень полягає в зсуві акценту з аналізу окремих елементів інформаційної системи на вивчення зв'язків і відносин цих елементів на морфологічному, синтаксичному і семантичному рівні.

10. В результаті проведених досліджень розроблено механізм інвестиційного забезпечення фермерських господарств, який представляє собою сукупність взаємопов'язаних форм, методів і важелів, що сприяють

задоволенню потреби в інвестиційних ресурсах. Змістовно пропонується механізм складається з наступних елементів: нормативно-правове, інституціональне, організаційно-економічне, фінансове й інформаційне забезпечення ефективного інвестування. Розроблено методичний підхід до визначення потреби фермерських господарств (об'єднань господарств) в інвестиціях, відповідно до якого необхідний розмір інвестицій визначається виходячи з прогнозованого обсягу виробництва й оптимального параметру капіталоемності.

11. Доведено, що для вирішення питання інвестиційного забезпечення структурних перетворень доцільне створення спеціалізованого інституту – агентства інвестицій і аграрного розвитку, основною метою діяльності якого є залучення інвестицій у сільське господарство. Найбільш прийнятною організаційно-правовою формою агентства є некомерційне партнерство, засноване на членстві, яке сприятиме залученню додаткових ресурсів і формуванню власного бюджету засобів, що направляються на надання сприяння її членам – фермерським господарствам у здійсненні інвестиційної діяльності.

12. Доведено, що оцінку конкурентоспроможності сільськогосподарських формувань доцільно проводити за методом ринкових позицій, при якому існує два підходи визначення конкурентоспроможності: структурний і функціональний. Для порівняльної оцінки рівня конкурентоспроможності було проведено дослідження різних сегментів ринку і ступеня інтенсивності конкурентної боротьби на ньому фермерських господарств. Оцінка конкурентоспроможності фермерських господарств була здійснена на основі удосконаленої конкурентної карти ринку, що представлена матрицею з використанням двох найбільш важливих показників: займаної ринкової частки і її динаміки.

13. У дисертаційній роботі розроблено методичний підхід до оцінки потенційної ефективності можливих стратегій розвитку фермерських господарств, який ґрунтується на зіставленні перспективних параметрів, що

характеризують ресурсоємність і результативність реалізації альтернативних стратегій. Пропонований підхід базується на поетапній оцінці можливості реалізації виявленого для окремих груп фермерських господарств кола альтернативних стратегій з урахуванням як поточної, так і перспективної ефективності можливих варіантів їх розвитку.

14. Результатом роботи став розроблений методичний підхід до обґрунтування розмірів та оптимальної галузевої структури фермерських господарств з попереднім визначенням їх спеціалізації, який дозволяє реалізувати економіко-математичну модель фермерського господарства, проводити багатоваріантні розрахунки в короткі терміни, що особливо необхідно за умов ринкової економіки. Результати проведених досліджень дозволили встановити 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.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України: від 16 січня 2007р. // Кодекси України.- 2007.- №3.- 257 с.
2. Закон України: Про державну підтримку сільського господарства України: від 24.06.2004 р. №1877-IV // Відомості Верховної Ради.- 2004.- №. 35- С. 88.
3. Закон України: "Про інвестиційну діяльність" // Відомості Верховної Ради.- 1992.- №10.- С. 357
4. Закон України: "Про інноваційну діяльність" // Відомості Верховної Ради.- 2002.- №36.- С. 266.
5. Закон України: "Про кооперацію" // Відомості Верховної Ради.- 2003.- №. 41.- С. 78.
6. Закон України: «Про селянське (фермерське) господарство» (зі змін. і доп.) // Відомості Верховної Ради.- 2002.- №29.- С. 57.
7. Закон України: "Про фермерське господарство" (зі змін. і доп.): від 21.10.2010 № 1661-VI // Відомості Верховної Ради.- 2010.- №4.- С. 93.
8. Постанова Кабінету Міністрів України: «Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій»: від 7 серпня 1996р. № 928 / ОВУ.- 1996.- №8, ст. 344.
9. Постанова Кабінету Міністрів України: «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002-2010рр.»: від 28 грудня 2001р. № 1801 / ОВУ.- 2002.- №12, ст. 564.
10. Абрамов В. Предприятия, малый бизнес и рыночная конкуренции / В. Абрамов // Экономика Украины.- 1995.- №11.- С. 67-72.
11. Автоматизированные системы управления предприятиями текстильной и легкой промышленности: учеб. для вуз. / Бездудный Ф. Ф., Варковецкий М. М., Коробковский Г. В. [и др.]- М.: Легпромбытиздат, 1986.- 256 с.
12. Агропромисловий комплекс в системі зовнішньоекономічної діяльності

- України / П. Т. Саблук, А. А. Фесина, В. В. Власов [та ін.] // Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» УААН.- К.: ННЦ «ІАЕ», 2005.- 242 с.
13. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку: інформ.-аналіт. зб. / за ред.: П. Т.Саблука [та ін.]- К.: ІАЕ, 2003.- Вип.6.- 647 с.
 14. Азарова А. О. Оцінка ефективності інвестиційних проектів / Азарова, Д. М. Бершов // Фінанси України.- 2004.- №9.- С. 52-57.
 15. Азгальдов Г. Г. Кваліметрія – один из инструментов адаптации к рынку / Г. Г. Азгальдов // Экономика и коммерция (электронная техника, серия 9).- 1992.- Вып. 2.- С. 19-27.
 16. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев.- М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.- 208 с.
 17. Александрова А. І. Проблеми розвитку фермерських господарств в умовах оренди / А. І. Александрова // Механізм господарювання і економічна динаміка в АПК / Вісник ХДАУ.- 2001.- №6.- С.231.
 18. Александрова А. І. Теоретичний аспект суті селянських (фермерських) господарств / А. І. Александрова // Вісник ХДАУ.- 2001.- №2.- С.109-116.
 19. Алексеев І. В. Стратегії та регулювання інноваційного розвитку виробничо-господарських структур: автореф. дис. ... д-ра екон. наук / І. В. Алексеев.- К., 2002.- 33 с.
 20. Амосов О. Ю. Інтеграція системи підприємництва АПК України в міжнародний ринок – тенденції і закономірності / О. Ю. Амосов.- Б.Церква, 1996.- 115с.
 21. Амосов О. Ю. Фермерство як форма підприємництва в аграрній сфері / О. Ю. Амосов // Агросвіт.- 2007.- №23.- С. 33-36.
 22. Андрианов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике / В. Андриянов // Экономист.- 1997.- №10.- С. 34-42.

23. Андрианов В. Д. Конкурентоспособность России в мировой экономике / В. Д. Андриянов // Мировая экономика и международные отношения.- 2000.- №3.- С. 47.
24. Аничин В. Л. Оптимизационные методы и рынок / В. Л. Анчин // Проблеми реформування відносин власності та господарювання в агропромисловому комплексі: зб.наук.праць.- Харків: ХДАУ, 1997.- С. 23-29.
25. Аристотель. Политика. / пер. Н. Скворцова.- М.: Мысль, С. 410-411.
26. Афанасьев В. Я. Стратегический менеджмент в рыночной экономике: учеб. пособ. / В. Я. Афанасьев.- ГАУ, 1996.- 288 с.
27. Бабієнко М. Ринковій економіці – нових спеціалістів / М. Бабієнко // Земля і люди України.- 1995.- №5.- С. 25-27.
28. Бакетт М. Фермерское производство: организация, управление, анализ / М. Бакетт; пер. с англ. А. С. Каменского; предисл. В. Ф. Башмачникова.- Мл: Агропромиздат, 1989.- 464 с.
29. Баландин Ю. С. Крестьянское хозяйство / Ю. С. Баландин.- Агропромиздат, 1992.- С. 47.
30. Балян А. В. Виробництво сільськогосподарської продукції в селянських (фермерських) господарствах області / А. В. Балян, Г. В. Спаський // Економіка АПК.- 1999.- №9.- С. 29-34.
31. Бардиш Г. О. Проектне фінансування / Г. О. Бардиш.- К.: Хай-Тек Прес, 2008.- 464 с.
32. Батура О. В. Іноземні інвестиції в системі становлення ринкової економіки України / О. В. Батура, К. В. Комарова.- Д.: Наука і освіта, 2002.- 180 с.
33. Безпечна І. В. Симбіоз промисловості та вищої школи - проблеми, перспективи, взаємозалежність / І. В. Безпечна // Сучасний український університет: теорія і практика впровадження інноваційних технологій: зб. тез VII міжнар. наук. метод. конф.- Суми,

Сумський держ. ун-т, 2008.- С. 34-35.

34. Белова Т. Экономико-математическая оценка различных форм хозяйствования в молочном скотоводстве / Т. Белова, Н. Барсукова // АПК: экономика, управление.- 1995.- №9.- С. 62.
35. Береуцкий А. Я. Оптимизационные модели ресурсных возможностей предприятия. Технический прогресс и эффективность производства / А. Я. Береуцкий // Вестник Харьковского государственного политехнического университета: сб. науч. тр.- Харьков: ХГПУ, 2000.- Вып.122.- С. 16-19.
36. Бидик А. Г. Визначення стратегічного потенціалу конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / А. Г. Бидик // Економіка АПК.- 2002.- №4.- С. 105-110.
37. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учеб. курс / И. А. Бланк.- 2-е изд., перераб. и доп.- К.: Эльга, Ника-Центр, 2006.- 552 с.
38. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента / И. А. Бланк.- К.: Ника-Центр, 2001.- 536 с.
39. Бланк И. А. Управление денежными потоками / И. А. Бланк.- К.: Ника-Центр, 2002.- 736 с.
40. Бланк И. А. Управление капиталом: учеб. курс / И. А. Бланк.- К.: Ника-Центр, 2004.- 576 с.
41. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк.- К.: Ника-Центр, 2004.- 528 с.
42. Блэк Д. Организация сельскохозяйственных предприятий в США / Блэк Д., Клаусон М., Сайр Ч.- М.: Сельхозгиз, 1957.- [126 с.].
43. Бобровська О. Ю. Регулювання економічних процесів розвитку підприємств промисловості: автореф. дис. ... к-та екон. наук / О. Ю. Бобровська.- Харків, 2001.- 16 с.
44. Брейлі Р. Принципи корпоративних фінансів: пер. з англ. / Р. Брейлі, С. Майерс.- Х.: ЗАТ «Олімп-Бізнес», 2007.- 1120 с.

45. Буздалов И. Аграрная теория: концептуальные основы, тенденции развития, современные представления / И. Буздалов.- М.: Akademia, 2005.-344 с.
46. Введенский Б. А. Малая советская энциклопедия / Б. А. Введенский; глав. ред. Б.А. Введенский.- К., 1959.- Т.6.- 1309 с.
47. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посіб.- К.: Вид.: ЦУЛ, 2008.- С. 206.
48. Вознюк В. А. Херсонщина в цифрах 2010 р.: стат. щоріч. / В. А. Вознюк; за ред. В. А. Вознюка.- Херсон.: Хер. обл. упр. стат., 2010.- 344 с.
49. Волков О. И. Плановое управление научно-техническим прогрессом / О. И. Волков.- М.: Наука, 1975.- 145 с.
50. Гаврилюк Л. А. Розвиток фермерського господарювання / Л. А. Гаврилюк // Збірник наукових праць Уманського ДАУ.- Умань, 2007.- Вип.57.- С. 279-286.
51. Гайдучкий А. П. Інвестиційна конкурентоспроможність аграрного сектора України / А. П. Гайдучкий.- К.: Нора-Друк, 2004.- 156 с.
52. Гарбуз М. Формування і розвиток ринку землі в процесі проведення земельної реформи / М. Гарбуз // Економіст.- 2001.- №9.- С. 42-45.
53. Гарнаев А. Ю. Использование MS Excel и VBA в экономике и финансах / А. Ю. Гарнаев.- СПб.: БХВ-Санкт-Петербург, 1999.- 336 с.
54. Гаршина О. К. Цінні папери: навч. посіб. / О. К. Гаршина.- К.: Центр навчальної літератури, 2006.- 128 с.
55. Гельвановский М. И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / М. И. Гельвановский, В. М. Жуковская, И. Н. Трофимова // Российский экономический журнал.- 1998.- №9.- С. 67-77.
56. Гельвановский М. И. Проблемы конкурентоспособности и международные экономические сопоставления / М. И. Гельвановский //

- Конкуренция на мировых рынках: матер. Всесоюз. совещ., 9-10 сентября 1988 г.- М.: ЛФЭИ, 1989.- С. 52-59.
57. Герасимчук М. Джерела інвестицій та їх економічне регулювання / Герасимчук М., Галиця І., Задорожна О.; від. ред. М. Герасимчук.- К.: Інститут економіки НАН України, 1999.- 157 с.
58. Гереке Р. Контроллинг на предприятии / Р. Гереке.- Berlin: ABU-consult, 2006.- 327 с.
59. Гладій М. В. Використання потенціалу аграрного сектора економіки України: монографія / М. В. Гладій.- Львів, 1999.- 216 с.
60. Голованов М. Батько Махно или "оборотень" гражданской войны / М. Голованів // Литературная газета.- 1989.- 8 февраля.- С. 5.
61. Головин А. А. Повышение эффективности функционирования фермерських хозяйств центрально-черноземного региона / А. А. Головин.- Курск: КГСА, 2006.- 384 с.
62. Гончаров А. Б. Інвестування: навч. посіб. / А. Б. Гончаров.- Х.: ІНЖЕК, 2004.- 240 с.
63. Гончарова А. Ж. Особливості розвитку фермерських господарств Херсонської області / А. Ж. Гончарова // Таврійський науковий вісник: зб. наук. праць.- Херсон: Айлант, 2003.- Вип.25.- С. 230-232
64. Горьовий В. Розвиток і сучасний стан функціонування фермерських господарств регіону / В. Горьовий // Економіка України.- 2007.- №12.- С. 61-68.
65. Гошовська О. В. Стратегічне управління підприємством на синергетичних засадах: автореф. дис. ... к-та екон. наук / О. В. Гошовська.- Львів, 2002.- 21 с.
66. Градов А. П. Технический уровень производства машиностроительных предприятий: экономический анализ / А. П. Градов.- М.: Машиностроение, 1964.- С. 135.
67. Гречаний В. М. Формування корпорації в АПК / В. М. Гречаний //

- Економіка АПК.- 2008.- №7.- С. 24-27.
68. Григор'єва О. Є. Аспекти фінансування інноваційних проектів в Україні / О. Є. Григор'єва // Культура народів Причорномор'я.- 2008.- №126.- С. 22-25.
69. Григоренко А. І. Об'єктивні закономірності підвищення конкурентоспроможності продукції садівництва / А. І. Григоренко // Економіка АПК.- 2005.- №12.- С. 102-105.
70. Грищенко О. В. Кооперація як один із шляхів вирішення проблем розвитку фермерських господарств в Україні / О. В. Грищенко // Проблеми ефективного функціонування АПК в умовах нових форм власності та господарювання: навч. посіб. / [за ред. П. Т. Саблука, В. Я. Амбросова, Г. Є. Мазнева].- К.: ІАЕ, 2001.- Т.1.- С. 804-806.
71. Грищенко О. В. Фермерські господарства як форма аграрного бізнесу. Забезпечення ефективного функціонування селянських (фермерських) господарств / О. В. Грищенко.- Х.: ХДТУСГ, 2000.- 53 с.
72. Грібанова С. Біржа: її роль в процесі інвестування переробної галузі / С. Грібанова // Експерт Казахстану.- 2008.- №1.- С. 32-37.
73. Грубер Й. Економетрія. Вступ до множинної регресії та економетрії / Й. Грубер.- К., 1998.- Т.1.- 382 с.
74. Грубер Й. Економетрія. Економетричні прогнозні та оптимізаційні моделі / Й. Грубер.- К., 1998.- Т.2.- 294 с.
75. Губарик О. М. Методологічні основи оцінювання ефективності фермерських господарств / О. М. Губарик // Держава та регіони.- 2006.- №4: Сер.: Економіка та підприємництво.- С. 105-109.
76. Губарик О. М. Методичні підходи до визначення раціональних розмірів і структури виробничого потенціалу фермерських господарств / О. М. Губарик // Держава та регіони.- 2007.- №2: Сер.: Економіка та підприємництво.- С. 88-91.
77. Губарик О. М. Місце та роль фермерських господарств в аграрній сфері

- економіки / О. М. Губарик // Держава та регіони.- 2006.- №3: Сер.: Економіка та підприємництво.- С. 71-74.
78. Губарик О. М. Особливості та напрямки розвитку фермерської кооперації й агропромислової інтеграції / О. М. Губарик // Держава та регіони.- 2007.- №1: Сер.: Економіка та підприємництво.- С. 93-97.
79. Губарик О. М. Проблемні питання щодо сутності та критеріїв визначення економічної ефективності діяльності аграрних підприємств / О. М. Губарик // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка.- Харків: ХНТУСГ, 2006.- Вип.34: Економічні науки.- С. 51-54.
80. Губарик О. М. Ринкові фактори ефективного розвитку фермерських господарств / О. М. Губарик // Економіка і держава.- 2006.- №10.- С. 46-48.
81. Гуткевич С. А. Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономика: монография / С. А. Гуткевич.- К.: Изд-во Европ. Ун-та, 2003.- 251 с.
82. Гуткевич С. О. Вдосконалення системи управління інвестиційним процесом в аграрній сфері / С. О. Гуткевич // Соціально-економічні дослідження: матер. доп. міжрегіон. наук.-практ. конф. / НАН України; Інститут регіональних досліджень.- Львів, 2000.- Вип.XVIII.- С. 325-328.
83. Данилишин Б. М. Інноваційна модель економічного розвитку: роль вищої освіти / Б. М. Данилишин, В. О. Куценко // Вісник НАН України.- 2005.- №9.- С. 26-35.
84. Данілов О. Д. Інвестування: навч. посіб. / Данілов О. Д., Івашина Г. М., Чумаченко О. Г.- Ірпінь, 2001.- 377с.
85. Дацій О. І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України: монографія / О. І. Дацій.- К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2004.- 426 с.

86. Добрунік Т. П. Конкуренція на ринку АПК //Проблеми ефективного функціонування АПК в умовах нових форм власності та господарювання: кол. моногр. у двох т. / Т. П. Добрунік; за ред.: П. Т. Саблука, В. Я Амбросова, Г. Є. Мазнева.- К.: ІАЕ, 2001.- Т.2.- С.277-278.
87. Дейнеко Л. В. Розвиток харчової промисловості як фактор структуризації економіки регіону / Л. В. Дейнеко // Регіон в системі нових економічних і правових відносин: тези всеукр. наук. конф.- Івано-Франківськ: Сіверсія, 1998.- С. 41-47.
88. Дикаленко М. Первуй отжим / М. Дикаленко, Э. Московчук // Бизнес.- 2008.- №17.- С. 104-105.
89. 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.
90. Добрунік Т. П. Розвиток конкурентоспроможності: світовий досвід і шляхи удосконалення українського АПК / Т. П. Добрунік // Вісник соціально-економічних досліджень.- Одеса: ОДЕУ, 2000.- Вип.7.- С. 88-92.
91. Добрынин В. Проблемы развития сельского хозяйства в трудах Н. Д. Кондратьева / В. Добрынин // Международный сельскохозяйственный журнал.- 1992.- №6.- С.18.- С. 21.
92. Довбенко М. Стігнер Джордж Джо США (Лауреат Нобелівської премії з економіки 1982 р.) / М. Довбенко // Економіка України.- 1986.- №1.- С. 82.
93. Довбня С. Б. Новий підхід до оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів / С. Б. Довбня // Фінанси України.- 2007.- №7.- С. 62-70.
94. Довгих Є. Л. Розвиток засобів комплексної оцінки ефективності

- інвестиційної діяльності на промислових підприємствах / Є. Л. Довгих // Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету / УДАУ.- Умань, 2005.- Вип.61, Ч.2: Економіка.- С. 35-41.
95. Додонова М. В. Диверсифікація діяльності малих форм господарювання / М. В. Додонова, И. В. Ляшенко И.В // Проблеми и перспективы развития транзитной экономики.- Симферополь: Таврия-Плюс, 2003.- С. 165-168.
96. Долгий Ю. Ф. Динамические системы в экономике с дискретным временем / Ю. Ф. Долгий, М. Г. Близоруков // Экономика и математические методы.- 2002.- Т.38.- №3.- С. 94-106.
97. Долинський В. П. Особливості та розвиток підприємництва в аграрних і агро переробних підприємствах / В. П. Долинський, С. В. Долинський, І. Б. Дяченко // Економіка АПК.- 2000.- №2.- С. 46-55.
98. Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропивного.- Вид.2-ге, перероб. та доп.- К.: КНЕУ, 2001.- 528 с.
99. Економіка підприємства харчової промисловості / за ред. А. О.Зайнчковського.- К.: Урожай, 1998.- 271 с.
100. Економічна енциклопедія: У трьох т. / редкол.: С. В. Мочерний [та ін.]- К.: Видавничий центр «Академія», 2002.- Т.3.- С. 673.
101. Економічна реформа - очима села. Результати та аналіз соціологічного опитування / Ю. Губені [та ін.]- Львів, 1997.- 45 с.
102. Економічний довідник аграрника / за ред.: Ю. Я. Лузана, П. Т. Саблука.- К.: Преса України, 2003.- С. 798.
103. Єгоров Д. Моніторинг інвестиційної діяльності / Д. Єгоров // Бізнес - навігатор.- 2005.- С. 137-142.
104. Єлшин О. С. Сіндикати та інновації / О. С. Єлшин // Культура народів Причорномор'я.- 2004.- №4.- С. 105-108.
105. Жуйков Г. Є. Кооперативні засади формування інфраструктури аграрного ринку Херсонщини / Г. Є. Жуйков, О. М. Димов, М. М.

- Степанова // Економіка АПК.- 2006.- №10.- С. 12-17.
106. Завадський Й. С. Проектування системи управління та менеджменту / Й. С. Завадський; за ред. Й. С. Завадського.- К.: "Урожай", 1994.- 208 с.
107. Завлин П. И. Инновационный менеджмент / Завлин П. И. [и др.]- М, 1998.- [233 с.].
108. Зіновчук В. В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу.- 2-е вид., перероб. і доп. / В. В. Зіновчук.- К.: Логос, 2001.- 254 с.
109. Зинченко А. П. Сельскохозяйственные предприятия: экономико-статистический анализ / А. П. Зинченко.- М.: Финансы и статистика, 2002.- 160 с.
110. Золотухин В. П. Структура американского фермерства: социальные аспекты (по матер. с.-х. переписи) / В. П. Золотухин // США: экономика, политика, идеология.- 1997.- № 6.- С. 112-125.
111. Зоря С. І. Взаємозалежність між сільським господарством та макроекономікою в Україні: монографія / С. І. Зоря; Київський національний економічний університет.- К.: КНЕУ, 2005.- 220 с.
112. Зубець М. В. Нідерландське фермерство / М. В. Зубець, В. П. Буркат // Вісник аграрної науки.- 1993.- №2.- С.50-51.
113. Зубець М. В. Сільськогосподарська кооперація в Україні / М. В. Зубець.- Київ-Львів: НВФ Укр. Технології, 1998.- С. 6-23.
114. Илларионов А. Модели экономического развития и Россия / А. Илларионов // Вопросы экономики.- 1996.- №4.- С.4-18.
115. Інвестиційна привабливість аграрно-промислового виробництва регіонів України / Саблук П. Т., Кісіль М. І., Коденська М. Ю. [та ін.]- К., 2005.- 478 с.
116. Інвестиційний рейтинг регіонів України.- К.: Недержавний аналітичний центр. Інститут реформ, 2004.- 44 с.
117. Іноземні інвестиції та національний капітал: парадигма взаємодії: зб.

- наук. праць.- К.: Сатсанга, 2001.- 108 с.
118. Історія економічної думки України / Р. Х. Васильєва, Л. П. Горкіна, Н. А. Петровська [та ін.].- К.: Либідь, 1993.- 272 с., С. 9.
 119. История советского крестьянства: в 5 т. / редкол.: Шерстобитов В. П. [и др.]; АН СССР, Ин-т исчерни СССР.- М: Наука, 1986.- 233 с.
 120. Карлберг К. Бизнес-анализ с помощью Excel / К. Карлберг.- К.: Диалектика, 1997.- 448 с.
 121. Карлик А. Е. Экономика предприятия АПК: учебник / А. Е. Карлик, М. Л. Шухгальтер.- М.: ГРИФ, 2004.- 410 с.
 122. Качан Є. П. Розміщення продуктивних сил України: підручник / Є. П. Качана.- К.: Юридична книга, 2001.- 552 с.
 123. Кваша С. М. Конкурентоспроможність вітчизняної аграрної продукції в умовах вступу України до СОТ / С. М. Кваша, О. В. Лука // Економіка України.- 2003.- №10.- С. 82-85.
 124. Кваша С. М. Трансформаційні перетворення в зовнішньоекономічній діяльності АПК / С. М. Кваша // Вісник аграрної науки.- 2000.- №5.- С. 34-35.
 125. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс.- М.: Инфра-М, 1993.- 368 с.
 126. Кириленко И. Г. Частное аграрное хозяйство в рыночной экономике / Кириленко И. Г., Макаренко П. Н., Мельник Л. Е.- К.: Нива, 1997.- 175 с.
 127. Кириллов С. Ресурсосберегающие технологии как фактор повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции / С. Кириллов, Н. Вахневич // Международный сельскохозяйственный журнал.- 2007.- №1.- С. 107-108.
 128. Кісіль М. І. Інвестиційна та інноваційна складові доктрини аграрної політики України / М. І. Кісіль // Економіка АПК.- 2003.- №7.- С. 83.
 129. Кісіль М. І. Тенденції і напрями активізації аграрного інвестиційного

- процесу / М. І. Кісіль // Економіка АПК.- 2002.- №4.- С. 66-71.
130. Коваленко Ю. С. Сільськогосподарське підприємство в ринковому середовищі / Ю. С. Коваленко.- К.: ІАЕ УААН, 2000.- 200 с.
131. Ковальчук І. В. Управління запасами у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств / І. В. Ковальчук // Економіка АПК.- 2005.- №7.- С. 86-94.
132. Ковбаса О. О. Кооперація - важлива умова збереження конкурентоспроможності селянських (фермерських) господарств / О. О. Ковбаса // Вісник Полтавського ДСП.- Полтава, 2001.- №5/6.- С. 67-68.
133. Ковтун К. С. Інновації як базис понятійного аналізу стратегії розвитку на підприємствах / К. С. Ковтун // Ученые записки Крымского инженерно – педагогического университета.- 2008.- №12.- С. 115-118.
134. Козаченко Л. Аграрна політика держави потребує кардинальних змін / Л. Козаченко // Економіка АПК.- 2006.- №4.- С. 16-23.
135. Козуб Н. М. Роль маркетингової діяльності в підвищенні конкурентоспроможності аграрних підприємств / Н. М. Козуб // Таврійський науковий вісник: зб. наук. праць.- Херсон: Айлант, 2006.- Вип.46.- С. 228-232.
136. Колокольчикова І. В. Кооперація фермерських господарств / І. В. Колокольчикова // Вісник Академії економічних наук України.- 2002.- №2.- С. 136-137.
137. Колокольчикова І. В. Методологія оцінки ефективності селянських (фермерських) господарств / І. В. Колокольчикова // Регіональні перспективи.- 2002.- №6(25).- С. 89-91.
138. Колокольчикова І. В. Организация маркетинговой деятельности крестьянскими (фермерскими) хозяйствами / І. В. Колокольчикова // Экономика и управление.- 2001.- №3(28).- С. 29-30.
139. Колокольчикова І. В. Сучасний стан розвитку фермерських

- господарств / І. В. Колокольчикова // Держава та регіони.- 2002.- №3: Сер.: Економіка та підприємництво.- С. 71-74.
140. Комілов Н. О. Управління інвестиційними проектами в умовах харчової промисловості / Н. О. Комілов // Аграрний вісник Причорномор'я / ОДАУ.- Одеса: ОДАУ, 2003.- Вип.6: Економічні науки.- С.142-147.
141. Кондратюк О. І. Підвищення конкурентоспроможності виробництва сільськогосподарської продукції / О. І. Кондратюк // Економіка АПК.- 2005.- №10.- С. 109-112.
142. Конкурентоспособность ведущих капиталистических стран в международной торговле / Шампрай Ф. Ф., Табуния Г. В. [и др.]; БИКИ Приложение.- М.: ВНИКИ, 1981.- №11.- 100с.
143. Корнаи Я. Устойчивый рост как важнейший приоритет / Я. Корнаи // Вопросы экономики.- 1996.- №10.- С. 23-38.
144. Кравчук О. Я. Планування та регулювання розвитку підприємницької діяльності (на прикладі сфери телекомунікацій): автореф. дис. ... к-та екон. наук / О. Я. Кравчук.- Львів, 2000.- 17 с.
145. Кристаллер В. Центральные города в Южной Германии / В. Кристаллер.- М.: Инфра - М, 1997.- 510 с.
146. Кронрод Я. А. Система общественных потребностей: закономерности их формирования и развития / Я. А. Кронрод.- М.: Институт экономики, 1996.- 324 с.
147. Кропивко М.Ф. Організаційні форми впровадження інновацій в агропромислове виробництво з використанням потенціалу аграрної науки / М. Ф. Кропивко, Т. С. Орлова // Економіка АПК.- 2005.- №3.- С. 95-101.
148. Ксенофонтова М. М. Організаційно-економічні засади по вдосконаленню управління процесом формування конкурентноздатності / М. М. Ксенофонтова // Вісник Сумського

- національного аграрного університету.- Суми, 2005.- Вип.6-7.- С. 55-58.
149. Кудлай Н. Багатофункціональний розвиток сільських територій від базових ідей до активізації місцевого підприємництва / Н. Кудлай // Економіка АПК.- 2008.- №1.- С. 62-71.
150. Кузьмін О. Є. Проблеми дослідження розвитку підприємства / О. Є. Кузьмін, І. В. Алексєєв // Регіональна економіка.- 2002.- №1(23).- С. 75-82.
151. Кузьмінський В. О. Інноваційно - інвестиційний потенціал фінансово - промислових груп / В. О. Кузьмінський // Фінанси України.- 2003.- №6.- С. 114.
152. Куликов Г. В. Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности / Г. В. Куликов; отв. ред. И. О. Фаризов.- М.: ОАО "НПО "Издательство "Экономика", 2000.- 247 с.
153. Кулинич В. М. Особливості діяльності фермерських господарств як підприємницької форми господарювання / В. М. Кулинич // Економіка АПК.- 2005.-№7.- С. 45-47.
154. Курашенко А. Бізнес-план - необхідність або формула розвитку бізнесу / А. Курашенко // Business Man.- 2007.- №9. С. 121-124.
155. Курно А. Исследование математических принципов теории богатства / А. Курно.- Париж, [1838](#).- [138 с.].
156. Куровский В. Финансирование и кредитование проектных работ: навч. посіб. / В. Куровский.- К.: Будівельник, 1997.- 189 с.
157. Лайко Г. П. Формування інвестиційної привабливості підприємств АПК / Г. П. Лайко.- К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2005.- 202 с.
158. Лайко Г. П. Функціонування організаційно – правового механізму агропромислових підприємств / Г. П. Лайко // Економіка АПК.- 2004.- №8.- С. 43-49.
159. Ланченко Є. О. Державна підтримка інвестиційної діяльності аграрних

- підприємств / Є. О. Ланченко // Економіка АПК.- 2005.- №5.- С. 73-78.
160. Ланченко Є. О. Організаційно - економічний механізм інвестування в аграрній сфері АПК / Є. О. Ланченко // Наукові доповіді НАУ.- К.- 2006.- №2.- С. 24-29.
161. Леонтьев В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика / В. Леонтьев; пер. с англ. -М.: Политиздат. 1990.- 152 с., С. 48.
162. Липсиц И. В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа / И. В. Липсиц, В. В. Косов.- М.: Изд-во БЕК, 1996.- 304 с.
163. Липчук В. Селянські(фермерські) господарства: оцінка, проблеми становлення і розвитку / В. Липчук.- Львів: Вільна Україна, 1997.- С. 39.
164. Лисецький А. С. Україна: Проблеми стабілізації і сталого розвитку продуктивних сил аграрного сектору економіки / А. С. Лисецький, В. Я. Боженар.- К.: Нічлава, 1997.- 130 с.
165. Лобас М Г. Організація фермерських господарств, кооперативів, орендних підприємств, акціонерних товариств та фірм в сільському господарстві в умовах переходу до ринкової економіки / М. Г. Лобас.- К., 1991.- 319 с.
166. Лудченко Я. О. Оцінка економічної ефективності інвестиційних проектів / Я. О. Лудченко.- К.: Ельга, 2004.- 208с.
167. Лук'яненко І. Г. Економетрика / І. Г. Лук'яненко, Л. І. Краснікова.- К.: Знання, 1998.- 424 с.
168. Луценко Ю. О. Акціонерні відносини в системі агробізнесу / Ю. О. Луценко // Підприємництво в аграрній сфері економіки.- К., 1998.- С.244-321.
169. Лясковець Е. Подальші кроки економічної реформи / Е. Лясковець // Економіка, закон, ринок.- 1994.- №4.- С. 37-39.

170. Мадай А. Мы в рейтинге / А. Мадай // Бизнес.- 2008.- №24.- С. 131-134.
171. Мадай А. Пресный ход / А. Мадай // Бизнес.- 2008.- №13.- С. 118.
172. Маевский В. Экономический рост, инфляция и мировая статистика / В. Маевский // Вопросы экономики.- 1996.- №10.- С. 127-136.
173. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: навч. посіб. / Т. В. Майорова.- Київ: ЦУЛ, 2003.- 376 с.
174. Макаренко П. М. Збутові стратегії підвищення ефективності розвитку фермерських господарств регіону / П. М. Макаренко, В. А. Шведюк // АгроСвіт.- 2009.- №2.- С. 16-18.
175. Макаренко П. М. Інноваційне забезпечення конкурентоспроможності інтегрованих структур АПК / П. М. Макаренко, Н. К. Васильєва // Вісник Полтавської державної аграрної академії / ПДАА.- Полтава, 2005.- Вип.3.- С. 134-137.
176. Макаренко П. М. Ринкова економіка та державне регулювання: монографія / Макаренко П. М., Кириленко І. Г., Мельник Л. Ю.- Дніпропетровськ: Пороги, 1997.- 457 с.
177. Макаренко П. М. Структура форм господарювання в агросфері економічно високо розвинутих країн / П. М. Макаренко, Л. Ю. Мельник // Економіка АПК.- 2003.- №9.- С.3-9.
178. Макаренко П. Н. Организация и экономический механизм адаптации аграрного хозяйствования к рыночно предпринимательской среде: монографія / П. Н. Макаренко.- К.: Наукова думка, 1999.- 621 с.
179. Макаренко П. Н. Развитие интеграции в агропромышленном производстве как одно из направлений аграрной политики / П. Н. Макаренко // Экономика АПК.- 2000.- №8.- С.52-58.
180. Макаренко П. Н. Частное аграрное хозяйство в рыночной экономике / Кириленко И. Г., Макаренко П. Н., Мельник Л. Е.- К.: Нива, 1997.- 175 с.

181. Макарова О. В. Применение экономико-математических методов при создании цехов, перерабатывающих собственную продукцию / О. В. Макарова, Н. И. Хлыстов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.- 1996.- №9.- С. 21.
182. Макконелл К. Экономикс. Принципы, проблемы и политика: учеб. в 2 т.: пер. с англ. / К. Макконелл, С. Брю.- М.: Республика, 1992.- Т.1.- 329 с.
183. Макконелл К. Экономикс. Принципы, проблемы и политика: учеб. в 2 т.: пер. с англ. / К. Макконелл, С. Брю.- М.: Республика, 1992.- Т.2.- 400 с.
184. Малий І. Іноземні інвестиції: Стимулювання: Зарубіжний досвід: Шляхи залучення в економіку України / І. Малий; наук.-досл. фін.ін-т при М-ві фінансів України.- К., 1999.- 43 с.
185. Малік М. Й. Економічні засади аграрних перетворень / М. Й. Малік // Економіка АПК.- 1999.- №8.- С. 20-25.
186. Малік М. Й. Економічні та соціальні умови формування малих підприємницьких структур / М. Й. Малік // Економіка АПК.- 1996.- №5.- С. 17-22.
187. Малік М. Й. Інтеграція – як фактор підвищення ефективності реформованих сільськогосподарських підприємств / Малік М. Й., Орлатій М. К., Федієнко П.М.- К.: ІАЕ УААН, 2000.- 40 с.
188. Малік М. Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: монографія / М. Й. Малік, О. А. Нужна.- К.: ННЦ ІАЕ, 2007.- 270 с.
189. Малік М. Й. Кооперативні відносини в аграрному секторі / М. Й. Малік, В. В. Зіновчук // Сучасна аграрна політика: Проблеми становлення.- 1996.- С. 363-386.
190. Малік М. Й. Кооперація як мотив до виробничої діяльності / М. Й. Малік // Економіка АПК.- 1996.- №2.- С. 31-39.

191. Малік М. Й. Корпоративні засади на селі / М. Й. Малік, П. М. Федієнко // Економіка АПК.- 2001.- №8.- С. 4.
192. Малік М. Й. Кредитне обслуговування сільськогосподарських кооперативів: монографія / М. Й. Малік, А. С. Кудінов.- К.: ННЦ ІАЕ, 2008.- 166 с.
193. Малік М. Й. Основи аграрного підприємництва / Малік М. Й., Зіновчук В. В., Лупенко Ю. О.- К.: Ін-т аграр. економіки, 2001.- 528 с.
194. Малік М. Й. Особливості формування виробничих сільськогосподарських кооперативів / М. Й. Малік // Основи аграрного підприємництва.- К., 2000.- С. 359-370.
195. Малік М. Й. Розвиток сільського господарства в регіоні Карпат: монографія / М. Й. Малік, С. І. Белей.- К.: ННЦ ІАЕ, 2008.- 248 с.
196. Мармуль Л. О. Ефективність функціонування виноградарсько-виноробного під комплексу: монографія. / Л. О. Мармуль, Н. В. Сілецька.- К.: ННЦ «ІАЕ», 2006.- 200 с.
197. Мармуль Л. О. Ефективність функціонування обласного АПК в умовах ринкових відносин (питання теорії) / Л. О. Мармуль.- Херсон, 1999.- 48 с.
198. Мармуль Л. О. Матеріально-технічне забезпечення регіональних АПК / Л. О. Мармуль // Економіка АПК.- 2007.- №2.- С. 11-18.
199. Мармуль Л. О. Структурна перебудова переробних галузей регіональних АПК // Проблеми економіки агропромислового комплексу і формування його кадрового потенціалу / Л. О. Мармуль, Ю. В. Ушкаренко; за ред.: П. Т. Саблука, В. Я. Амбросова, І. Є. Мазнева.- К.: ІАЄ, 2000.- Т.1.- С. 72-76.
200. Мархотов Ю. О. Сучасний стан і перспективи розвитку фермерства в Україні / Ю. О. Мархотов, В. Л. Дмитренко // Вісник аграрної науки.- 2003.- №6.- С. 75-76.
201. Маршалл А. Принципы политической экономики / А. Маршалл.-М.:

- 1983.- Т.1.- С. 155-174.
202. Маршалл А. Принципы политической экономики / А. Маршалл.-М.: 1983.- Т.2.- С. 25-30.
203. Мельник Л. Л. Потенційні можливості і проблеми розвитку фермерських господарств / Л. Л. Мельник // Вісник Сумського державного аграрного університету.- 1999.- №1: Сер.: Фінанси і кредит.- С. 128-132.
204. Мельник Л. Л. Спеціалізація і кооперація фермерських господарств як фактор підвищення їх ефективності / Л. Л. Мельник // Держава та регіони.- 2001.- №4: Сер.: Економіка та підприємництво.- С. 102-106.
205. Мельник Л. Л. Становлення і сучасний стан селянських (фермерських) господарств в Україні / Л. Л. Мельник // Держава та регіони.- 2003.- №1: Сер.: Економіка та підприємництво.- С. 229-238.
206. Мельник Л. Ю. Економічна теорія на межі тисячоліть: навч. посіб. / Мельник Л. Ю., Макаренко П. М., Кириленко І.Г.- К.: ІАЕ УААН, 2003.- 748 с.
207. Менеджмент в землевпорядкуванні: навч. посіб. / за заг. ред. А. М. Третяка.- К.: ТОВ «ЦЗРУ», 2004.- 344 с.
208. Месель-Веселяк В. Криза у тваринництві та шляхи виходу з неї / В. Месель-Веселяк // Тваринництво України.- 1997.- №10.- С. 12-14.
209. Месель-Веселяк В. Я. Напрями реформування агропромислового виробництва в Україні / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК.- 1999.- №1.- С. 38-40.
210. Месель-Веселяк В.Я. Оптимальні розміри селянських (фермерських) господарств / В. Я. Месель-Веселяк, Р. В. Пікус // Сільські обрії.- 1995.- №3-4.- С. 13-17.
211. Месель-Веселяк В. Я. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК.- 2005.- №6.- С. 17-26.

212. Месель-Веселяк В. Я. Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК.- 2007.- №12.- С. 8-14.
213. Методические рекомендации к разработке планов технического перевооружения производственных объединений (комбинатов), предприятий // Экономическая газета.- 1984.- №22.- С. 11-14.
214. Методические указания к разработке государственных планов экономического и социального развития СССР.- М.: Экономика, 1980.- С. 23-27.
215. Мірошніченко М. Фермерство: проблеми становлення, розвитку та ефективність / М. Мірошніченко // Економіка України.- 1995.- №2.- С. 69-73.
216. Могильний О. М. Державне регулювання аграрної сфери / О. М. Могильний.- Ужгород: ІВА, 2005.- 400 с.
217. Московчук Е. Законсервувались / Е. Московчук // Бизнес.- 2008.- №40.- С. 148-151.
218. Музиченко А. С. Інвестиційна діяльність в Україні: навч. посіб. / А. С. Музиченко.- К.: Кондор, 2005.- 406 с.
219. Найт Ф. [Риск, неопределенность и прибыль](#): монографія / Ф. Найт.- М., 1921.- [105 с.].
220. Наука та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб.- К.: ДП «Інформаційно – видавничий центр Держкомстату України», 2006.- 363 с.
221. Наумов О. Б. Розвиток текстильної промисловості та її сировинної бази / О. Б. Наумов.- Херсон: Олди-плюс, 2004.- 396 с.
222. Наумов О. Б. Стратегія розвитку сировинної бази текстильної промисловості / О. Б. Наумов.- Херсон: Олди-плюс, 2005.- 384 с.
223. Нелеп В. Ринкова стратегія сільськогосподарського підприємства / В. Нелеп // Економіка України.- 2004.- №7.- С. 64-69.

224. Нечаев С. Ю. Конкурентоспособность и технический уровень тракторов на капиталистическом рынке / Нечаев С. Ю., Дехтерева В. К., Лобанов В. Б.- М.: УНИИТЭИ тракторсельмаш, 1987.- С.44.
225. Никольский С. А. Земледелие и крестьянство как природно-экономические явления / С. А. Никольский // Вопросы философии.- 1991.- Лу2.- С 13-25.
226. Нужна О. А. Забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств шляхом оптимізації структури землекористування / О. А. Нужна // АгроІнком.- 2005.- №8.- С. 83-87.
227. Нужна О. А. Конкурентоспроможність аграрних підприємств і фінансово-кредитні важелі впливу на неї / О. А. Нужна // Вісник Харківського національного аграрного університету.- Харків, 2004.- №9.- С. 330-333.
228. Нужна О. А. Оцінка рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / О. А. Нужна // Економіка АПК.- 2006.- №4.- С. 110-115.
229. Оглоблин Е. Модель ефективного ведення сільського господарства регіона / Е. Оглоблин, В. Свободин // АПК: економіка, управління.- 1995.- №8.- С. 14-20.
230. 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.
231. Онищенко А. Методичні аспекти порівняльної оцінки ефективності різних форм господарювання в аграрній сфері / А. Онищенко, В. Юрчишин // Економіка України.- 1996.- №6.- С. 63-77.
232. Онищенко О. Завершення початкового етапу формування нової організаційної структури аграрного сектора / О. Онищенко // Економіка України.- 2001.- №7.- С. 59-68.
233. Онищенко О. М. Господарства населення: продуктивність,

- ефективність, перспективи / О. М. Онищенко; відп. ред. член.-кор. УААН Б. Й. Пасхавер.- К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003.- 100 с.
234. Онищенко О. М. Становлення приватного сектора в сільському господарстві / О. М. Онищенко, В. В. Юрчишин // Сучасна аграрна політика України: проблеми становлення / за ред.: П. Т. Саблука та В. В. Юрчишина.- К.: ІАЕ УААН, 1996.- С.102, С 101.
235. Онищенко О. М. Формування в аграрному секторі України організаційної структури ринкової економіки // Економіка АПК.- 2003.- №1.- С. 49-54.
236. Організація селянських (фермерських) господарств / Лобас М. Г., Македонський А. В. [та ін.]- К., 1988.- 238 с.
237. Осадчук І. В. Сучасні проблеми господарської діяльності фермерських господарств Білозерщини і шляхи їх вирішення / І. В. Осадчук, С. Ю. Боліла // Таврійський науковий вісник: зб. наук. праць.- Херсон: Айлант, 2003.- Вип.28.- С. 268-271.
238. Основи аграрного підприємництва / Малік М. Й., Зіновчук В. В., Луценко Ю. Ю. [та ін.]; за ред. М. Й. Маліка.- К.: Інститут аграрної економіки, 2001.- 582 с.
239. Основні засоби Херсонської області за 2000-2007рр.: стат. зб. / за ред. Т. М. Гармаш.- Херсон, 2008.- 72 с.
240. Панченко П. П. Аграрна історія України / П. П. Панченко, В. П. Славов.- К.: "Просвіта", 1996.- 469 с.
241. Перегуда В. Л. Польове кормовиробництво / В. Л. Перегуда // Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків.- К., 2000.- С. 218-234.
242. Пересада А. А. Інвестиційне кредитування: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / А. А. Пересада, Т. В. Майорова.- К.: КНЕУ, 2002.- 272 с.
243. Пересада А. А. Проектне фінансування: підручник / Пересада А.А.,

- Майорова Т. В., Ляхова О. О.- К.: КНЕУ, 2005.- 736 с.
244. Петренко И. Л. Экономика крестьянского хозяйства / Петренко И. Л., Чужинок П. И., Исмулатон С. Б.- М: Интер факс, 1995.- 32 с.
245. Петрович И. М. Проблемы воспроизводства и технического уровня материальной базы предприятия в условиях полного хозрасчета / И. М. Петрович, И. В. Алексеев, Г. С. Пурха // Организация и планирование отраслей народного хозяйства: республ. межвед. науч. сб. ЭНИИ Госплан УССР.- К.: Изд-во при Киевском гос. ун-те.- 1990.- Вып.98.- С. 59-69.
246. Пикуль В. С. Битва железных канцлеров / В. С. Пикуль // Современник.- 1994 г.
247. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент: підручник / А. М. Поддєрьогін; за ред. проф. А. М. Поддєрьогіна.- К.: КНЕУ, 2005.- 536 с.
248. Пожуєва Т. О. Роль скорингу при проведенні експрес оцінки інвестиційних проектів / Т. Пожуєва // Матеріали міжнар. наук.-практ. конф.- К.: РВПС України НАН України, 2008.- Ч.2.- С. 311-313.
249. Попова О. Молочні реки / О. Попова // Бізнес.- 2008.- №8.- С. 84-89.
250. Попова О. Как сельди в точке / О. Попова // Бизнес.- 2008.- №42.- С. 159-161.
251. Попова О. Фарш-мажор / О. Попова // Бізнес.- 2008.- №22.- С. 124.
252. Портер М. Конкурентная стратегия: метод. анализ. отраслей и конкурентов / М. Портер; пер. с англ. И. Минервина; 2-е изд.- М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.- 452 с.
253. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер; пер. с англ. Е. Калининой.- М.: Альпина Бизнес Букс, 2005 (2-е изд. 2008).- 715 с.
254. Портер М. Конкуренція / М. Портер; 2-е изд.- М.; СПб.; Киев: Вильямс, 2006.- 608 с.
255. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; под ред и с

- предисл. В. Д. Щетинина.- М.: Междунар. Отношения, 1993.- 896 с.
256. Посібник по реформуванню сільськогосподарських та переробних підприємств / за ред.: П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка.- 2-е вид., доп.- К., 2000.- 629 с.
257. Посібник по формуванню ринкового середовища підприємств АПК / Саблук П. Т., Ситник В. П., Дем'яненко М. А. [та ін.]- К.: ІАЕ, 1997.- 587 с.
258. Постанов Г. М. Практична підготовка як складова основи забезпечення конкурентоспроможності випускників / Г. М. Постанова, В. О. Єфімова // Сучасний український університет: теорія і практика впровадження інноваційних технологій: зб. тез VII міжнар. наук. метод. конф.- Суми: Сумський держ. ун-т, 2008.- С. 38.
259. Про стратегію трансформації АПК і забезпечення продовольчої безпеки України: наук. доп. / за ред.: І. І. Лукінова, П. Т. Саблука // Економіка АПК.- 2000.- №8.- С.3-36.
260. Проект Міської програма розвитку малого підприємництва в м. Херсоні на 2001-2002 рр. // Херсонський Вісник.- 2000.- №14.- С. 3-6.
261. Проект Регіональної програми підтримки малого підприємництва у Херсонській області на 1999-2000 рр. // Херсонський Вісник.- 1998.- №23.- С. 2-7.
262. Промисловість Херсонщини 2000-2007рр.: стат. зб. / за ред. І. С. Зубко.- Х.: Наддніпряночка, 2008.- 157 с.
263. Пулім В. А. Майбутнє за сільськогосподарською кооперацією / В. А. Пулім // Економіка АПК.- 1998.- №1.- С. 14-16.
264. Развитие как регулятивный принцип / В. П. Кохановский, Е. Я. Режбак, М. С. Орынбеков[и др.]; под ред. В. П. Кохановского.- Ростов Н/Д.: Издательство Ростовского университета, 1990.- 104 с.
265. Райзберг Б. А. Управление экономикой: ученик / Б. А. Райзберг, Р. А. Фатхудинов.- М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 2003.- 784 с.

266. Регіональні агропромислові комплекси України: теорія та практика розвитку / П. П. Борщевський, В. О. Ушкаренко, Л. Г. Чернюк, Л. О. Мармуль; під ред. П. П. Борщевського.- К.: Наук.думка, 1996.- 262 с.
267. Рекомендації з оптимізації розмірів новостворених приватних господарств на основі оренди земельних паїв та вдосконалення орендних земельних відносин/ наук.-метод. кер.: В. Я. Мессель-Веселяка і М. М. Федорова.- К.: ІАЕ УААН.- 2001.- 66 с.
268. Рекомендації про порядок залучення та використання майна новоствореними сільськогосподарськими підприємствами / П. Т. Саблук, М. Й. Малік, М. Я. Дем'яненко [та ін.].- ІАЕ УААН, 2000.- 110 с.
269. Реформування майнових відносин в підприємствах АПК: практ. посіб. / за заг. ред.: П. Т. Саблука, Г. М. Підлесецького.- К.: ІАЕ, 2001.- 614 с.
270. Реформування та розвиток підприємств агропромислового виробництва: посіб. в питаннях і відповідях / за ред. П. Т. Саблука.- К.: ІАЕ, 1999.- 532. с.
271. Робінсон Дж. Накопление капитала / Дж. Робінсон.- 1956.- [154 с.].
272. Робінсон Дж. Очерки марксистской экономики / Дж. Робінзон.- 1942 [158 с.].
273. Робінсон Дж. Очерки теории экономического роста / Дж. Робінсон.- 1962 [163 с.].
274. Робінсон Дж. Экономика несовершенной конкуренции / Дж. Робінсон.- 1933 [129 с.].
275. Робінсон Дж. Экономическая философия: Очерк развития экономической мысли / Дж. Робінсон.- 1962[171 с.].
276. Розвиток форм господарювання на селі / Месель-Веселяк В. Я., Саблук П. Т., Малік М. Й. [та ін.].- К.: Урожай, 1993.- 376 с.
277. Руснак П. П. Активізація інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві / П. П. Руснак, О. О. Чередніченко // Економіка АПК.-

2007.- №3.- С. 11-16.

278. Саблук П. Т. Аграрна політика як фактор стабілізації та розвитку агропромислового виробництва / П. Т. Саблук // Вісник аграрної науки Причорномор'я.- М.: МДАА, 2001: Спецвип. 3(12), Т.1.
279. Саблук П. Т. Економічні важелі розвитку конкурентоспроможного агропромислового виробництва / П. Т. Саблук // Перспективи становлення конкурентоспроможної регіональної економіки: матер. 6 Пленуму Співки економ. України та міжнар. наук.-практ. конф. / під ред. В. В. Одольського.- К.: Вид-во Аратта, 2007.- С. 36-42.
280. Саблук П. Т. Направления реформ и инновационных процессов в АПК Украины / П. Т. Саблук // Економіка АПК.- 2003.- №5.- С. 152.
281. Саблук П. Т. Напрями кооперування селянських (фермерських) господарств / П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк // Розвиток господарських формувань і організація виробництва в аграрній сфері АПК.- К., 1999.- С. 116-123.
282. Саблук П. Т. Наукові засади розвитку кооперації, спеціалізації і концентрації виробництва у фермерських господарствах / П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк // Розвиток господарських формувань і організація виробництва в аграрній сфері АПК.- К., 1999.- С. 111-116.
283. Саблук П. Т. Організаційно-правові форми господарювання в АПК / Саблук П. Т., Юрчишин В. В., Малік М. Й.- К.: ІАЕ, 1998.- 36 с.
284. Саблук П. Т. Основні напрями розвитку високоефективного агропромислового виробництва в Україні: доп. на зб. Конгресу вчен. економістів-аграр. / П. Т. Саблук // Економіка АПК.- 2002.- №7.- С. 3-13.
285. Саблук П. Т. Основні проблеми розвитку фермерства і напрями їх вирішення / П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк // Розвиток господарських формувань і організація виробництва в аграрній сфері АПК.- К., 1999.- С. 101-111.

286. Саблук П. Т. Особливості аграрної реформи в Україні / П. Т. Саблук.- К, 1997.- 299 с.
287. Саблук П. Т. Реформування земельних відносин, форм власності і господарювання (метод. полож.) / Саблук П. Т., Месель-Веселяк В. Я., Федоров М. М.- К.: ІАЕ, 1995.- 36 с.
288. Саблук П. Т. Стан економіки і реформ в агропромисловому комплексі України та завдання вчених економістів-аграрників / П. Т. Саблук.- К.: УАЕ УААН, 1999.- 54 с.
289. Саблук П. Т. Стратегічні напрями аграрних реформ – перехід на інноваційну модель розвитку / П. Т. Саблук // Економіка АПК.- 2002.- №12.- С. 7-13.
290. Самуельсон П. Економіка: підручник / П. Самуельсон.- Львів: Світ, 1993.- 496 с.
291. Силивончик А. Тугая плавка / А. Силивончик, Г. Татаренко // Бизнес.- 2008.- №22.- С. 126-127.
292. Силивончик А. Не до жиру / А. Силивончик, Г. Татаренко // Бизнес.- 2008.- №8.- С. 122-125.
293. Сільське господарство за 2007 рік: стат. зб. / за ред. Ю. М. Остапчука.- К.: Держаналітінформ, 2007.- 366 с.
294. Ситник Л. С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством: автореф. дис. ... д-ра екон. наук / Л. С. Ситник.- Донецьк, 2002.- 32 с.
295. Сліпушенко О. М. Політичний і фінансовий економічний словник / О. М. Сліпушенко.- К.: Криниця, 1999.- 392 с., С. 220.
296. Словарь української мови / упоряд. Б. Гринченко.- К., 1958.- Т.1.- 495 с., С. 317.
297. Смирницкий Е. Н. Экономические показатели промышленности: справочник. 3-е изд. перераб. и доп. / Е. Н. Смирницкий.- М.: Экономика, 1989.- 335 с.

298. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит.- М.: Соцэкгиз, 1962.- 685 с.
299. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит.- М., 1972.- 210 с.
300. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики.- М.: ЭКОНОВ, 1993.- Т.1.- С. 122.
301. Создание конкурентоспособности про-мышленной продукции: учеб. пособ. / Бобровский Г. Н. [и др.]- М.: АИХСССР, 1988.- 176 с.
302. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов.- М.: Финансы и статистика, 2000.- 496 с.
303. Соловйов В. П. Інноваційна політика регіонального розвитку в Україні /В. П. Соловйов // Сучасний український університет: теорія і практика впровадження інноваційних технологій: зб. матер. міжнар. практ. конф.- Івано-Франківськ, 1999.- С. 31-34.
304. Старков А. Основные положения концепции развития семейных ферм / А. Старков // АПК: Экономика, управление.- 1991.- №1.- С. 28-34.
305. Стан сільського господарства Херсонської області у 2007р.: економічна доп. / за ред. Н. Г. Мельничука.- Херсон, 2008.- 12с.
306. Стародубровська І. Фінансово-промислові групи: ілюзії та реальність / І. Стародубровська // Економіка.- 2001.- №5.- С. 135-146.
307. Статистичний щорічник Херсонської області за 2007 рік / гол. кер. В. А. Вознюк.- Херсон, 2008.- 504 с.
308. Статистичний щорічник України за 2009 рік. Державний комітет статистики України / за ред. О. Г. Осауленка.- К.: Техніка, 2010.- 598 с.
309. Статистичний щорічник Херсонської області за 2009 рік / [за ред. В. А. Вознюка]; Головне управління статистики у Херсонській обл.- Херсон, 2010.- 509 с.
310. Степаненко С. І. Про визначення рівня конкурентоспроможності переробних підприємств / С. І. Степаненко // Економіка АПК.- 2001.-

№5.- С.56-60.

311. Столыпин П. А. Жизнь и смерть за царя: Доклад в Государственной Думе / П. А. Столыпин; сост. З. М. Чавчавадзе.- М., 1991.- 176 с.
312. Стратегічне планування: процес та процедура реалізації в менеджменті / Макаренко П. М., Миронова Р. М., Макаренко А. П. [та ін.]- Д.: ВКФ «Оксамит-Текст», 2003.- 142 с.
313. Строкова О. Проблемы развития фермерского хозяйства / О. Строкова // АПК: экономика, управление.- 1999.- №2.- С. 51-58.
314. Струмилин С. Г. Проблемы экономики труда / С. Г. Струмилин.- М.: Наука, 1982.- 371 с.
315. Субтельний О. Україна: Історія / О. Субтельний; пер. з англ. Ю. Г. Шевчука; вступ. ст. С. В. Кульчицького.- 3-тє вид., перероб. і доп.- К.: Либідь, 1993.- 720 с., С. 114.
316. Супіханов Б. К. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва в умовах підготовки вступу до СОТ / Б. К. Супіханов // Економіка АПК.-2007.- №5.- С. 44-49.
317. Супіханов Б. К. Про підвищення конкурентоздатності аграрного виробництва в сучасних умовах / Б. К. Супіханов // Економіка АПК.- 2008.- №5.- С. 3-8.
318. Супрун С. Д. Оцінка ефективності інвестиційних проектів підприємств / С. Д. Супрун // Фінанси України.- 2003.- №4.- С. 82-87.
319. Сэй Ж. Б. Трактат политической экономии / Ж. Б. Сэй.- М.: 1996.- 126 с.
320. Танклевська Н. С. Інвестиційна програма розвитку АПК регіону / Н. С. Танклевська // Вісник аграрної науки Причорномор'я.- 2007.- №1.- С.103-106.
321. Таран В. А. Играть на бирже просто?! / В. А. Таран.- М.: Форекс Клуб, 2003.- 240 с.
322. Татаренко Г. По кашательной / Г. Татаренко, Д. Владимиров //

- Бизнес.- 2008.- №21.- С. 141-144.
323. Титаренко Н.О. Теорії інвестицій: навч. посіб. / Н. О. Титаренко, А. М. Поручник.- К.: КНЕУ, 2000.- 160 с.
324. Ткачук В. А. Підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в реформованих підприємствах / В. А. Ткачук // Економіка АПК.- 2001.- №4.- С.66-69.
325. Толкач М. І. Кормовиробництво / М. І. Толкач // Розвиток сільськогосподарських формувань і організація виробництва в аграрній сфері АПК.- К., 1999.- С. 242-250.
326. Толкач М. І. Кормовиробництво: стан і шляхи розвитку.- К.: ІАЕ, 1999.- 43с.
327. Томич І. Ф. Фермерські господарства на шляху розвитку / І. Ф. Томич // Економіка АПК.- 1999.- №2.- С.59-60.
328. Топіха І. Н. Виникнення та розвиток фермерства в Вознесенському районі Миколаївської області / І. Н. Топіха, Ю. Ю. Таранова // Вісник аграрної науки Причорномор'я.- 2002.- Вип.№6(20).- [С. 22-23].
329. Топіха І. Н. Економіка аграрних підприємств: курс лекцій / І. Н. Топіха; Миколаївський державний аграрний університет.- Миколаїв: Видавничий відділ МДАУ, 2005.- 320 с.
330. Топіха І. Н. Шляхи розширення і підвищення ефективності виробництва свинини / І. Н. Топіха, С. А. Нестеренко // Регіональні перспективи.- 2000.- №13.- С. 57-64.
331. Трегобчук В. М. Інноваційно - інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми / В. М. Трегобчук // Фінанси України.- 2005.- №10.- С. 9-12.
332. Трофимов Г. О режимах долговременного экономического роста / Г. Трофимов // Вопросы экономики.-2000.- №11.- С.27-45.
333. Туган-Барановський М. І. Політична економія / М. І. Туган-Барановський.- К.: Наук. думка, 1994.- 264 с.

334. Туган-Барановський М. І. Політична економія: курс популярний / М. І. Туган-Барановський.- К.: Наукова думка, 1994.- 234 с.
335. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии / М. И. Туган-Барановский.- М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 1998.- 664 с.
336. Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации / М. И. Туган-Барановский.- М.: Экономика, 1989.- 496 с.
337. Тюнен Й. Изолированное государство / Й. Тюнер; под ред. А. А. Рибникова.- М.: Экономическая жизнь, 1926.- 160 с.
338. Удальцов В. В. История крестьянства в Европе: Эпоха феодализма / В. В. Удальцов.- М: Наука, 1985.- 25 с.
339. Удосконалення управління природокористуванням в АПК / Дорогунцов С. І., Борщевський П. П. [та ін.]- К.: Урожай, 1992.- 182 с.
340. Україна - 2006. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів: короткий звіт / Інститут реформ; заг. ред. В. Пинзеник, уклад. В. Борщевський.- К., 2007.- 50 с.
341. України в цифрах у 2007 році: стат. довід. / за ред. О. Г. Осауленка.- К.: ТОВ «Видавництво «Консультант».- 2008.- 240 с.
342. Усанов П. В. Державне регулювання структури інвестицій, як інструмент стимулювання економічного зростання: наук.-практ. симпозиум «Молоді вчені Південного регіону» / П. В. Усанов // Культура народів Причорномор'я.- 2006.- №126.- С. 45-48.
343. Устенко Г. В. Сучасний стан розвитку виноградарсько-виноробних підприємств та підвищення їх конкурентоспроможності / Г. В. Устинко // Бізнес-навігатор.- 2007.- №2.- С. 16-19.
344. Фатхудинов Р. А. Инновационный менеджмент: учеб. для ВУЗов / Р. А. Фатхутдинов.- М.: Инфра-М, 2008.- 447 с.
345. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: учеб. пособ. / Р. А. Фатхутдинов.- М.: ИНФРА-М., 2000.-

312 с.

346. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: эксклюзивные технологии: учеб. пособ. / Р. А. Фатхутдинов.- М.: ЭКСМО, 2004.- 542 с.
347. Фатхудинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: ученик / Р. А. Фатхутдинов.- М.: ГРИФ, 2005.- 544 с.
348. Фатхутдинов Р. А. Управленческие решения: учеб. для вуз.- 5-е изд., перераб. и доп. / Р. А. Фатхутдинов.- М.: ИНФРА-М, 2002.- 313 с.
349. Фермерське господарство // Сільське господарство України: стат зб. / Державний комітет статистики України.- К., 2008.- С. 149-166.
350. Фермерські господарства Херсонської області за 2009 рік: стат. зб. / Держ. комітет статистики України, Гол. упр. стат. у Херсонській області.- Херсон, 2008.- 60 с.: рис., табл.
351. Филев А. А. Реализация инвестиционных проектов всемирного банка / А. А. Филев.- М.: Макс-Пресс, 2002.- 40 с.
352. Филіна А.І. Економічний словник: тлумачно-термін. / А. І. Филіна, В. А. Коноплицький.- К.: КНТ, 2007.- 580с.
353. Фондовый рынок Украины - 2007 // Державна Комісія з Цінних паперів та Фондового Ринку України.- Український інвестиційний журнал WELCOME, 2008.- №2.- С. 42-47.
354. Формування і функціонування ринку агропромислової продукції: практ. посіб. / за ред. П. Т. Саблука.- К.: ІАЕ, 2000.- 555 с.
355. Формування організаційно-економічного механізму системи інноваційного розвитку підприємств регіону: монографія / Гончаров В. М., Деречинський Ю. Н., Припутень В. Ю., Кочерга С. В. [та ін.].- Донецьк: СПД Купріянов В.С.- 280 с.
356. Фридман М. О свободе / М. Фридман, Ф. Хайек.- М.: Три квадрата; Челябинск: Социум, 2003.- 192 с.
357. Фридман М. Очерки позитивной экономики / М. Фридман.- М.:

- Инфра-М, 1993.- 214 с.
358. Хагерстранд Т. Диффузия инноваций / Т. Хагерстранд.- М.: Инфра-М, 1994.- 326 с.
359. Хайек Ф. Дорога к рабству / Ф. Хайек; пер. с англ. М. В. Гнедовского.- М.: Экономика МП Эконов, 1992.- 176 с.
360. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. Хайек.- М.: Изограф, 2000.- 256 с.
361. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия / Ф. Хайек // Мировая экономика и международные отношения.- 1989.- №12.- С.14.
362. Хайек Ф. Контрреволюция науки. Этюды о злоупотреблениях разумом / Ф. Хайек.- М.: ОГИ, 2003.- 288 с.
363. Хайек Ф. Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики / Ф. Хайек.- М.: ИРИСЭН, 2006.- 644 с.
364. Хайек Ф. Судьбы либерализма в XX веке / Ф. Хайек.- М.: ИРИСЭН, Мысль; Челябинск: Социум, 2009.- 337 с.
365. Хайек Ф. А. Дорога к рабству.- М.: Новое издательство, 2005.- 264 с.
366. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Ф. А. Хайек.- М.: Новости, 1992.- [125 с.].
367. Хайек Ф. А. Цены и производство / Ф. А. Хайек.- Челябинск: Социум, 2008.- 199 с.
368. Хайек Ф. А. Частные деньги / Ф. А. Хайек.- М.: Институт национальной модели экономики, 1996.- [215 с.].
369. Хан Д. Планирование и контроль: стоимостно-ориентированные концепции контролинга / Д. Хан.- Минск: Финанси и статистика, 2005.- 928с.
370. Харитоновна О. В. Моделирование конкурентоспособности агропромышленной продукции на мировом рынке / О. В. Харитоновна // Наукові праці філіалу «Кримський агротехнологічний університет»

НАУ.- 2008.- Вип.115: Економічні науки.- С. 142-148.

371. Харрод Р. К теории экономической динамики / Р. Харрод.- М.: Геперокс, 1999.- 160 с.
372. Херсонщина в цифрах 1999 р.: стат. щоріч. / за ред. В. А. Вознюка.- Херсон.: Хер. обл. упр. стат., 2000.- 344 с.
373. Цал-Цалко Ю. С. Щодо достовірності статистичних фінансових інформаційних ресурсів балансу підприємства / Ю. С. Цал-Цалко // Статистика України.- 2002.- №1.- С.63-66.
374. Чаянов А. В. Избранные произведения: сборник / А. В. Чаянов; сост. Е. В. Серова.- М.: Московский рабочий, 1989.- 386 с.
375. Чаянов А. В. Краткий курс кооперации / А. В. Чаянов.- М.: Кн.палата, 1989.- 61 с.
376. Чаянов А. В. Крестьянское хозяйство / А. В. Чаянов; ред кол. сер.; Л. И. Абалкин (пред.) [и др.] // Избранные труды.-М.: Экономика, 1989.- 492 с.
377. Чаянов А. В. О сельскохозяйственной кооперации / А. В. Чаянов.- Саратов, 1989.- 175 с.
378. Чаянов А. В. Организация крестьянского хозяйства / А. В. Чаянов.- М., 1925.- 210 с.
379. Чаянов А. В. Основные идеи и формы организации крестьянской кооперации / А. В. Чаянов.- М., 1919.- 21 с.
380. Чаянов Л. В. Очерки по экономике трудового крестьянского хозяйства / А. В. Чаянов.- М., 1924.- [148 с.].
381. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости) / Э Чемберлен; пер. с англ.: Э. Г. Лейкина и Л. Я. Розовского.- М.: [Экономика](#), [1996](#).- 351 с.- Сер.: «Экономическое наследие».
382. Черваньов Д. М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств: навч. посіб. / Д. М. Черваньов.- К.: Знання-Прес, 2003.- 622 с.

383. Череп А. В. Инвестознавство: підручник / А. В. Череп.- К.: Кондор, 2006.- 398 с.
384. Четыркин Е. М. Диверсификация и риск / Е. М. Четыркин // Финансовый анализ производственных инвестиций.- М., 1998.- С. 96-115.
385. Чудаков А. Б. Внутрифирменные факторы предпринимательского успеха / А. Б. Чудаков // Экономика и коммерция.- 1996.- №4.- С. 77-84.
386. Шарп У. Инвестиции: пер. с англ. / Шарп У., Александер Г., Бейлі Д.- М.: Инфра-М, 1998.- 1028 с.
387. Шаталова Т. Ресурсный потенциал и размеры сельскохозяйственных предприятий / Т. Шаталова // АПК: экономика, управление.- 1999.- №7.- С. 49-57.
388. Шафронов А. Факторы роста эффективности и устойчивости сельскохозяйственных предприятий / А. Шафронов // АПК: экономика, управление.- 1999.- №1.- С. 59-60.
389. 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.
390. Шевченко Л. М. Проблеми та регіональні особливості поглиблення різноукладності в аграрному секторі України / Л. М. Шевченко // Проблеми формування ринкової економіки.- К.: КНЕУ, 2000.- Спец. вип.- С. 272-274.
391. Шелковников Н. Эффективность новых форм хозяйствования / Н. Шелковников // АПК: экономика, управление.- 1994.- №4.- С.62-63.
392. Шелудько Р. М. Різні методики оцінки конкурентоспроможності, їх застосування у сільському господарстві / Р. М. Шелудько // Вісник Харківського національного аграрного університету.- Харків, 2004.-

- Вип.8: Сер.: Економіка АПК і природокористування.- С. 59-62.
393. Шепіцен А. О. Конкурентоспроможність аграрної сфери України на світовому ринку напередодні приєднання до Світової організації торгівлі / А. О. Шепіцен // Економіка АПК.- 2003.- №6.- С. 129-134.
394. Шепіцен А. О. Оцінка конкурентоспроможності аграрного підприємства / А. О. Шепіцен // Фінанси України.- 2003.- №8.- С. 66-73.
395. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін.- М.: ИНФРА-М, 1996.- 476 с.
396. Шляхи підвищення інвестиційної діяльності в Україні: підручник / за заг.ред. В. Г. Федоренко.- Ніжин: «Аспект-Поліграф», 2003.- 724 с.
397. Шпичак О. М. Виробництво сільськогосподарської продукції в фермерських та особистих підсобних господарствах / О. М. Шпичак // Ціни, витрати, прибутки агропромисловства та інфраструктура продовольчих ринків.- К., 2000.- С. 235-265.
398. Шульський М. Г. Фермерство: проблеми становлення і розвитку: монографія / М. Г. Шульський.- Львів, 2004.- 392 с.
399. Шумпетер И. История экономического анализа: в 3 т / И. Шумпетер.- СПб.: Экономическая школа, 2004.- [375 с.].
400. Шумпетер И. Капитализм, социализм и демократия: пер. с англ. / И. Шумпетер; предисл. и общ. ред. В. С. Автономова.- М.: Экономика, 1995.- 540 с.
401. Шумпетер И. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): пер.с англ. / И. Шумпетер.- М.: Прогресс, 1982.- 455 с.
402. Шумпетер И. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / И. Шумпетер; предисл. В. С. Автономова.- М.: ЭКСМО, 2007.- 864 с.
403. Щорічне статистичне обстеження селянських (фермерських)

- господарств.- К.: Держкомстат України.- 2002.- 187 с.
404. Экономика сельского хозяйства / Добрынин В.А., Беляев А.В., Дунаев Г.А. [и др.]- М.: ВО Агропромиздат, 1990.- 476 с.
405. Экономика сельского хозяйства: метод. указ. / Брянских Е.П., Гусаров Г.И., Николаев Г.И. [и др.]- М., 1984.- 60 с.
406. Эффективное фермерское хозяйствование / Касл Э. [и др.]- М.: Агропромиздат, 1991.- 425 с.
407. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика: учеб.-практ. пособ. 2-е изд., исп. и доп. / А. Ю. Юданов.- М.: Ассоциация авторов и издателей "Тандем", изд-во "ГНОМ-ПРЕСС", 1998.- 384 с.
408. Юдіна В. Удосконалення кормовиробництва – запорука матеріальної бази тваринництва / В. Юдіна, Н. Протосей // Тваринництво України.- 1998.- №3.- С. 30-31.
409. Юшин С. О. Проблема узгодженості інноваційно-інвестиційних проектів підприємств агропромислового комплексу із чинною системою державних прогнозів і програм / С. О. Юшин, С. В. Повна // Економіка АПК.- 2007.- №1.- С. 77-83.
410. Яворницький Д. І. Історія запорізьких козаків / Д. І. Яворницький; пер. з рос. І. І. Сварника.- Львів: Світ, 1990.- 319 с.
411. Янків М. Д. Організаційно-економічні механізми розвитку і функціонування АПК України: автореф. дис. ... д-ра екон. наук / М. Д. Янків.- К., 2000.- 37 с.
412. Яновский Л. П. Контролирование хаоса в моделях экономического роста / Л. П. Яновский // Экономика и математические методы.- 2002.- Т.38, №1.- С. 16-23.
413. Янукович В. Эффективність спеціального режиму інвестиційної діяльності / В. Янукович // Економіка України.- 2002.- №12.- С.29-35.
414. Янчук В. З. Аграрне право України / В. З. Янчук; за ред. В. З. Янчука.- К.: Юрінком Інтер, 2000.- 720 с., С. 155.

415. Dewey E. and Mandino O. Cycles – The Mysterious Forces that Trigger Events, NY, Hawthorne, 1991.- 458 pages.
416. Hurst J. M. The Profit Magis of Stock TransactionTiming, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1990.- 329 pages.
417. www.ifc.org - Project Finance in Developing Countries. IFC Lessons of Experience No.7. International Finance Corporation, the World Bank Group. 1999.- 112 pages.
418. www.imf.org - International Monetary Fund.
419. www.apkonline.com.ua - огляд ринку молокопродуктів.
420. www.vmr.gov.ua - Вашингтонська конвенція 1965р. про порядок рішення інвестиційних суперечок між державами і іноземними особами.
421. www.kmu.gov.ua - сайт Кабінету міністрів України.
422. www.meatunion.ru - Механізм квотування має потребу в коригування.
423. www.pmi.org - A Guide to the Project Management Body of Knowledge.
424. www.oda.kserson.ua - сайт Херсонської обласної державної адміністрації.
425. www.rada.gov.ua - сайт Верховної Ради.
426. www.ukrstat.gov.ua - сайт Державного комітету статистики.