

**Міністерство освіти і науки України
ДНІПРОПЕТРОВСЬКА ДЕРЖАВНА
ФІНАНСОВА АКАДЕМІЯ**

Л.Ю. Семенова

**ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВ**

Монографія

Дніпропетровськ 2013

УДК 338.436.33:339.13
ББК 88.5

Семенова Л. Ю.

С 30 Конкурентоспроможність аграрних підприємств :
монографія. – Дніпропетровськ: Дніпроп. держ. фін. акад., 2013
– 164с.
ISBN 978-966-8866-76-0

У монографії досліджено, узагальнено і поглиблено теоретичні, методичні і практичні засади забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на основі формування системи ефективного виробництва.

Рекомендовано викладачам, науковцям, які досліджують питання конкурентоспроможності підприємств.

Рецензенти:

Бабенко А.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Дніпропетровської державної фінансової академії

Мельник Л.Ю. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Дніпропетровського державного аграрного університету

Друкується згідно з рішенням Вченої ради
Дніпропетровської державної фінансової академії
Протокол № 2 від 22.10.2012 р.

ISBN 978-966-8866-76-0

© Семенова Л.Ю., 2013
© ДДФА, 2013

ЗМІСТ

Вступ	4
Розділ 1. Теоретичні засади формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств	6
1.1. Сутність і економічна значимість конкурентоспроможності товарних підприємств.....	6
1.2. Внутрішні і зовнішні чинники, що впливають на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств....	25
1.3. Показники оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.....	32
Розділ 2. Становлення аграрних формувань та рівень їх конкурентоспроможності на ринку продукції	43
2.1. Стан економічного розвитку організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств.....	43
2.2. Рівень концентрації аграрного виробництва і його вплив на ефективність господарювання.....	55
2.3. Оцінка конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств	71
Розділ 3. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств на ринку аграрної продукції	88
3.1. Оптимізація виробничої структури сільськогосподарських підприємств та стратегія диверсифікації їх продукції.....	88
3.2. Удосконалення організації внутрішньогосподарських відносин при формуванні конкурентоспроможності аграрних підприємств.....	116
3.3. Напрями взаємодії аграрних підприємств із зовнішнім середовищем їх функціонування.....	125
Висновки	138
Список використаних джерел	141
Додатки	154

ВСТУП

Сільськогосподарське підприємство як суб'єкт ринкових відносин за властивостями виробництва продукції змагається на ринку з багатьма іншими конкурентами за найбільш відчутні сфери прикладання капіталу, збуту товару відповідно до вимог споживача. Ведучи постійну боротьбу між собою, сільгоспвиробники мають швидко і адекватно реагувати на постійні зміни в ринковому середовищі, формувати власне розширене відтворення.

Проте досвід функціонування значної кількості сільськогосподарських підприємств у трансформаційній економіці показав, що їх конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку залишається досить низькою через використання застарілих технологій, низьке ресурсне забезпечення та невідповідність продукції діючим стандартам споживання.

Нездатність вести ефективне виробництво в нових умовах, диспаритет цін, низька платоспроможність населення призвели до збитковості низки діючих господарств. Тому формування конкурентоспроможного виробництва окремих видів продукції та її структури на рівні сільськогосподарського підприємства має забезпечувати зростання його ефективності, добробуту населення в цілому і створення збалансованої національної економіки.

Наукові положення про сутність і значимість конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств містяться в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених. Зокрема, вагомий внесок у розвиток теоретичних і практичних питань у цій галузі зробили закордонні вчені І. Ансофф, Ф. Еджуорт, А. Курно, А. Лернер, Б. Олін, М. Портер, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, А. Сміт, П. Срафф, А. Томпсон, Ф. Хайек, Е. Хекшер, Е. Чемберлін, а також вітчизняні дослідники Г. Азоева, В. Андрійчук, Р. Безус, П. Гайдуцький, Л. Євчук, З. Кадюк, П. Макаренко, М. Малік, Л. Мельник, В. Месель-Веселяк, О. Онищенко, Б. Пасхавер, П. Саблук, А. Стельмашук, В. Трегобчук, О. Шпичак та інші.

Утім, незважаючи на досягнутий рівень дослідження економічних аспектів конкурентоспроможності підприємства, залишається багато питань щодо її формування і збереження для багатьох сільськогосподарських підприємств. Зокрема, недостатніми є теоретичні напрацювання щодо розробки асортиментної стратегії формування конкурентоспроможності, засади оцінки зовнішнього середовища та взаємодії з ним сільськогосподарських підприємств, майже відсутнє обґрунтування необхідності диверсифікації виробництва сільськогосподарського підприємства. Актуальність і значимість вивчення й вирішення даних питань зумовило вибір теми, формування мети та завдань дослідження.

Актуальність написання монографії полягає у теоретичному обґрунтуванні, визначенні основних напрямів формування та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. До найвагоміших результатів, що характеризують наукову новизну, належать такі:

- при формуванні асортиментної стратегії продукції запропоновано враховувати стадії її життєвого циклу в структурі аграрного виробництва та будувати конкурентоспроможність господарства за напрямками товарної диверсифікації, максимально можливої спеціалізації та вертикальної інтеграції;

- механізм системи важелів забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, що, на відміну від існуючих підходів, включає напрями: економічні, правові, організаційно-економічні та соціально-трудова, що пов'язані з внутрішніми і зовнішніми чинниками впливу;

- оцінка продукції при формуванні структури виробництва аграрного підприємства, що, на відміну від існуючих методик, визначається за середнім балом п'яти критеріїв якісних і кількісних характеристик кожного з індикаторів привабливості й конкурентоспроможності, що формує їх координати вагомості в матриці за методом General Electric («привабливість-конкурентоспроможність»);

- набули подальшого розвитку обґрунтування вибору виробничого напрямку і поєднання галузей підприємства, серед яких чільне місце посідають чинники економічних переваг (при цьому мається на увазі скорочення менш вигідних видів продукції порівняно з витратами, що несе підприємство на їх купівлю), а також види диверсифікації виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств у напрямі екологічно чистого виробництва молока, м'яса, овочів і фруктів, розвитку ремесел, вирощування нетрадиційних рослин і тварин відповідно до попиту споживачів і потреб ринків збуту;

- визначення відмінності між поняттями «конкурентоспроможність продукції» та «конкурентоспроможність підприємства». Останнє – це здатність в умовах вільної конкуренції виробляти товари та послуги, що задовольняють вимогам світового ринку. Реалізація цих товарів (послуг) збільшує добробут країни та окремих її громадян, яка відрізняється від характеристики товару, що відображає його відмінність від товару конкурента за ступенем задоволення конкретної потреби і за витратами на її забезпечення.

Розділ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність і економічна значимість конкурентоспроможності товарних підприємств

У ринкових умовах господарювання будь-яке підприємство, в тому числі й сільськогосподарське, рано чи пізно відчуває на собі прямий чи опосередкований вплив підприємств, що реалізують аналогічну продукцію. І саме в цих умовах запорукою успішного функціонування підприємства є його конкурентоспроможність.

Конкурентоспроможність підприємства характеризується певними показниками – прибуток, рентабельність, ліквідність, платоспроможність і т.д. Високий ступінь кореляції на них має стабільна економічна ситуація в державі, податкове навантаження, фаховий склад управлінського персоналу.

Процес виробництва сільськогосподарської продукції триває місяці, а тому на етапі визначення виробничої програми аграрного підприємства дуже важко вчасно реагувати на зміни попиту споживачів та підвищувати конкурентоздатність товару в рамках уже сформованих схем виробництва на ринках.

Ринок є основою посилення конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта, формування його іміджу в соціально-економічному середовищі. У свою чергу, основою ринку є постійний та системний аналіз передусім покупців і конкурентів, що дозволяє підприємствам розробляти ефективні товарні та цінові стратегії, спрямовані на конкретні сегменти споживачів продукції, надаючи при цьому підприємствам певні конкурентні переваги.

В економічній літературі термін «конкурентоспроможність» аналізують залежно від використання економічного об'єкта: стосовно національної економіки в цілому, галузі, підприємства чи продукції. Для системного аналізу доцільно виділити зовнішню та внутрішню конкурентоспроможність. Зовнішня конкурентоспроможність – здатність продавати товари та послуги на світових ринках, наявність у структурі експорту достатньої кількості продукції, яка забезпечує стійкість платіжного балансу країни. Як характеристику зовнішньої конкурентоспроможності у світовій практиці застосовують коефіцієнт виявлених порівняльних переваг. Внутрішня конкурентоспроможність – продаж на внутрішньому ринку, що конкурує з імпортом та іншими вітчизняними товарами, які забезпечують разом з експортом необхідний рівень зайнятості та доходів населення [145, с. 142].

Методологічні й методичні питання конкурентоспроможності підприємств АПК розглядаються в працях відомих учених-економістів:

Г. Азоєва, В. Андрійчука, І. Ансоффа, П. Гайдуцького, Ф. Еджуорта, З. Кадюка, А. Курно, А. Лернера, П. Макаренка, М. Маліка, Л. Мельника, В. Месель-Веселяка, Б. Оліна, О. Онищенко, Б. Пасхавера, М. Портера, Д. Рікардо, Дж. Робінсона, П. Саблука, А. Сміта, А. Стельмашука, П. Сраффа, А. Томпсона, В. Трегобчука, Ф. Хайека, Е. Хекшера, Е. Чемберліна, О. Шпичака, А. Юданова та інших.

Проблема конкурентоспроможності є визначальною в промисловому та аграрному розвитку країн світу. Вона має глобальний характер, тому, з одного боку, визначає багато аспектів економічної та соціальної політики країн, а з іншого – торкається інтересів всіх громадян, що виступають у ролі споживачів. Конкурентоспроможність – це концентроване вираження всієї сукупності можливостей країни, регіону, галузі, будь-якого виробника створювати, виробляти й реалізовувати товари та послуги. Як правило, поняття конкурентоспроможності пов'язують з товаром.

Конкурентоспроможність товару є головним кінцевим чинником збільшення долі ринку і зростання прибутку від його продажу, покращення економічного стану підприємства тощо. Конкурентоспроможність організації – це її здатність виробляти конкурентоспроможний товар чи послуги [181, с. 16].

Оскільки за кожним товаром стоять відповідні виробники, то можна говорити про конкурентоспроможність фірм, підприємств, а також країн, де вони розташовані [65].

Конкурентоспроможність організації (підприємства, фірми, компанії) визначає її здатність до ефективної господарської діяльності й забезпечення прибутковості в умовах конкурентного ринку. Інакше кажучи, конкурентоспроможність підприємства – це здатність забезпечувати випуск і реалізацію конкурентоспроможної продукції, тобто продукції, що має конкретні переваги перед продукцією конкурентів. Відповідно до цього критерій переваги в конкурентній боротьбі, використовуваний для оцінки стратегії, може бути визначений такою семантичною моделлю: хороша стратегія веде до стабільної конкурентної переваги [169, с. 86].

Зокрема, український дослідник Б. Губський розглядає конкурентоспроможність як стійке становище країни на внутрішньому та зовнішньому ринках, обумовлене економічними, соціальними і політичними чинниками, здатність суб'єктів конкурентної боротьби протистояти міжнародній конкуренції на внутрішньому ринку та ринках інших країн [32, с. 41].

У широкому розумінні конкурентоспроможність сприймається як здатність господарства забезпечувати збалансованість своїх зовнішніх пропорцій та уникати тих обмежень, що зумовлюються зовнішньоекономічною сферою, і як здатність країни самовідтворювати поліпшення своїх сільськогосподарських зв'язків [182, с. 72].

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства слід розглядати як його здатність ефективніше за інших суб'єктів ринку використовувати сукупність ресурсів, спрямовуючи її на найбільш повне задоволення потреб споживачів, зменшення витрат, оптимізацію власних економічних вигод [8].

Поняття конкурентоспроможності аграрних підприємств набагато складніше і трактується досить неоднозначно.

У загальному вигляді конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства може бути визначена як його порівняльна перевага стосовно інших підприємств даної галузі всередині країни і за її межами. У випадку активних економічних об'єктів – підприємств, представлених на ринку, конкурентоспроможність являє собою категорію ефективності, але на більш високому рівні.

Конкурентоспроможність продукції є складною (інтегральною) властивістю, що характеризує привабливість продукції для споживача та прибутковість для виробника [26, с. 45].

Існуюча конкурентна боротьба між господарюючими суб'єктами АПК змушує їх ефективно використовувати наявні ресурси, підвищувати якість товарів і послуг, постійно диференціювати виробництво та продукцію. Наявність міжрегіональних і міжнародних зв'язків сільськогосподарських підприємств свідчить про те, що вони активно беруть участь у експортно-імпортних операціях, а також про те, що в конкурентній боротьбі в межах регіону беруть участь підприємства з інших регіонів, з інших країн. Це значно загострює характер конкуренції, але в той же час підвищує ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств на продовольчому ринку.

Сьогодні, коли на аграрному ринку діє безліч господарюючих суб'єктів, цінова конкуренція, як правило, дуже складна або навіть неможлива. Для успіху в такій боротьбі особливого значення набувають інші чинники, зокрема трудові ресурси – високоосвічені спеціалісти, що володіють усіма необхідними навичками й вміннями. Тому наявність у тому чи іншому регіоні розвинутої системи аграрної освіти, центрів підготовки і перепідготовки кадрів сприяє розвитку агробізнесу, допомагає досягти успіху в конкретній боротьбі.

Конкурентоспроможність виробництва в АПК характеризується сукупністю показників функціонування галузей і діяльності виробничих структур, що визначають їх стабільний розвиток і успіх у конкурентній боротьбі на внутрішньому та зовнішньому ринках. Вона оцінюється рівнем конкурентоспроможності окремих його підприємств і їх продукції.

Конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем задоволення ним потреби, порівняно з аналогічними об'єктами, що запропоновані на даному ринку. Продукція, що виготовляється на підприємстві, щоб бути

реалізованою, повинна бути конкурентоспроможною. Конкурентоспроможність продукції визначається насамперед рівнем її якості [124, с. 262].

Конкурентоспроможність підприємства – це узагальнююча оцінка його конкурентних переваг у питаннях формування ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування господарської системи, які мають місце на момент чи протягом періоду оцінювання [37, с. 58].

Економічними об'єктами, що досліджуються на мезорівні, є виробничі системи та їх комбінації.

Такими об'єктами можуть бути галузі, корпоративні та конгломеративні об'єднання підприємств. Галузь конкурентоспроможна (має порівняльну перевагу), якщо продукція, яку вона виробляє, має більш низьку ціну відносно іншої продукції, що виробляється національною економікою ніж та, що виробляється на світовому ринку. Тобто відносна ціна продукції національної нижча за відносну ціну, запропоновану світовим ринком. Завдяки цьому розвиток міжнародного поділу праці приводить до певної спеціалізації країн на світовій арені залежно від конкурентоспроможності тієї чи іншої галузі.

Якісні показники продукції як складові її конкурентоспроможності забезпечують товаровиробнику переваги в конкурентній боротьбі та є головним критерієм для покупця. Особливо важливого значення це набуває у зв'язку з розширенням сфери впровадження нових енергозберігаючих технологій виробництва сільськогосподарської продукції [74, с. 16].

Проте досліджуючи конкурентоспроможність на мезорівні, потрібно враховувати такий чинник, як робота галузі – складової частини національного господарства. Галузь може виконувати специфічні завдання (наприклад, для агропромислового комплексу – це забезпечення населення країни продуктами харчування). У даному випадку виникають протиріччя між зовнішньоекономічним аспектом конкурентоспроможності галузі та її значенням у національній економіці.

При розгляді конкурентоспроможності на рівні країн необхідно пам'ятати про відсутність спільного підходу до вирішення цього питання. Багато спеціалістів згідно з визначенням, даним Комісією при президенті США: «Конкурентоспроможність національної економіки – це можливість нації в умовах вільного та справедливого ринку виробляти товари та послуги, які відповідають вимогам світових ринків, одночасно зберігаючи чи збільшуючи реальні доходи своїх громадян» [108, с. 16].

Відповідність вимогам світових ринків означає здатність спроектувати, виробити та розподілити товари та послуги за ціною та якістю, що забезпечують конкурентоспроможність на цих ринках.

Головним чинником тут є величина вартості та застосування новітніх технологій. Якщо вартість висока чи зростає, вирішальним для збереження чи підвищення конкурентоспроможності є застосування новітніх технологій, що збільшують продуктивність основних факторів виробництва. Наступне питання – наскільки «вільними та справедливими» є умови ринку. Якщо умови несправедливі, деякі країни можуть бути конкурентоспроможними тоді, коли їхні внутрішні ринки закриті чи національні компанії отримують субсидії від держави.

Будь-яка країна може стимулювати конкурентоспроможність, здійснюючи політику обмежень та протекціонізму. І навпаки, країни, що мають потужний потенціал конкурентоспроможності, можуть виявитися неконкурентоспроможними, якщо їх національним компаніям, що не отримують субсидій та не захищені політикою протекціонізму, доводиться конкурувати з тими компаніями, які отримують субсидії від урядів своїх держав.

Важливо враховувати реальні доходи населення. Якщо в країні, що суттєво нарощує експорт, реальні доходи населення падають, це може означати, що її громадяни субсидують національну конкурентоспроможність. Будь-яка країна може проводити політику скорочення реальної заробітної плати на внутрішньому ринку праці для покращання своїх позицій на світових ринках, але така практика не має нічого спільного зі справжньою конкурентоспроможністю.

Значний внесок, у вивчення конкурентоспроможності країн зробив М. Портер. Він запропонував оригінальну концепцію так званого «національного ромба», що розкриває чотири властивості (детермінанти) країни, які формують конкурентне середовище: стратегія підприємств, їх структура та суперництво; споріднені та підтримуючі галузі; параметри чинників; параметри попиту. Кожний детермінант впливає на всі інші. Детермінанти, перебуваючи у взаємодії, створюють ефект цілісності, тобто підсилюють чи послаблюють потенційний рівень конкурентної переваги підприємств даної країни [137, с. 158].

Автор показує існування кластерів галузей, що користуються загальними ресурсами, технологіями та інфраструктурою, які стимулюють інвестиції. Такі інтегровані структури, як кластери розвинені в багатьох країнах, що підтверджує вагомість наукового узагальнення Портера.

П.Т. Саблук розглядає кластеризацію як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки. Сучасні умови функціонування сільськогосподарських систем об'єктивно вимагають від суб'єктів консолідації зусиль для формування міцного базису конкурентоспроможності. Наукою і практикою напрацьовано різні підходи до вирішення цього ключового завдання з використанням механізмів кооперації та корпоратизації. Проте з розвитком процесів глобалізації і намаганням підвести більш

міцний економічний базис для підвищення добробуту людей ці підходи потребують переосмислення й удосконалення [150].

З кінця ХХ ст. провідні вчені-економісти пов'язують підвищення конкурентоспроможності господарюючих структур і територій з кластерною теорією розвитку. Стосовно вітчизняного сільського господарства кластеризація може стати одним із найефективніших механізмів формування нового типу економічних відносин для підвищення конкурентоспроможності аграрної економіки та її соціальної спрямованості з міркувань, викладених нижче.

Визначальними у кластері є прямі зв'язки (як формальні, так і неформальні), що сформовані для спільної діяльності з виробництва конкурентоспроможного продукту, адже окремий учасник кластера без співпраці з іншими не може налагодити ефективне виробництво. Водночас це і конкуренція партнерів, яка спонукає їх до запровадження інновацій.

Відповідно набуває вирішального значення завдання зростання рівня конкурентоспроможності всіх товарних агроструктур як на внутрішньому, так і на зовнішньому аграрних ринках.

Перетворення агропромислового комплексу на високоефективний, конкурентоспроможний сектор економіки держави – це, без перебільшення, питання здатності його інтегруватися у світовий аграрний ринок.

Конкурентоспроможність галузі є багатогранним поняттям, яке характеризує її здатність конкурувати на внутрішньому та зовнішніх ринках і вимірюється ступенем присутності на них вітчизняної продукції. Два основних взаємопов'язаних чинники, що визначають конкурентоспроможність – це собівартість виробництва та ціни реалізації, що значною мірою визначаються якістю сільськогосподарської продукції та продовольства, а основним важелем забезпечення конкурентоспроможності є ефективність господарської діяльності [170, с. 4].

Отже, конкурентоспроможність сільських територій в умовах глобалізації є можливою за умови здійснення необхідних інвестицій в інфраструктуру та її елементи, а також розвиток людського капіталу, що має створити сприятливий діловий клімат [70, с. 137].

Сучасний ринок постійно змінюється, щоб бути конкурентоспроможним. Підприємствам необхідно зміцнювати свої конкурентні позиції, вивчати, досліджувати принципи і методи роботи аналогічних підприємств, розробляти бізнес-плани, мати інформаційну підтримку стратегічного планування роботи, глибокий аналіз показників, вивчати попит на вироблену продукцію, знати економіку підприємства, працювати з гілками влади над удосконаленням діючого законодавства, розвитком внутрішнього ринку, а не бути посередником у доробці виробленого кимось

продукту (Китай, ОАЕ, Угорщина, Польща і т.д.). Розуміння цього процесу перебуває в площині аграрної економіки.

Аграрна економіка є науковим предметом, який досліджує економічні процеси в аграрній сфері. Головними цілями цієї науки є досягнення оптимального фінансового стану аграрної економіки, а також об'єднання окремих частин економіки в одну, яка б гарантувала отримання високих економічних результатів з тими ресурсами землі, праці й капіталу, якими володіємо.

Аграрна економіка як наука постійно шукає відповідь на основні питання сутності і економічної значимості конкурентоспроможності товарних підприємств в умовах ринку, що динамічно змінюються, а саме: що виробляти; скільки виробляти; як виробляти.

Два перших питання вважаються найважливішими, бо охоплюють потреби виробництва продукції. Сьогодні не достатньо просто виробляти товар, його необхідно виробляти конкурентоспроможним, тобто такої якості і в такій кількості, яку можна продати. Очевидно, для функціонування конкурентоспроможного господарства товар має продаватись по вигідній ціні.

Визначальним критерієм, що характеризуватиме стан національної економіки і в майбутньому впливатиме на економічні наслідки вступу до СОТ, є конкурентоспроможність, яка за економічними критеріями визначається через ціну, якість і ліквідність, забезпечені через масштаб виробництва. Найважливішим критерієм конкурентоспроможності, як відомо, є ціна [56, с.8].

Виходячи з цієї простої тези, уряди багатьох країн впроваджують у себе різні форми інвестицій, маючи на меті гарантування збуту потрібної кількості продукції, охорону власного ринку від демпінгового імпорту сільськогосподарських товарів і створення цим самим сприятливих економічних умов аграрного виробництва.

Відповідь на третє питання потрібно шукати в сучасних технологіях, які гарантують, перш за все, отримання високої якості вироблених продуктів і такий підбір засобів їх виробництва, який дозволяв би використати один із двох основних принципів економіки: принцип найбільшого ефекту або принцип найменших затрат. Обидва ці принципи використовуються для пошуку оптимальних рішень.

Як відомо, головними засобами, необхідними для ведення аграрного виробництва, є земля, праця і капітал. Земля – це основний засіб, використання якого залежить від певних кліматичних умов. Земля є тим засобом, який за умов раціонального господарювання та дотримання культури землеробства не тільки не втрачає свою вартість, а навіть має здатність її підвищити.

Праця охоплює кількість фізичної робочої сили, а також її якість – інтелект, тобто обізнаність, підготовку кадрів, консультантів (дорадників і т.д.). Від якості робочої сили залежить уміння так

організувати виробничий процес у господарстві, щоб він приніс найкращі економічні ефекти.

До складових капіталу можна віднести інвестиційні, оборотні або грошові засоби власника.

Вміння поєднати ці три засоби можна назвати організацією технологічного процесу.

Традиційно три головні засоби виробництва є одночасно головними засобами розвитку аграрного виробництва. Багато економістів вважає, що вміння використовувати основні фактори, якими є земля, праця і капітал, забезпечується четвертим фактором, відомим під назвою «організація», або «мистецтво управління».

Земля – незамінне природне середовище, яке необхідне для виробництва сільськогосподарської продукції. Земля без праці, в сенсі аграрного виробництва, не має вартості. Правильно застосована праця надає землі виробничу вартість, яку можна назвати родючістю ґрунту. Якість ґрунту визначають такі показники:

- багатство ґрунту (сумарний вміст мінеральних та органічних складових);

- родючість ґрунту (група фізичних, хімічних та біологічних властивостей, які гарантують рослинам оптимальні умови розвитку);

- урожайність ґрунту (здатність до високих врожаїв).

Праця є необхідним фактором поєднання землі і капіталу у функціональний виробничий організм, яким є аграрне підприємство. Мірою якості праці є її продуктивність, яку розглядають у технічному, економічному і соціальному аспектах.

Капітал – це основні й оборотні засоби виробництва, необхідні для підвищення продуктивності землі. До складу основних засобів виробництва, крім землі, входять такі складові:

- будинки і будівлі;

- меліорація;

- машини і сільськогосподарські знаряддя;

- насадження;

- основне стадо худоби.

До складу оборотних засобів входять складові, які використовуються лише протягом року:

- живий інвентар (молодняк тварин);

- запаси (кормів, насіння, добрива, палива, готових продуктів, засоби охорони);

- малоцінний інвентар (дрібні знаряддя, запасні частини, упаковки);

- незакінчене виробництво в рослинництві (продукція в стадії виробництва);

- гроші;

- борги.

Аграрні політики багатьох країн ставлять собі за мету утримати низький рівень цін на продовольчі товари з метою збереження конкурентоспроможності власних продовольчих товарів, а також підтримки попиту на промислові та інші товари, збереження їх

кон'юнктури. Наслідком такої діяльності є необхідність постійного пошуку сільськогосподарськими виробниками дешевших методів виробництва або такої структури виробництва, яка б гарантувала збільшення прибутків.

Щоб залишитись на ринку конкурентоспроможним підприємством, слід покращувати економічні показники. Цього можна досягти шляхом взаємозаміни або односторонньої заміни затрат у процесі виробництва або продуктів у фазі споживання. Заміни можуть бути різноманітними, при цьому розрізняють субституції затрат і субституції продуктів. Субституція затрат спрямована на отримання такого самого рівня прибутків при віднайденні конкретних заощаджень, що може сприяти знаходженню оптимального рішення при мінімальних коштах.

Субституція продуктів повинна дати можливість пошуку максимального ефекту вартості продукції при даному рівні засобів.

Отже, принципи субституції можна з успіхом використовувати в різного роду розрахунках.

Суттю виробничого процесу є вміння використати природні і технічні засоби для виробництва благ, які називаються продуктами. Виробничий процес, який полягає у виробництві товарів та послуг у землеробстві, відбувається на підприємствах і в аграрних господарствах. У кожному ринковому секторі економіки продукцію можна поділити на такі найважливіші категорії: загальна продукція, кінцева продукція, товарна продукція та чиста продукція.

Продукція кінцева, або готова (R_k) – визначається відніманням від загальної продукції так званого внутрішнього обороту. Внутрішній оборот (O_v) – це в основному пасовища, насіння, солома на підстилку і добрива (гній). Отже, кінцева продукція визначається за формулою :

$$R_{kb} = P_z - O_v, \quad (1.1)$$

де R_{kb} – кінцева продукція (або продукція бруто);

P_z – загальна продукція;

O_v – внутрішній оборот.

Кінцева продукція нетто (R_{kn}) – це кінцева продукція бруто без вартості продуктів сільськогосподарського походження, які були закуплені і використовувались у виробничому сільськогосподарському процесі. Ці продукти називаються сировиною. До них відносять в основному концентровані корми, насіння і худобу.

$$R_{kn} = R_{kb} - S, \quad (1.2)$$

де R_{kn} – продукція кінцева нетто;

R_{kb} – продукція кінцева;

S – сировина.

Вартість кінцевої продукції нетто часто ототожнюють з продуктивністю (родючістю) землі.

Чиста продукція (Рч) визначається кількістю нової продукції, яка вироблена державою або конкретним господарством. Чиста продукція, яка вироблена в державі, складає так званий валовий національний продукт. Чиста продукція вона обчислюється вартісно і становить різницю між кінцевою продукцією нетто і несільсько-господарськими матеріальними затратами, до яких входять всі недовговічні матеріали (крім сільськогосподарських), а також вартість відрахувань:

$$P_{ч} = P_{кн} - N_{м}, \quad (1.3)$$

де Рч – чиста продукція;
Ркн – кінцева продукція нетто;
Nm – матеріальні затрати.

Якщо в матеріальних затратах не враховується рівень амортизації, тоді отримуємо чисту продукцію брутто (Рчб):

$$P_{чб} = P_{ч} + A, \quad (1.4)$$

де Рчб – чиста продукція брутто;
Рч – чиста продукція;
А – амортизація.

Важливою категорією продукції в аграрних розрахунках є товарна продукція (Рт), тобто продукція, продана за межі господарства. Залежність товарної і кінцевої продукції полягає в тому, що кінцева продукція являє собою суму товарної продукції і приросту запасів і споживання.

$$P_{к} = P_{т} + (S \pm \Delta z), \quad (1.5)$$

де Рк – кінцева продукція;
Рт – товарна продукція;
S – споживання;
 Δz – приріст запасів.

Товарна продукція нетто (Ртн) складається з різниці товарної продукції і вартості сировини, яка закуплена для виробничого процесу:

$$P_{тн} = P_{т} - S, \quad (1.6)$$

де Ртн – товарна продукція нетто;
Рт – товарна продукція (брутто);
S – сировина.

Обмеженість ресурсів робить визначальний вплив на всі сторони виробництва (його обсяг, структуру, динаміку, ефективність), і тим самим – на всі сторони економіки: величину інвестицій, доходу, рентабельність, прибутки, рівень цін, платоспроможність, попит і т.д.

Головною умовою зростання ефективності виробництва та підвищення конкурентоспроможності підприємства в ринковій економіці є не просто наявність і раціональне використання ресурсів, а забезпечення їх ефективної комбінації залежно від ринкової рівноваги, коли сукупні величини платоспроможного попиту й товарної пропозиції збігаються. Разом із тим, у динаміці ринку ця рівновага постійно порушується, оскільки сукупний попит зменшується на величину заощаджень, а сукупна пропозиція зростає на величину кредитів.

Звідси витікає, що рівновага сукупного попиту і сукупної пропозиції вимагає рівності заощаджень, що інвестуються, й інвестицій, що кредитуються.

Вчені по-різному трактують сутність конкурентоспроможності. Одні схиляються до того, що конкурентоспроможність – це довгострокова стабільність роботи підприємств, постійні зростання обсягу виробництва, розширення його асортименту з одночасним збутом продукції, здатність підприємства платити за зобов'язаннями, поточне фінансування господарської діяльності. Інші розуміють конкурентоспроможність як уміння підприємств пристосовуватись до ринкових умов, трансформувати свою діяльність, застосовувати її багатовекторність, протистояти несприятливим умовам середовища. Складно в час кризових явищ, обмеженої можливості фінансової підтримки агропідприємств з державного бюджету говорити про швидке зростання обсягів виробництва, тому слід розуміти конкурентоспроможність підприємств як здатність їх функціонувати на рівні, який забезпечує виробництво конкурентної продукції.

С. Гаркавенко розглядає конкурентоспроможність як сукупність якісних та вартісних характеристик товару, які з точки зору покупця є суттєвими і забезпечують задоволення конкретних потреб, і пропонує алгоритм конкурентоспроможності, який включає п'ять кроків: визначення вимог до товару, параметрів, що підлягають оцінюванню, розрахунки інтегрального показника конкурентоспроможності, оцінка конкурентоспроможності та розробка заходів щодо підвищення конкурентоспроможності [101].

Виробництво та реалізація продукції є узагальнюючим показником конкурентоспроможності підприємства, його вміння ефективно використовувати фінансовий, виробничий та трудовий потенціал. Також необхідно зазначити, що конкурентоспроможність продукції – це її здатність відповідати вимогам даного ринку в конкретний період часу. Конкурентоспроможність товарних підприємств залежить від багатьох чинників, якими у своїй діяльності підприємства керуються для досягнення високих результатів свого бізнесу. Це внутрішні й зовнішні чинники, тенденції в світовій економіці.

У чому ж полягає сутність і економічна значимість конкурентоспроможних товарних підприємств?

Сутність – філософська категорія, що виражає головне, основне визначальне в деяких проблемах (подіях), таке, що зумовлене

глибинними, необхідними внутрішніми зв'язками і тенденціями розвитку і пізнається на рівні теоретичного мислення. Категорія «сутність» наразі пов'язана з категорією «явище». Проте єдність сутності і явища не означає їхнього збігу. Сутність завжди виступає як внутрішній зміст явища, прихований від безпосереднього сприйняття. Сутність може змінюватися, розвиватися відповідно до загальних законів розвитку матеріального світу. Явище - також філософська категорія, але більш доступна для сприйняття як завершений, віртуальний, визначений і візуальний факт [21].

Конкурентоспроможність – це здатність в умовах вільної конкуренції виробляти товари та послуги, що задовольняють вимогам світового ринку, реалізація яких збільшує добробут країни та окремих його громадян.

Увиразнюючи зв'язок рівнів конкурентоспроможності між собою, можна стверджувати, що конкурентоспроможність економіки країни – це сумарна конкурентоспроможність її підприємств.

Науковці дають різні визначення конкурентоспроможності підприємства, які показують та характеризують різні сторони об'єкта, що вивчається, але в більшості вчені сходяться на тому, що це випуск товарів, які мають перевагу над товаром-конкурентом.

Конкурентоспроможність – це характеристика товару, що відображає його відмінність від товару конкурента як за ступенем задоволення конкретної потреби, так і за витратами на його забезпечення.

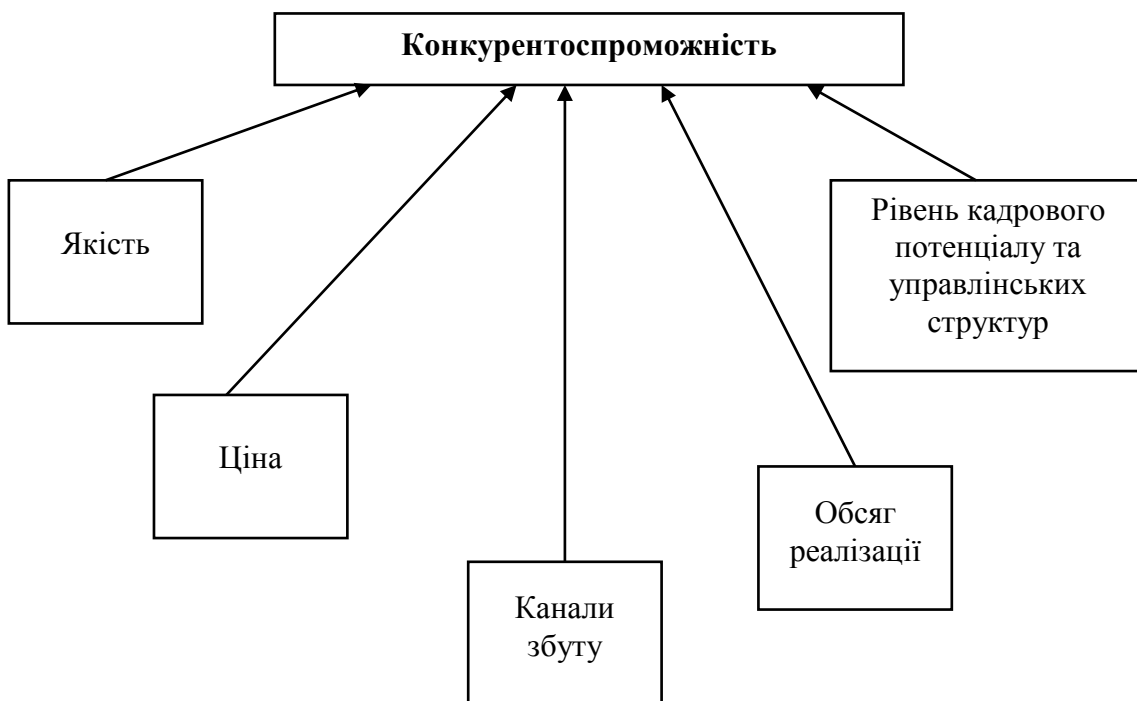


Рис. 1.1. Чинники забезпечення конкурентоспроможності продукції

Джерело: опрацьовано автором на основі [15, с. 242]

До цього часу в економічній літературі відсутнє загальноприйняте визначення конкурентоспроможності підприємства. Основними чинниками, що зумовлюють можливість багатьох трактувань цього питання, є різні позиції вчених, нечітке визначення об'єкта дослідження, ототожнення поняття конкурентоспроможності підприємства з конкурентоспроможністю продукції.

Конкурентоспроможність виробництва в АПК значною мірою залежить від ресурсозабезпечення.

Аналізуючи цю проблему в історичному аспекті, слід відзначити, що спочатку враховувалася залежність від наявності трьох основних чинників виробництва – природних ресурсів, трудових ресурсів та капіталу. З розвитком виробництва і технічним прогресом конкурентоспроможність стали визначати чинники вищого рівня, так звані розвинуті – це, насамперед, інфраструктура, науковий потенціал, рівень освіти населення тощо. Визначальну роль у створенні конкурентних переваг агропромислового виробництва відіграють спеціалізовані чинники, спеціальна інфраструктура, спеціальні знання у вигляді науково-технічних баз даних, наявності фахівців відповідного профілю знань тощо.

Разом з тим, світовий досвід свідчить, що наявність чинників виробництва є важливою, але недостатньою умовою успішної конкуренції. Для цього ще потрібні певний попит на продукцію, зокрема вимогливі споживачі, конкурентоспроможні постачальники і суміжники, сумлінне ведення конкуренції, відповідна стратегія підприємств щодо їх розвитку і підвищення конкурентоспроможності.

Якщо брати до уваги, що на товарних ринках постійно точиться боротьба, змінюються умови, з'являються нові товари, зникають старі, то з цієї позиції під конкурентоспроможністю підприємства розуміють як реальну, так і потенційну можливість підприємства проектувати, виготовляти та збувати в тих чи інших конкретних умовах товари, що користуються більш пріоритетним попитом у споживачів, ніж товари конкурентів.

Конкурентоспроможність – це комплексна багатоаспектна характеристика товару, що визначає його переваги на ринку порівняно з аналогічними товарами – конкурентами як за ступенем відповідності конкретній потребі, так і за витратами на їх задоволення.

Конкурентоспроможність повніше розкривається через систему якісних та економічних показників [19, с. 403].

І.А. Бланк визначає конкурентоспроможність підприємства як систему оціночних характеристик господарської діяльності підприємства, що впливають на результати суперництва з іншими підприємствами на споживчому ринку [13].

Необхідно зазначити, що однією з важливих рис конкурентоспроможності підприємства є її відносність.

Конкурентоспроможність не є внутрішньою якістю підприємства. Вона може бути виявлена та оцінена тільки в рамках групи підприємств, що належать до однієї галузі, чи підприємств, що випускають продукцію, схожу за властивостями. Конкурентоспроможність можна виявити тільки порівнюючи ці підприємства в межах країни чи у світовому масштабі. Таким чином, конкурентоспроможність підприємства – поняття відносне: одне й те ж підприємство на вітчизняному ринку може бути конкурентоспроможним, а в межах світового ринку – ні. З цієї позиції конкурентоспроможність можна визначити як відносну характеристику, що показує відмінність процесу розвитку даного підприємства від підприємства конкурента як за мірою задоволення своєю продукцією чи послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності. Основний зміст поняття конкурентоспроможності підприємства полягає в тому, що вона характеризує можливості та динаміку пристосування підприємства до умов конкуренції, що постійно змінюються.

У деяких публікаціях наводиться змішане поняття конкурентоспроможності товару та підприємства. У зв'язку з цим потрібно зазначити, що характеристика конкурентоспроможності підприємства має декілька суттєвих відмінностей від такої ж характеристики товару, а саме:

– перша принципова відмінність полягає в тому, що конкурентоспроможність підприємства, яка відображає відмінність даного виробника від конкурентів, має місце впродовж тривалого проміжку часу. Конкурентоспроможність товару, у свою чергу, визначається незначними з економічного погляду проміжками часу – місяць, тиждень, день. Це пов'язано з тим, що підприємство зайняте виробництвом і реалізацією різних виробів, асортимент яких оновлюється, і для виявлення суттєвих відмінностей від конкурентів на відповідному товарному ринку повинен пройти хоча б один цикл оновлення продукції, тобто поява на ринку нових товарів;

– друга принципова відмінність полягає в тому, що оцінку діяльності підприємства дає не тільки споживач, а й сам підприємець. Споживач оцінює товар виходячи з його споживчої якості та вартості, і для нього неважливо, скільки це коштувало підприємцю.

Підприємець, у свою чергу, вирішує, чи вигідно у визначених масштабах та умовах займатися виробництвом даних товарів.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства – це особлива зона, в якій у певних межах та за певних умов збігаються інтереси виробників та споживачів [183, с. 3].

«Конкурентоспроможність – це відповідність товару запитам ринку за технічними, економічними, естетичними та іншими вимогами» [51, с. 582].

Виходячи зі сказаного, можна стверджувати, що конкурентоспроможність підприємства – це реальна та потенційна спроможність підприємства проектувати, виготовляти та збувати в тих чи інших конкретних умовах продукцію, яка користується більш пріоритетним попитом у споживачів за умови ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку.

З метою створення нормального конкурентного середовища для всіх партнерів АПК необхідно сформувати механізм підвищення їх конкурентоспроможності, що складається з господарського механізму – для створення системи умов і відносин регулювання виробництва, розподілу, обміну та споживання (нагромадження) й економічного механізму, який включає сукупність методів і засобів впливу на зростання виробництва та підвищення його ефективності (рис. 1.2)

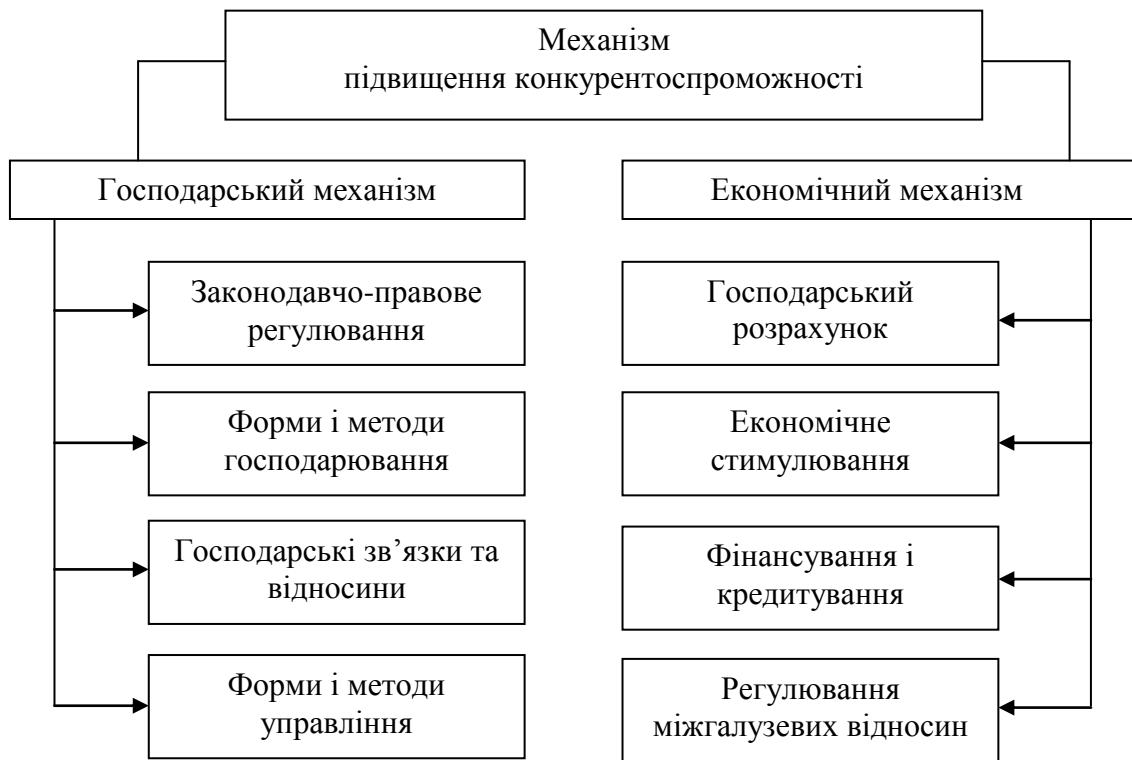


Рис. 1.2. Структура механізму підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК.

Джерело: опрацьовано автором на основі [65]

Конкурентоспроможність підприємств залежить від ефективної діяльності всіх суб'єктів маркетингового ланцюга, тому вдосконалення їх маркетингової діяльності повинно носити системний

характер. У цьому аспекті від сільськогосподарського підприємства як суб'єкта руху товару залежить формування вартісних переваг продукції та їх підсилення за рахунок вибору ефективного каналу збуту для отримання найвищої ринкової ціни. Основними об'єктами маркетингової діяльності є обмін із постачальниками ресурсів та покупцями продукції, а завданням в аспекті забезпечення конкурентоспроможності – управління виробництвом – збутом відповідно до вимог ринку.

Для конкурентоспроможності підприємств в Україні є всі умови: практично необмежений продовольчий ринок, передова техніка і технології, трудові та земельні ресурси, науковий потенціал, кваліфіковані кадри фахівців і управлінців. Проте постійні реформи агропромислового комплексу, відсутність чіткої державної політики розвитку і підтримки сільськогосподарських підприємств та інші негативні чинники суттєво позначилися на фінансовому стані товаровиробників і, звичайно ж, на конкурентоспроможності. Сутність якраз і полягає в тому, щоб вищенаведене філософське визначення конкурентоспроможності позитивно спрацювало на розвиток підприємств, здатних вирішувати продовольчу програму держави.

Сутність (явище) і економічна значимість конкурентоспроможності підприємств – це результат їх роботи. Економічний ефект визначається в збільшенні (прирості) виробництва товарів, послуг, прибутку, величини валового доходу.

Економічна значимість конкурентоспроможності товарних підприємств у ринкових умовах тісно пов'язана з грошово-кредитною та бюджетною політикою держави. Конкурентоспроможність товарних підприємств – це запорука стабільності певної галузі виробництва, здатність підприємств функціонувати і розвиватись на основі підтримки виробничого потенціалу на рівні, що забезпечує виробництво конкурентоздатної продукції, досягнення високих показників розвитку виробництв. Саме поняття конкурентоспроможності підприємств, виходячи з його значення для їх розвитку в ринкових умовах, тісно пов'язане з аграрною політикою держави. Якщо говорити про продовольство, то відповідно до теорії управління, його відносять до четвертого (економічного) пріоритету узагальнених засобів управління (перший – методологічний, другий – хронологічний (історичний), третій – фактологічний (технологічний), четвертий – економічний, п'ятий – соціальний (геноцидний), шостий – військовий). Продовольча безпека держави є важливою складовою частиною економічної безпеки і, крім того, є частиною суспільної національної безпеки країни. Таким чином, продовольча безпека виходить на перший план. Вона формується переважно галузями сільського господарства. Продовольча безпека країни визначається ступенем забезпечення екологічно чистими та корисними для здоров'я людини продуктами харчування вітчизняного виробництва за наявними обґрунтованими нормами і дослідними цінами.

В поточний час ситуацію в Україні можна оцінити як загострену. Населення забезпечується продуктами вітчизняного виробництва на 50%. Великі адміністративно-промислові центри на 70-80% залежні від зовнішнього постачання товару, далеко не екологічно чистого, з вмістом шкідливих консервантів і домішок.

Вчені вважають недоцільним включати в їжу деякі добавки, які можуть непередбаченим чином вплинути на стан здоров'я нинішнього та майбутніх поколінь. Саме тому більшість консервантів і барвників заборонені в країнах Заходу та Сходу. Однак це дозволено в Україні.

Маючи 28% кращих чорноземів світу і будучи розташованою у сприятливих природно-кліматичних умовах, Україна, на жаль, не повністю використовує потенціал продуктивності землі.

Одним із способів виходу з такого становища може бути впровадження природної агробіологічної технології [63, с. 27].

Виробництво якісних вітчизняних продуктів харчування потребує розвитку внутрішнього ринку, державної підтримки вітчизняних товаровиробників. Державна політика повинна охоплювати сфери від стимулювання виробництва до формування цін. Прикладом може бути Росія, де розроблено програму підвищення конкурентоспроможності агроформувань та суттєвої підтримки тваринництва і птахівництва. Планувалось у 2012 р. повністю відмовитися від імпорту продуктів тваринництва. Таким чином Росія захищає інтереси вітчизняного товаровиробника.

Стратегічні запаси продовольства в Україні недостатні, і за сучасного стану економіки провести їх відтворення занадто важко.

Продукцію сільського господарства переробляють, як правило, в містах. В радянські часи будівництво великих овочепереробних комбінатів в містах замість розміщення їх на територіях виробників поглибило кризу села, де і так у зв'язку з інтенсивними технологіями, механізацією обробки землі зменшився попит на робочу силу.

Недооцінка суспільного значення агропромислового комплексу по-перше, не дозволяє побачити його ресурсні можливості, які здатні швидко і без великих вкладень відновитися та підняти життєвий рівень народу.

По-друге, суть справи полягає в тому, що відродження ресурсів тільки в сільському господарстві відбувається природно. Якщо в інших галузях продукція добувається чи переробляється за постійної участі людини, то в сільському господарстві все росте, примножується і без її участі. Людина відпочиває, а рослини і тварини ростуть відповідно до біологічних ритмів.

Весь вирощений урожай на Землі на 99,5% формується з повітря і води. Тільки чотири хімічні елементи – водень, кисень, азот і вуглець – разом із сонячним промінням безкоштовно створюють продукти харчування і взагалі всю рослинну масу.

Таким чином, сільське господарство є тією унікальною галуззю, яка дає природну абсолютну додаткову вартість.

Значимість конкурентоспроможності товарних підприємств була, є і залишається залежною від сільськогосподарської науки в

забезпеченні сталого розвитку аграрного сектору виробництва на базі новітніх технологій та інноваційних проектів, науково обґрунтованих методів і способів, серед яких найсучаснішим є маркетинг – система заходів з вивчення ринку і активного впливу на споживчий попит з метою розширення збуту продукції, формуванню та реалізації довгострокової стратегії щодо випуску і продажу товарів згідно з можливостями підприємства.

Вивчення ринку базується на хорошому знанні економіки товарного ринку, що передбачає детальне ознайомлення зі споживчими властивостями товару. Знання споживчої вартості товару, сукупності його властивостей, того, як задовольнити потреби покупця, дають можливість визначити місце товару в процесі суспільного виробництва і те, чи є товар, включаючи сировину, засобом виробництва чи предметом споживання.

Конкурентоспроможність товару чи послуги – це ступінь привабливості даного продукту для споживача, який здійснює реальну купівлю [72, с. 64].

Те, що потребує конкретний кінцевий покупець по відношенню до властивостей і особливостей товару, для виробника і продавця вкладається в поняття конкурентоспроможності продукту або товару, і задача продуцента – досягти відповідного попиту конкретного ринку і конкретних споживачів рівня конкурентоспроможності продукту.

В ряді випадків для успішної підприємницької діяльності це не обов'язково має бути найвищий технічний рівень чи рівень світових стандартів. Може бути ситуація, коли продукція, яка відповідає з технічної точки зору світовим зразкам, не має активного збуту на конкурентному ринку, тобто не має бажаної конкурентоспроможності. Поняття конкурентоспроможності товару вельми багатогранне і не може бути прив'язане тільки до техніко-економічних показників продукції. Конкурентоспроможність товару – це сукупність характеристик продукції, що відрізняють її від продуктів-аналогів за ступенем задоволення потреб споживача, за масштабами її реалізації і терміном експлуатації. Це здатність товару відповідати очікуванням споживачів, бути реалізованим.

Якість товару є основною складовою його конкурентоспроможності. При визначенні якості продукту слід виділити найбільші його переваги для споживача. Варто мати на увазі, що надати всіх бажаних властивостей товару практично неможливо, та й не має сенсу з точки зору вимог конкретних сегментів ринку, а також з точки зору забезпечення ефективності підприємницької діяльності фірми в цілому.

Якість включає в себе безліч компонентів. Перше за все, до них відносяться техніко-економічні показники якості продукції, зокрема технічна якість і експлуатаційні характеристики. Показники призначення продукції, надійності й довговічності, трудоемності, матеріалоемності, наукоємності – визначальні в цьому випадку.

Окрім якості, конкурентоспроможність включає в себе маркетингову й комерційну складові, що в сукупності відображає ціну продажу або ціну придбання товару.

Маркетингова складова показує переваги або недоліки на рівні конкурентоспроможності товару за характером і якістю досліджень ринку і вимог кінцевих споживачів, ступенем ефективності роботи з просування товарів на ринок, стимулювання продажу, рекламної діяльності, урахування життєвого циклу товару, правильності вибору цінової стратегії, раціональності – формування збутової мережі й каналів товарообігу тощо.

Комерційна складова конкурентоспроможності свідчить про якість комерційної роботи у порівнянні з фірмами-конкурентами і включає в себе рівень компетенції у підготовці й проведенні переговорів та укладанні торговельних угод, у виборі форм і методів поставки товарів, уточненні умов контрактів, в частковості визначення ціни товару, його якості, способів задоволення можливих рекламцій, погодженні умов і форм платежу, строків і умов поставки товарів, технічного обслуговування і т.д.

При визначенні рівня якості товару слід брати до уваги відповідність продукції обов'язковим стандартам якості, прийнятим у законодавчому порядку в країнах-партнерах, куди передбачається її поставляти.

Важливим критерієм визначення якості конкурентоспроможності товару є забезпечення його патентної чистоти і патентного захисту. Наявність патентної бази дає можливість реалізувати продукцію без ризику накладення штрафів, в той час як відсутність патентної чистоти робить продукцію неконкурентоспроможною на відповідному ринку і є серйозною перешкодою до розвитку експортної діяльності.

Окрім вищеперерахованих моментів, конкурентоспроможність товару характеризується також економічною складовою, яка включає в себе вигідність або невивідність даного товару з точки зору видатків на його використання й утилізацію: кількість і вартість споживаної сировини й матеріалів, палива й енергії, видатки й кількість працівників, які необхідні для виробництва товару, видатки на заробітну плату, навчання, підвищення кваліфікації і т.д.

Одним з елементів, що впливають на конкурентоспроможність товару, є імідж і престиж – як фірми-виробника продукції, так і комерційних і торгових фахівців фірми, які представляють і продають товар споживачам.

Показником престижності фірми може бути ступінь визначення на ринку і у споживачів авторитету її товарного знаку (за що вони згодні платити дорожче), доля даної фірми в загальному обсязі продажів відповідного товару на даному ринку, динаміка зростання продажу і т.д.

У сільському господарстві, на відміну від інших галузей, є особливість, що значно впливає на конкурентоспроможність підприємств цієї галузі – це наявність біологічних процесів у процесі виробництва. Саме біологічні процеси є визначальним чинником тривалості операційного циклу і як наслідок – фінансового. Тобто цілком природно створюється така ситуація, коли підприємство тривалий час працює без отримання кінцевого продукту. Найбільш критично це питання постає для підприємств, що займаються рослинництвом відкритого ґрунту, бо отримання продукції відбувається майже одночасно з конкурентами і лише в цей час стає відомим потенційний дохід від реалізації продукції. І тільки в силу істотної кореляції між біологічними процесами сільське господарство в своєму розвитку відстає від розвитку промисловості й формує диспропорції між окремими галузями економіки, посилюючи цим самим протиріччя між попитом і пропозицією [121, с. 36].

В сільському господарстві, як і в промисловості, мають місце кризові явища, однак аграрні кризи відрізняються від промислових тим, що поки вони не носять циклічного характеру, а їх подолання займає значно більше часу.

Показниками розвитку аграрної кризи є зростання запасів сільськогосподарських товарів, які не знаходять збуту, падіння фермерських доходів, які складають різницю між ціною на продукцію для продажу і ціною на промислову продукцію, що купується, зростання заборгованості фермерів по кредитах.

Такі показники, як обсяг виробництва сільськогосподарської продукції у вигляді індексів або абсолютних цифр, посівні площі, середня врожайність культур не можуть бути адекватними і повними показниками конкурентоспроможності через визначальну дію чинників нециклічного характеру: сезонності, погодних умов, політики держави в галузі сільського господарства.

1.2. Внутрішні і зовнішні чинники, що впливають на конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства

Оцінка потенційних можливостей підприємств – складова маркетингової політики, що дозволяє забезпечити баланс потреб ринкового попиту з реальними можливостями самого підприємства, розробити обґрунтовані програми його виробничого розвитку й поведінки на ринку, а також знайти реальну, компетентну основу для прийняття рішень та спрогнозувати майбутній фінансовий стан.

У сучасних умовах діє значна кількість внутрішніх чинників, що погіршують фінансовий стан сільськогосподарських підприємств: національна структура активів, неефективна організація виробництва, витратне використання ресурсів, а також низький рівень аналітичного забезпечення інформацією менеджменту. Інколи обмежені ресурси

підприємств використовують для виробництва збиткової продукції, при цьому продукцію, що приносить прибуток, виробляють у малих обсягах, що визначає загальний фінансовий результат діяльності. Концентрація зусиль на прибутковості як на основній меті свідчить про кризу менеджменту, орієнтованого на короткочасну перспективу. В майбутньому це може призвести до зниження конкурентоспроможності, обмеження інвестицій, негативно вплинути на майбутній розвиток підприємства [71].

Взаємозв'язок внутрішніх і зовнішніх чинників та конкурентоспроможність ринкових агроформувань постійно перебуває в полі зору вітчизняних учених, адже саме вони дозволяють визначити конкурентні можливості, виявити сильні і слабкі сторони, знайти шляхи вдосконалення виробництва [73, 81, 141, 151, 154].

Економічну вагомість дії внутрішніх і зовнішніх умов П.Т. Саблук розглядає як головні чинники посилення доходності, що перебувають у сфері дії безпосередньо суб'єктів господарювання. Окрім цього, він акцентує увагу на тому, що економічний інтерес господарювання в аграрній сфері (як і в будь-якій іншій) значною мірою залежить від зовнішніх чинників, які в ринкових умовах кардинально змінили порядок формування доходів у сільськогосподарських підприємствах [152, с. 24].

Зовнішні умови не залежать від самого підприємства, а визначаються направленістю господарської політики держави, урядовими заходами по управлінню, співвідношенням початку децентралізації і централізації в загальній системі державного впливу на економічні процеси, що створює суттєвий вплив на діяльність підприємств, обмежує або відкриває можливість для ініціативи (підприємництва) і ризику, активного маркетингового мислення. Тому підприємство, перш ніж будувати свою програму дій, повинно добре знати відповідне господарське законодавство, урядові постанови відносно діяльності підприємств у різних сферах, в тому числі й у зовнішньоекономічній, тим більше, що зовнішні умови впливають і на характер внутрішніх умов і можливість розвитку підприємства.

Аналіз зовнішніх умов розвитку підприємства сприяє зростанню ефективності й рентабельності його виробничої і збутової діяльності, створенню основи для становлення маркетингового підходу до рішення ключових задач управління на мікрорівні.

Внутрішні умови (чинники) формування виробничо-ресурсної і збутової (в тому числі й експортної) програми підприємства передбачають:

- оцінку фінансово-економічного становища фірми – характеристики економічного потенціалу і господарської діяльності підприємства, ефективності його роботи, рентабельності, фінансового становища;

– ревізію товарного асортименту підприємства і аналіз конкурентоспроможності виробленої продукції – складання переліку номенклатури продукції, оцінку внеску кожної продукції в процес формування прибутковості роботи підприємства, оцінку витрат по номенклатурі продукції, визначенню цін споживання і збутової ціни по кожному виду виробленої продукції;

– аналіз стратегії підприємства на ринку, в тому числі на зовнішньоекономічному, в цілому і по окремих його сегментах;

– аналіз організаційної структури управління підприємством і складання її схеми, діагностику і облік виробничих можливостей підприємства, оцінку матеріально-технічної бази підприємства (забезпечення матеріалами, енергоресурсами, сільгосптехнікою і т. ін.);

– оцінку планової роботи підприємства і ефективність виробничо-збутових прогнозів;

– рівень інновацій у виробництво;

– оцінку робочої сили підприємства та кадровий склад, рівень освіти і підвищення кваліфікації;

– оцінку інформаційної інфраструктури підприємства;

– оцінку маркетингових і комерційних складових діяльності підприємства;

– оцінку системи формування і стимулювання попиту на свою продукцію та інші внутрішні чинники, які впливають на роботу підприємства і його конкурентоспроможність.

Чинники, які характеризують зовнішнє та внутрішнє оточення господарської одиниці, характеризуються високою динамічністю. Це визначає необхідність гнучкості методології стратегічного аналізу, її швидкої адаптації до зміни умов середовища [60].

У вирішенні задач подальшого розвитку сільськогосподарського виробництва велике значення має економічний аналіз, за допомогою якого розкриваються недоліки, які має в своїй роботі господарство, виявляються резерви підприємства для подальшого збільшення продуктивності продукції при мінімальних затратах праці і засобів виробництва, враховуються внутрішні і зовнішні чинники, що впливають на конкурентоспроможність ринкових агроформувань і покращують фінансово-економічний стан підприємств.

У той же час про ефективність роботи підприємства свідчать показники витрат виробництва; відношення загальної вартості витрат виробництва до вартості продажу, а також відношення обсягу продажу до загальної кількості зайнятих, відношення балансової вартості основних виробничих факторів до загальної кількості зайнятих, тобто показники капіталоємності праці.

Ефективно визначити витрати виробництва та збуту і розробити оптимальну стратегію цінової політики в маркетингу дозволяє метод досвідної кривої (рис. 1.3).

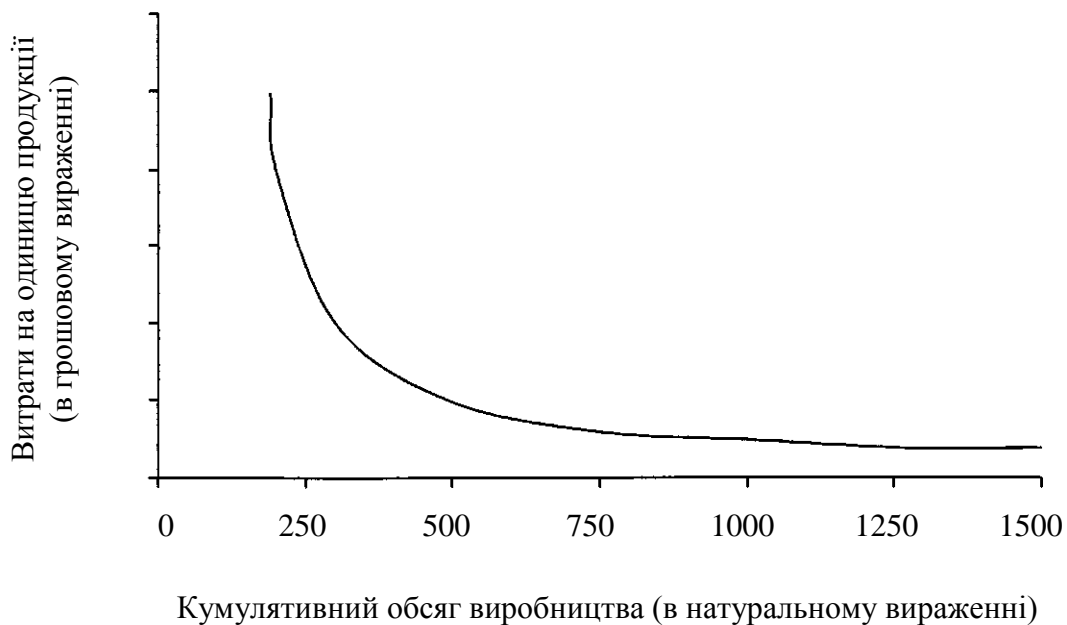


Рис. 1.3. Досвідна крива витрат виробництва

Джерело: адаптовано за [24]

Цей метод свідчить про те, що здобуття більшого досвіду і обсягу виробництва даної продукції приводить до скорочення витрат виробництва і збуту. Так, подвоєння кумулятивного за весь минулий період обсягу виробництва веде до зниження витрат виробництва, збуту, реклами, транспортування, управління й іншого на 20-30%, що пов'язано з накопиченням досвіду, вдосконаленням технології виробництва і збуту, економією, з організацією великомасштабного виробництва.

Оскільки конкурентоспроможність – термін, який априорі не може бути поза ринком, то саме ринок визначає її як досягнення переваги над конкурентами по цінах, характеристиках товарів (виробів, продукції), питомій вазі на ринку, часу і т. ін.

Принципи оцінки цільових ринків схожі з принципами оцінки сфер діяльності підприємства.

Підприємство, яке діє на малопривабливому ринку і має низький потенціал конкурентоспроможності, повинно якомога скоріше змінити напрям діяльності й піти з цього ринку.

Низька привабливість ринку при потужному потенціалі конкурентоспроможності дає можливість підприємству мати стабільне джерело прибутку.

Висока привабливість ринку і потужний потенціал конкурентоспроможності дають високий результат упевненості в досягненні високих прибутків. Але ці досягнення потребують великих капіталовкладень. Так, джерелами досягнення конкурентоспроможності на ринку є:

- диференційовані параметри продукції;
- поставки продукції з кращими характеристиками;
- випередження конкурентів у часі;

- реалізація продукції в більш зручному для споживачів місці;
- постачання продукції з більш привабливими споживчими цінами або більш високою престижністю (перевага вартості, пільгові умови торговельної угоди).

Між тим, на практиці мають місце ситуації, коли в силу внутрішніх і (або) зовнішніх чинників методи аналізу і планування стають неефективними. Саме в такому стані перебуває більшість сільськогосподарських підприємств. До найважливіших зовнішніх чинників відносять:

- зміну державного устрою, економічної системи;
- політичну й економічну нестабільність, необхідність користуватися новими, незвичними або недостатньо ретельно підготовленим законодавчими актами;
- перехідний характер ситуації, коли старі економічні структури і механізми вже не діють, а нові ще не створені;
- відсутність або недостатній розвиток елементів ринкової економіки, зокрема відсутність ефективного ринку капіталу, що викликає фінансові труднощі;
- дефіцит або низьку якість технологічних інфраструктур ринку (перш за все суспільних телекомунікацій) і сфери послуг (наприклад, банківські мережі);
- непередбаченість настрою суспільства;
- інше (розрив економічних зв'язків з партнерами з країн колишнього СНД), що для більшості господарств є вкрай складним процесом [106, с. 79].

Цілком зрозуміло, що у системі зовнішніх чинників пріоритетним є ціновий. Адже чим вища ціна на сільськогосподарську продукцію, тим більша виручка від її реалізації (за даної комерційної собівартості). До речі, ціновий чинник значно впливає на останню. Йдеться про ціни на ринку тих засобів виробництва, які купують аграрні підприємства [106, с. 79].

До внутрішніх чинників, які негативно впливають на конкурентоспроможність підприємства, можна віднести, перш за все, низький рівень технології управління. Зовсім невелика кількість сільгоспідприємств використовують методи дослідження ринку, прогнозування ринкової кон'юнктури.

Ефективне ведення господарської діяльності неможливе без проведення реорганізації структури більшості агроформувань, направлених на:

- посилення функцій, пов'язаних з маркетингом;
- підвищення ролі стратегічного планування, концептуального управління (на противагу функціям оперативного управління, що мають перевагу);
- здійснення системи оцінки керівних кадрів з урахуванням комплексної оцінки результатів їх праці, а також мотивації;
- тісні взаємодії між керівництвом підприємства та торговельно-збутовими підрозділами, а також відділами, що займаються технічним розвитком.

Оцінка ефективності підприємства у порівнянні з державним і світовим рівнем передбачає охоплення організаційними структурами таких функцій:

- систематичного зіставлення рівня розвитку підприємства з рівнем, досягнутим фірмами-конкурентами;
- порівняння техніко-економічного рівня виробленої продукції підприємства зі світовими стандартами;
- система аналізу і оцінки ефективності власного виробництва, запровадження прогресивних принципів управління по напрямках;
- середньо- і короткострокове планування з посиленням фінансового плану тощо.

До одного з внутрішніх чинників, які впливають на конкурентоспроможність підприємств, можна віднести і те, що в країні існує невідповідність між реальною потребою аграріїв у фінансах та наявними можливостями залучення коштів. Фінансовий дисбаланс у сільськогосподарських товаровиробників може призвести до унеможливлення повної виплати орендної плати власникам землі, несвоєчасних виплат заробітної плати і, як наслідок, до зменшення посівів та поголів'я худоби. Розблокування ж роботи банківської системи дало б можливість залучити для селян під посівну кампанію 2012 р. 10-15 млрд. грн.

Впливає на стабільну роботу підприємств і той факт, що існує ряд суміжних прийнятих законів та нормативно-правових актів, які регулюють діяльність українських підприємств у цілому, наприклад, Закон України «Про внесення змін до деяких Законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи» [46]. Одним із моментів цього Закону є неможливість дострокового виконання зобов'язань резидентами за кредитними угодами.

З цим питанням пов'язане інше – чи можна внести зміни в кредитні угоди, щоб реструктуризувати свою заборгованість перед іноземними кредиторами, які свого часу надавали кредити українським аграрним компаніям. У деяких випадках іноземні кредитори йдуть на поступки позичальникам стосовно строків повернення суми кредиту та відсотків за його використання. Є звичною і практика «відкату» (збільшення відсоткової ставки за кредитом та сплати на користь кредитора певної суми винагороди). Враховуючи значні законодавчі обмеження, а також обмеження, встановлені Національним банком України щодо максимального розміру відсоткової ставки за кредитами, для нерезидентів реалізувати такі домовленості є складним завданням.

Відсутність достатнього фінансування аграрного сектору, який особливо потребує фінансових ресурсів, і неможливість, через регуляторні обмеження, привести свої договірні відносини у відповідність до компромісних домовленостей із позичальником, і є складовою існуючих на сьогодні проблем залучення інвестицій та бездіяльності законодавства в аграрному секторі.

Не менш важливим чинником, що впливає на роботу підприємств аграрного сектору (до речі, і для підприємств всіх

галузей), є відшкодування державою податку на додану вартість, що змушує підприємства вилучати з оборотних коштів значні суми, які могли б бути використані на розвиток підприємства.

Впроваджену в Україні аграрну реформу умовно теж можна віднести до одного з головних чинників ефективності сільськогосподарського виробництва. Проте на практиці допоки реформа такою ще не стала.

Важливою умовою ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств є вдосконалення механізму забезпечення їх конкурентоспроможності (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Система важелів забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств

Джерело: адаптовано за [174, с. 40]

За роки аграрного реформування в Україні з об'єктивних і суб'єктивних причин не приділялося належної уваги інвестиційному

та інноваційному аспектам, а лише припускалося, що зміна форм власності здатна автоматично забезпечити рух капіталу до землі і розвиток науково-технічного прогресу.

Наявність інвестиційних ресурсів є чинником, що безпосередньо впливає на конкурентоспроможність агроформувань. «Наслідком відсутності достатніх обсягів інвестицій є недостатність засобів механізації, що призводить до порушення технологічної дисципліни та оптимальних строків виконання сільськогосподарських робіт, а відтак – до значних втрат виробництва продукції» [99, с. 5]. Тому «за кількістю та якістю технічних засобів, продуктивністю машин, екологічністю та безпечністю в роботі аграрна Україна стоїть значно нижче розвинутих країн світу» [152, с. 21-28].

Для оновлення машинно-тракторного парку аграрних підприємств на рівні технологічної потреби, як свідчать розрахунки вчених ННЦ «Інститут аграрної економіки», «необхідно щорічно купувати машини й обладнання на суму понад 15 млрд. грн. З них на оновлення парку тракторів виділяти 3,0-3,5 млрд. грн., зернозбиральних комбайнів – 3,5-4,0 млрд. грн. Крім цього, для підтримання машинно-тракторного парку в працездатному стані необхідно 2,0-2,5 млрд. грн. на закупівлю запасних частин і ремонтних матеріалів» [153].

До внутрішніх чинників, що впливають на конкурентоспроможність ринкових агроформувань, можна віднести низький рівень використання сучасних технологій, вкрай низьку технологічну культуру сільськогосподарського виробництва всіх рівнів, небажання позбутися стійких стереотипів, що склалися за довгі роки централізовано-планового розвитку сільського господарства, низький рівень інноваційної активності менеджерів та державних управлінських структур. Окремо слід сказати про низький рівень життя та бідність сільського населення. Поставлені в умови необхідності виживання, люди з недовірою та осторогою сприймають все нове й не хочуть ризикувати тим малим, що вони мають.

Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств тісно пов'язана з наявністю висококваліфікованих кадрів, здатних у нових ринкових умовах приймати економічно обґрунтовані управлінські рішення. На жаль, на сільськогосподарських підприємствах в останні роки спостерігається дефіцит висококваліфікованих спеціалістів, особливо середньої ланки.

1.3. Показники оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств

В умовах сьогодення відсутнє загальне, єдине визначення конкурентоспроможності, а отже – і єдиний метод оцінки її рівня.

Основні питання методології оцінювання конкурентоспроможності підприємства стосуються вибору відповідного критерію та показників. Критерій повинен узагальнити інформацію, що передається показниками, й відобразити стан

досліджуваного явища. Як зазначає Л.І. Піддубна, критерії та показники конкурентоспроможності підприємства співвідносяться як загальне й одиничне [131].

У світі існує декілька підходів до оцінки конкурентоспроможності фірми, основними з яких є: метод, заснований на теорії ефективної конкуренції; метод, заснований на теорії конкурентної переваги; метод бенчмаркінгу.

Вказані методи кардинально відрізняються за своєю сутністю та базою формування показників конкурентоспроможності. Використання їх може бути зручним у різних ситуаціях, залежно від специфіки галузі, до якої належить об'єкт, що досліджується.

В той же час, аналіз існуючих підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств свідчить, що у більшості виробників сільськогосподарської продукції відсутні достатньо ефективні управлінські й організаційно-економічні механізми зовнішнього і внутрішнього середовища, кон'юнктури ринку і запитів споживачів. Підприємство підлягає тривекторному впливу: макrorівня (держави та її законів), мегарівня (галузі, в якій діє підприємство) і мікрорівня (внутрішнє середовище самого підприємства) [148].

Визначення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства у середньостроковій перспективі складається з поетапного аналізу всіх трьох вищеназваних складників (рис. 1.5).

На першому етапі визначаються основні чинники макросередовища конкурентоспроможності підприємства, які відображають динаміку розвитку ринку, правовий і технологічний рівень галузі, стан державного регулювання, рівень концентрації продукції сільськогосподарського виробництва, його інвестиційну привабливість тощо.

На другому етапі проводиться економічний аналіз галузі виробництва, який дає змогу оцінити основні тенденції її розвитку в середньостроковій перспективі, враховуючи конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства.

На третьому етапі оцінюється внутрішній конкурентний потенціал підприємства (фінансовий стан, конкурентоспроможність, менеджмент, виробничий і збутовий потенціал, маркетинг та імідж підприємства). Такий методичний підхід дає змогу виявити недоліки сільськогосподарського підприємства й оцінити його переваги.

Конкурентоспроможність оцінюють із застосуванням ряду методів. Найчастіше – за витратами виробництва, а також застосовують методи оцінки з урахуванням кінцевих результатів взаємодії товаровиробників і споживачів: маси прибутку, її норми, рівня продажів, частки на ринку.

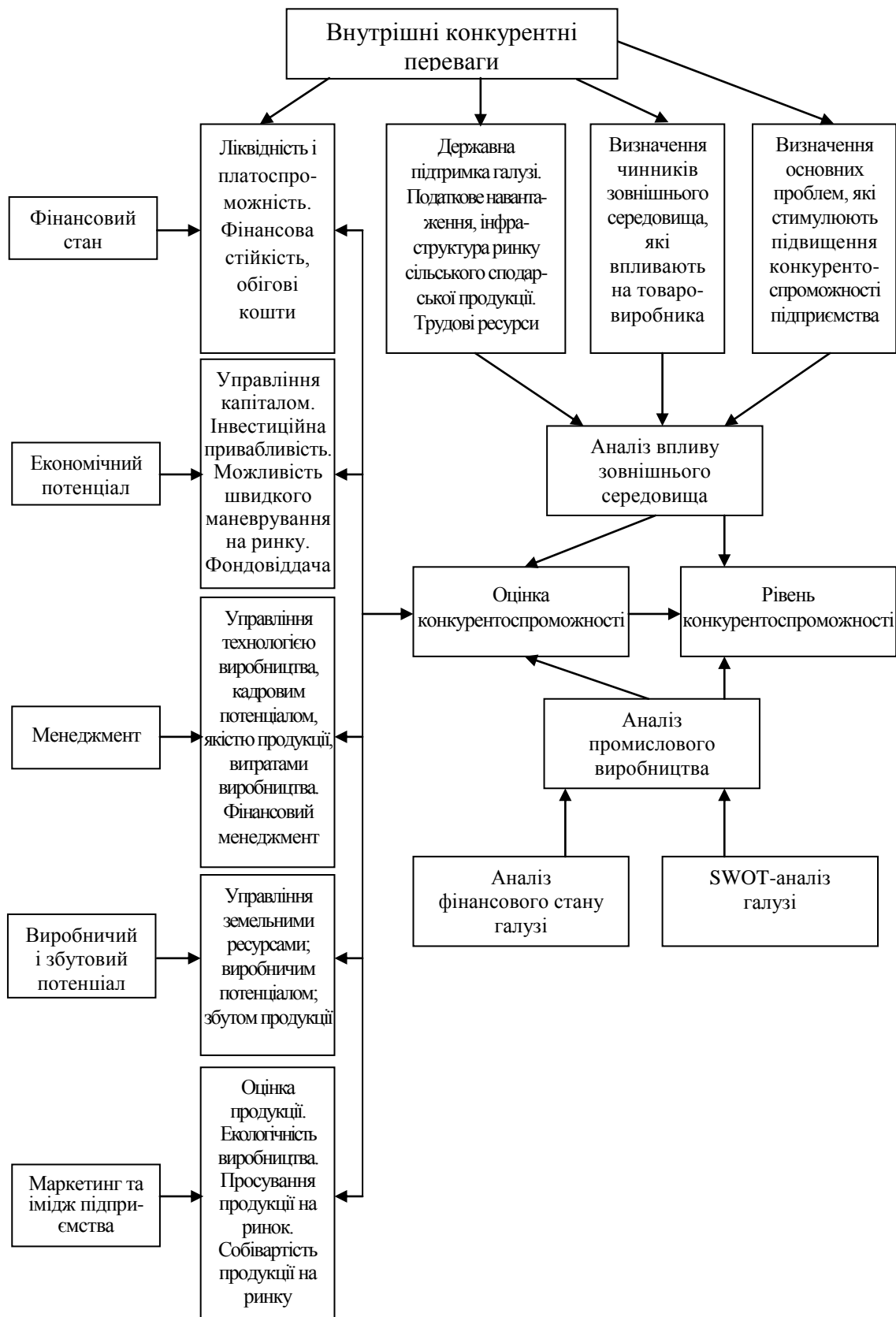


Рис. 1.5. Модель оцінки конкурентоспроможного сільськогосподарського підприємства.

Джерело: [148]

Під час оцінювання конкурентоспроможності застосовуються такі види аналізу: аналітичний, матричний, індикативний, ієрархій, різниць і рангів, рейтингової оцінки, ринкової частки, графічний та ряд інших методів оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Проте основним їх недоліком є широке використання експертних результатів, які підвищують суб'єктивність оцінки. Для проведення об'єктивної кількісної оцінки конкурентоспроможності підприємства показники повинні відповідати певним вимогам: бути розрахованими за однаковий часовий проміжок, давати більш повну і об'єктивну інформацію про всі сторони діяльності підприємства, що дозволить оцінити масштаби виробництва, чисельність працівників і прибутковість галузі.

Для оцінки конкурентоспроможності продукції за 2009-2010 рр. в цілому по Україні та окремо в адміністративних областях Фонд «Ефективне управління» використав методологію Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) яка також застосовується у серії Звітів про глобальну конкурентоспроможність кожного регіону з 1979 р. З часу публікації першого звіту методологія оцінки конкурентоспроможності продукції змінювалась і доповнювалась, і зараз вона є однією із найдосконаліших у світі. Індекс глобальної конкурентоспроможності досліджує конкурентоспроможність національних економік, враховуючи макро- і мікроекономічні засади. Конкурентоспроможність складається з дванадцяти основоположних понять: державні та приватні організації, інфраструктура, макроекономічна стабільність, ефективність ринку праці, рівень розвитку інститутів фінансового ринку, рівень розвитку бізнесових структур, впровадження інноваційних технологій, початкова і вища освіта, професійна підготовка та охорона здоров'я.

За методологією ВЕФ, конкурентоспроможність – це сукупність інституцій, норм та чинників, які визначають рівень продуктивності економіки. Останній, у свою чергу, визначає рівень добробуту, який може бути досягнутий у країні через наявність у ній конкурентоспроможних підприємств, незалежно від форми власності. Громадяни країн із більш конкурентоспроможною економікою, як правило, мають вищий рівень доходу.

Аналіз сучасних наукових розробок дав змогу встановити, що представниками різних течій пропонується різна кількість показників, вибір яких значною мірою залежить від об'єкта дослідження, від поставленої мети та завдань, які висувають вимоги часу.

Дослідження конкурентоспроможності підприємства через конкурентоспроможність продукції пропонується проводити за такими коефіцієнтами: індекс конкурентоспроможності товару за ціною споживання, інтегральний показник конкурентоспроможності товару, конкурентоспроможність продукції на конкурентному ринку.

Для оцінки конкурентоспроможності підприємства також пропонується розраховувати коефіцієнт конкурентоспроможності продукції, що являє собою відношення ціни виробу до ціни еталону. На рівні підприємства формула дещо змінюється, і коефіцієнт конкурентоспроможності представляє суму зіставлень цін кожного з виробів за асортиментом продукції, що випускається підприємством, з ціною відповідного еталону.

Р.А. Фатхутдінов розглядає чотири методики оцінки конкурентоспроможності товарів:

- за кількістю товару (послуги), що дозволить управляти її рівнем;
- за системою 11111-55555 (чотири головних статистичних фактори);
- експертна оцінка конкурентоспроможності товару;
- аналіз конкурентоспроможності товару (послуги) по багатограннику і експортному методу [181, с. 243-249].

В той же час, І.В. Ковальчук, пропонує загальний показник конкурентоспроможності товару визначити за допомогою формули (1.6)

$$K = \frac{E}{L}, \quad (1.6)$$

де K – питомий корисний ефект;

E – корисний ефект від використання товару;

L – витрати на придбання і використання [59].

Конкурентоспроможність товару оцінюють шляхом зіставлення його параметрів з параметрами бази порівняння. Порівняння здійснюється за групами технічних та економічних параметрів. Найчастіше використовують метод диференціації та комплексної оцінки конкурентоспроможності. Метод диференціації полягає у зіставленні показників конкурентоспроможності одиничних параметрів:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i0}} \cdot 100, \quad (1.7)$$

де q_i – одиничний параметричний показник конкурентоспроможності вибору за i -м параметром ($i=1,2,3,\dots, n$);

P_i – величина i -го параметру продукції, що аналізується;

P_{i0} – величина i -го параметру, за якого потреба задовольняється повністю;

n – кількість параметрів.

«Але даний метод диференціації не враховує такого явища, як надання переваги споживачем. Для усунення цього недоліку використовують комплексний метод» [72, с. 66-67].

Так, розрахунок комплексного показника конкурентоспроможності, на думку В.Г. Василькова, повинен

здійснюватися на основі показників за регламентованими (нормативними), якісними (технічними), економічними показниками:

$$K_{k.c.} = I_{p.n.} \frac{I_{m.n.}}{I_{e.n.}}, \quad (1.8)$$

де $K_{k.c.}$ – комплексний показник конкурентоспроможності товару, що аналізується відносно базового зразка;

$I_{p.n.}, I_{m.n.}, I_{e.n.}$ – групові індекси конкурентоспроможності за регламентованими (нормативними), технічними (якісними) та економічними показниками [20, с. 406].

«Основні показники, що характеризують рівень конкурентоспроможності продукції – це її якісні характеристики, собівартість, ціна реалізації» [79, с. 123].

І.З. Должанський і Т.О. Загорка, пропонують проводити оцінку конкурентоспроможності за допомогою групових показників, а саме за технічними та економічними параметрами.

Оцінку групового показника конкурентоспроможності продукції за технічними параметрами визначають за формулою:

$$I_{mn} = \sum_{i=1}^n g_i a_i, \quad (1.9)$$

де I_{mn} – груповий показник конкурентоспроможності за технічними параметрами (індекс якості);

g_i – одиничний показник конкурентоспроможності продукції i -им параметром;

a_i – вагомість i -го параметра в загальному наборі технічних параметрів, що характеризують потребу;

n – число параметрів оцінки [36].

Хотілося б зауважити, що аналіз існуючих показників та напрямів оцінки конкурентоспроможності, що пропонуються авторами, охоплює різні аспекти дослідження, які не тільки не виключають, а можуть ще й доповнювати один одного. Можна погодитися з різними підходами до оцінки конкурентоспроможності, але важливо зауважити, що в економічній літературі кількість запропонованих показників оцінки конкурентоспроможності не є постійною, вона поновлюється.

І.Н. Фурс наводить перелік матричних методів оцінки, які, на його думку, найбільш оптимальні для оцінки конкурентоспроможності товарів, а саме:

– Бостон-Консалтинг-Груп (БКГ), або «частка ринку – зростання ринку»;

– нова матриця БКГ «тип галузі – конкурентні переваги»;

– матриця Портера, або матриця конкуренції [183, с. 233-234].

Так, ув'язати висновки відносно перспектив розвитку ринку і його привабливості з висновками аналізу конкурентного статусу підприємства дозволяє матриця саме Бостонської консультативної групи (матриця зростання ринкової долі).

За методикою, що наводиться С. Гаркавенком, оцінка конкурентоспроможності проводиться з урахуванням споживчих переваг на основі опитування споживачів або лабораторного тестування, з розрахунком інтегрального показника конкурентоспроможності товару.

Індекси конкурентоспроможності за споживчими та економічними параметрами (J_n, j_e) дають змогу визначити інтегральний показник конкурентоспроможності виробу порівняно із зразком:

$$K = \frac{J_n}{j_e} \quad (1.10)$$

«Якщо $K > 1$ – товар вважають більш конкурентоспроможним, якщо $K < 1$ – він поступається конкурентному, якщо $K = 1$ – товар перебуває з конкурентним на одному рівні. Безумовно, мета виробника – отримати $K > 1$, цілеспрямовано збільшуючи J_n та зменшуючи j_e » [101, с. 188].

Г. Пастернак-Таранущенко і В. Рожок наголошують, що «конкурентоспроможність вимірюється не тільки різницею між ціною, яку покупець згоден платити за товар, і ціною, яку він за нього заплатив. Науковці пропонують аналіз і оцінку конкурентоспроможності здійснювати за допомогою таких груп показників як: якісні, економічні і маркетингові.

З урахуванням впливу маркетингової складової розрахунок інтегрального показника загальної конкурентоспроможності продукції здійснюється за формулою:

$$K^{of} = [\alpha R^{kf} + (1 - \alpha) R^{\mu f}] / R^{of}$$

$$K^{o\pi} = [\alpha R^{k\pi} + (1 - \alpha) R^{\mu\pi}] / R^{o\pi}, \quad (1.11)$$

де α і $(1 - \alpha)$ – вагомість відповідно якісної і маркетингової складової в забезпеченні задоволення потреб споживача» [127, с. 102].

Значним недоліком запропонованих критеріїв оцінки є те, що вони досліджуються розрізнено і не існує тісного зв'язку між показниками за окремими критеріями.

Методи оцінювання рівня кредитоспроможності можуть бути простими й більш складними. Відомі рекомендації з оцінки рівня кредитоспроможності продукції (Q_{KC}) за критерієм максимуму величини корисного ефекту, віднесеного на одиницю витрат на придбання й експлуатацію виробу:

$$Q_{KC} = (E / ЦС) \rightarrow \max, \quad (1.12)$$

де Q_{kc} – комплексний показник рівня конкурентоспроможності продукції;

Е – корисний ефект від експлуатації або споживання продукції;

ЦС – витрати на придбання й експлуатацію продукції (ціна споживання, метод розрахунку якої розглянуто у розділі) [130].

Однак слід уникати ускладнень в оцінці конкурентоспроможності продукції. Варто керуватися фактичним попитом і збутом, яких досягло підприємство в порівнянні з іншими агропідприємствами, вивчати кон'юнктуру ринку та розраховувати ризик швидкого зростання або зменшення обсягів виробництва з одночасною модернізацією виробництва, удосконаленням товарного вигляду, своєчасної реклами відповідних змін та привабливості продукції. Конкурентоспроможність підприємства – його коректність і чесний діалог через реалізацію споживачам продукції – вважається досить важливим критерієм.

В умовах ринкової економіки зібрати всю необхідну і повну інформацію про конкурента неможливо, проте доцільно аналізувати поточний стан конкурента, його конкурентну позицію в галузі, потенціал і стратегію використання, а також цілі на коротко – та довгостроковий період.

Для оцінки конкурентоспроможності аграрних підприємств можна використати методику, яку згідно з теорією ефективності конкуренції, запропоновано вітчизняними вченими М.Й. Маліком та О.А. Нужиною. Методика передбачає розрахунок групових показників конкурентоспроможності підприємств.

Першу групу складають показники, що характеризують ефективність виробничої діяльності (ЕВД): економічність виробничих витрат, раціональність експлуатації основних фондів, рентабельність активів. У другу згруповані показники фінансового стану (ФС), які характеризують здатність підприємств розраховуватись зі своїми боргами, незалежність підприємств від зовнішніх джерел фінансування, можливість стабільного розвитку підприємства в майбутньому. До третьої групи ввійшли показники ділової активності підприємства (ДА): оборотність активів, організація праці, коефіцієнт ділової активності та індекс зростання ділової активності.

У зв'язку з тим, що кожен з цих показників має різний ступінь важливості для розрахунку оцінки конкурентоспроможності підприємств, вчені рекомендують встановити коефіцієнти вагомості кожного критерію та показника. Формулу оцінки конкурентоспроможності наведено нижче.

$$КП=0,35ЕВД+0,3ФС+0,35ДА, \quad (1.13)$$

де КП – показник конкурентоспроможності підприємства;

ЕВД – значення ефективності виробничої діяльності;

ФС – показник фінансового стану;

ДА – значення ділової активності підприємства.

В той же час, інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства визначають за формулою:

$$КП = 0,4ЕВ + 0,4ФС + 0,2ЕК, \quad (1.14)$$

де КП – конкурентоспроможність

ЕВ – груповий критерій ефективності виробничої діяльності;

ФС – груповий показник ефективності комерційної діяльності [192];

ЕК – показник корисного ефекту [192].

Важливим моментом в оцінці конкурентоспроможності підприємства є аналіз життєвого циклу основних видів продукції, а також апробація відносин активних і потенційних споживачів до виробленої підприємством продукції (це можуть бути лабораторні дослідження, детальне анкетування споживачів і покупців у період придбання або споживання товару).

Слід враховувати, що до якісних характеристик товару у зв'язку з бурхливим розвитком науково-технічного прогресу і соціальними запитами споживачів необхідно відносити такі оцінки конкурентоспроможності, як наукоємність, новизна, патентна чистота, відповідність місцевим стандартам якості, надійності, економічна чистота, низька матеріало- і енергоємність та інші, залежно від продукції виробництва та продуктів харчування. Однак оцінка конкурентоспроможності за технічними показниками – тимчасова величина, що залежить від розвитку науково-технічних досягнень провідних світових фірм-продуцентів даного виду товару, і є помилковим розглядати її як постійний і незмінний набір якісних характеристик.

Проводиться також аналіз витрат виробництва по кожному виду продукції у порівнянні з витратами виробництва фірм-конкурентів.

При оцінці конкурентних можливостей продукції враховуються також комерційні умови продажу товару.

Реальна оцінка конкурентоспроможності експортної продукції підприємства може бути визначена тільки на світовому ринку при порівнянні з характеристиками і умовами продажу таких само або аналогічних товарів підприємства і фірм-конкурентів.

Одним із найбільш часто застосовуваних для визначення конкурентоспроможності методів є метод аналізу ієрархій (МАІ), який характеризується систематизованою процедурою подання елементів, що визначають сутність проблеми. Він полягає в поділі проблеми на складові й подальшій їх обробці шляхом порівняння. Основні етапи МАІ: визначення переліку критеріїв; визначення аналогів і встановлення по них значень критеріїв; порівняльна оцінка критеріїв за важливістю; порівняльна оцінка об'єктів за кожним із критеріїв;

обробка матриць порівнянь критеріїв. Оцінка важливості критеріїв за МАІ відбувається шляхом їх попарного порівняння.

Всі розрахунки за такою методикою можуть бути виконані за допомогою електроних таблиць Excel. Застосування методу рангів дозволяє оцінити конкурентоспроможність підприємства шляхом виявлення слабких і сильних сторін, порівняно з аналогічними підприємствами-конкурентами, і на цій основі визначити його місце (рейтинг) у конкурентній боротьбі. Складання рейтингу відбувається в такій послідовності: визначення критеріїв відбору показників, визначення «ваги» показника, визначення результативного балу окремого підприємства.

В розрахунок оцінки конкурентоспроможності В.А. Василенко включає групи показників, які характеризують конкурентоспроможність продукції, фінансовий стан, конкурентний потенціал, ефективність виробництва, пропонуючи оцінювати конкурентоспроможність підприємства за допомогою інтегрального показника:

$$K_n = \sqrt[8]{0,22P1 \times 0,14P2 \times 0,1P3 \times 0,19P4 \times 0,14P5 \times 0,07P6 \times 0,04P7 \times 0,17P8}, \quad (1.15)$$

де $P1$ - відповідно конкурентоспроможність продукції; $P2$ - фінансовий стан підприємства; $P3$ - ефективність збуту та просування продукції; $P4$ - ефективність виробництва; $P5$ - конкурентний потенціал; $P6$ - екологічність виробництва; $P7$ - соціальна ефективність; $P8$ - імідж підприємства.

Наведена формула містить певну неточність, пов'язану з використанням коефіцієнтів вагомості, оскільки при зміні значень будь-якої зі складових конкурентоспроможності остання буде змінюватися пропорційно кореню 8-го ступеня цієї змінної. А тому зміна будь-якої зі складових конкурентоспроможності на певну величину призведе до однакової зміни конкурентоспроможності.

Розрахунок коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства В.О. Василенко, як і М.Й. Малик та О.А. Нужна, також здійснює за формулою середньозваженої арифметичної:

$$KKP = 0,15EP + 0,29FP + 0,23EC + 0,33KT, \quad (1.16)$$

де – KKP - відповідно коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства; EP - коефіцієнт критерію ефективності виробничої діяльності; FP - значення критерію фінансового стану підприємства; EC - значення критерію ефективності організації збуту та просування товару на ринку; KT значення критерію конкурентоспроможності товару.

Перевагою цього методу є те, що оцінка охоплює всі важливі аспекти господарської діяльності промислового підприємства та виключає дублювання показників. Окрім того, використання в ході оцінки порівняння показників за різні проміжки часу дає змогу використовувати цей метод як варіант оперативного контролю окремих підрозділів підприємства.

Визначення рівня конкурентоспроможності підприємства шляхом використання показника «конкурентного статусу фірми» (КАСФ) було запропоновано І. Ансоффом [2]. Цей показник відображає позицію фірми в конкуренції та становище на ринку. Основою виступає співвідношення фактичної та базової продуктивності використання ресурсів фірми. Конкурентний статус фірми, за І. Ансоффом, являє собою рентабельність стратегічних капітальних вкладень, скориговану відповідно до ступеня оптимальності стратегії фірми та її потенціалу. Основні недоліки такого підходу полягають у такому: не враховуються фактори зовнішнього та внутрішнього середовища фірми в явному вигляді; експертний підхід до оцінювання ступеня оптимальності стратегії та потенціалу фірми недостатньо розкриває кількісні взаємозв'язки; нечітко визначені такі поняття як «оптимальна стратегія» та «оптимальний потенціал» [2].

Для оцінки конкурентоспроможності підприємства Дж.І. Короп застосував комплексну методику І.В. Сахненко на практиці для оцінки конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського профілю.

Структурно-логічна схема методики включає в себе таку послідовність етапів:

1. Визначення основних параметрів конкурентоспроможності підприємства.
2. Формування основних параметрів конкурентоспроможності.
3. Розрахунок показників конкурентоспроможності.
4. Вибір базових (етапних) показників конкурентоспроможності.
5. Переведення одиничних показників конкурентоспроможності в бали при порівнянні їх з базовими.
6. Визначення коефіцієнтів вагомості одиничних показників конкурентоспроможності.
7. Розрахунок рівня конкурентоспроможності підприємства.
8. Аналіз отриманих результатів.

У практиці фінансових підрозділів підприємств для аналізу фінансових показників конкурентоспроможності підприємств прийнято використовувати показник рентабельності, оскільки оцінка прибутковості до сьогодні ще не набула належного поширення.

Розділ 2

СТАНОВЛЕННЯ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ ТА РІВЕНЬ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА РИНКУ ПРОДУКЦІЇ

2.1 Стан економічного розвитку організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств

У країнах з ринковою економікою сучасна структура сільгосппідприємств формувалася стихійно, тривалий час під дією ринкових принципів господарювання. Відбувався відбір тих форм підприємств, які були більш конкурентоспроможними. Інші банкрутіли. Сучасна організаційно-правова структура в Україні сформована за два неповних десятиліття водночас із становленням та розвитком ринково-підприємницького середовища в аграрному секторі економіки. Вихідним пунктом цього процесу стало прийняття державою низки законодавчих актів, які забезпечили правові засади вільного вибору форм господарювання, їх правовий та економічний суверенітет.

Залежно від форм власності Господарським кодексом України передбачено функціонування підприємств таких видів:

- приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- підприємство, що діє на основі приватно-спільної власності;
- комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- державне підприємство, що діє на основі державної власності;
- підприємство, засноване на змішаній формі власності [28].

Якщо ж у статутному фонді підприємства закордонні внески становлять не менше 10%, то воно вважається підприємством з іноземними інвестиціями. Залежно від способу утворення та формування статутного фонду, підприємство може бути унітарним або корпоративним.

Унітарне підприємство (об'єднане, єдине, яке становить собою одне ціле) створюється одним засновником, який виділяє необхідне майно; формує статутний фонд, не поділений на частки (паї); затверджує статут; розподіляє доходи; безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму; вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства.

Корпоративне підприємство (вузькогрупове відокремлення) утворюється двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької

чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства.

Корпоративними є приватно-спільні підприємства і такі, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб. Наприклад, корпорація – договірні об'єднання, створені на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників. В іншому тлумаченні – це замкнена група осіб, об'єднана вузькофаховими, становими та іншими інтересами. Це також може бути товариство, спілка, сукупність осіб, об'єднаних на основі комерційних інтересів. А от у США, наприклад, корпорація – це загальна назва акціонерних товариств.

У країнах Центральної та Східної Європи в процесі аграрних реформ засновуються акціонерні товариства, ваучерні акціонерні товариства, державні акціонерні товариства, створюються індивідуальні фермерські господарства (засновані на праці господаря і членів його сім'ї, а також на найманій праці), кооперативи тощо.

У процесі таких перетворень переважає колективна форма власності. Так, «у Східній Німеччині новостворені селянські господарства (середня площа яких сягає 140 га) разом з особистими підсобними господарствами використовували в середині 90-х років менше 20% сільськогосподарських угідь, нові кооперативи (середній розмір – до 1000 га) – майже 40%, товариства з обмеженою відповідальністю (до 950 га) – менше 25% угідь. У Чехії селянські господарства мають у своєму розпорядженні менше 20% угідь, нові сільськогосподарські кооперативи – до 50%, господарські товариства до 17%» [121, с. 365].

Більшість науковців вважали, що «найбільш високий економічний потенціал притаманний фермерським господарствам сімейного типу, а тому майбутнє українського села саме за ними» [3, с. 36]. І цілком логічно, що «в основу моделі розвитку сільського господарства має бути покладено фермерське господарство, тим більше що світова практика свідчить про доцільність саме такої форми» [98, с. 125; 140].

На думку окремих науковців, в Україні фермеризація не може стати більш досконалою організаційною формою агровиробництва, оскільки для цього необхідним є довгочасний процес становлення, який, до того ж, дорого коштує [120].

В той же час стверджувалося, що найбільш перспективними організаційно-правовими формами підприємств виявляються

товариства з обмеженою відповідальністю та приватно-орендні підприємства, оскільки вони дозволяють зберегти великі розміри підприємств та великомасштабні основні виробничі фонди [98, с. 15, 68]. Інші вбачали переваги кооперативних форм організації підприємницької діяльності.

Підписаний 3 грудня 1999 р. Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» зобов'язав реформувати протягом грудня 1999 – квітня 2000 рр. колективні сільськогосподарські підприємства на засадах приватної власності на землю та майно, забезпечивши всім членам колективних сільськогосподарських підприємств право вільного виходу з цих підприємств із земельними частками (паями) і майновими паями та створення на їх основі приватних (приватно-орендних) підприємств, селянських (фермерських) господарств, господарських товариств, сільськогосподарських кооперативів, інших суб'єктів господарювання, заснованих на приватній власності; збереження, по можливості, цілісності господарського використання приватними формуваннями землі та майна колишніх колективних сільськогосподарських підприємств на основі оренди земельних часток (паїв) і майнових паїв у групі власників цих часток (паїв), а також інші організаційні заходи, які мали забезпечити створення нових формувань. Крім того, передбачено низку заходів щодо підтримки розвитку особистих підсобних господарств громадян і селянських (фермерських) господарств.

Таким чином, у ході аграрної реформи запроваджено приватну власність на землю, проведено роздержавлення земель із передачею їх у власність колективних сільськогосподарських підприємств і громадян, розпайовано землі колективних сільськогосподарських підприємств.

Так, в Україні було створено три форми господарювання – особисті селянські господарства (господарства населення), фермерські господарства, а також сільськогосподарські підприємства ринкового типу. Вони відповідають практиці багатьох високорозвинених країн світу, що забезпечують ефективне ведення сільського господарства і мають перевиробництво продукції: перша – японсько-китайській моделі, друга – європейській, третя – американській і тій, що існувала в Радянському Союзі. Створені в Україні форми господарювання відповідають вимогам різного бізнесу – великого, середнього та дрібного.

Реформування аграрного сектору в Україні мало два етапи: перший (з 1991 по 1999 рр.) – формування нормативно-правової бази, зволікання з реформами та спад виробництва і другий (з 2000 р.) – після проведення реформ й одержання від них певних позитивних результатів (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Динаміка виробництва валової продукції сільського господарства в Україні у порівняних цінах 2005 року.

Роки	Всього			Валова продукція					
				З неї					
				рослинництва			тваринництва		
	тис. грн.	% до 1990 р.	% до 1999 р.	тис. грн.	% до 1990 р.	% до 1999 р.	грн.	% до 1990 р.	% до 1999 р.
1990	145,9	100,0	х	66,6	100,0	х	79,3	100,0	х
1991	126,6	86,8	х	55,2	82,9	х	71,4	90,0	х
1992	116,1	79,6	х	55,9	83,9	х	60,2	75,9	х
1993	117,8	80,7	х	62,3	93,5	х	55,5	70,0	х
1994	98,4	67,4	х	47,7	71,6	х	50,7	63,9	х
1995	94,8	65,0	х	49,4	74,2	х	45,4	57,3	х
1996	85,8	58,8	х	45,0	67,6	х	40,8	51,5	х
1997	84,3	57,8	х	48,2	72,4	х	36,1	45,5	х
1998	76,2	52,2	х	39,5	59,3	х	36,7	46,3	х
1999	71,0	48,7	100,0	35,4	53,2	100,0	35,6	44,9	100,0
2000	77,9	53,4	109,7	43,6	65,5	123,2	34,3	43,3	96,3
2001	85,8	58,8	120,8	49,1	73,7	138,7	36,7	46,3	103,1
2002	86,8	59,5	122,3	48,1	72,2	135,9	38,7	48,8	108,7
2003	77,3	53,0	108,9	41,1	61,7	116,1	36,2	45,6	101,7
2004	92,5	63,4	130,3	55,6	83,5	157,1	36,9	46,5	103,7
2005	92,6	63,5	130,4	54,0	81,1	152,5	38,6	48,7	108,4
2006	94,9	65,0	133,7	54,9	82,4	155,1	40,0	50,4	112,4
2007	88,8	60,9	125,1	49,7	74,6	140,4	39,1	49,3	109,8
2008	104,0	71,3	146,5	64,9	97,4	183,3	39,1	49,3	109,8
2009	104,1	71,4	146,6	63,3	95,0	178,8	40,8	51,5	114,6
2010	106,6	73,1	150,1	64,1	96,2	180,1	42,5	53,6	119,4

Отже, ще задовго до паювання земель сільськогосподарського призначення, в 1991-1996 рр., виробництво сільськогосподарської продукції зменшилося на 41,2%, що свідчить про те, що причиною спаду було не паювання земель, а стримування цього процесу та несприятлива для сільського господарства цінова політика. Після паювання земель спад виробництва продовжувався. Апогей припав на 1999 р., коли порівняно з 1990 р. виробництво валової продукції зменшилося на 51,3%, у тому числі рослинництва – на 46,8% і тваринництва – на 55,1%.

Після реформування колгоспів і радгоспів та створення сільськогосподарських підприємств ринкового типу, розширення землекористування фермерських господарств і господарств населення почали стабільно збільшуватися обсяги виробництва. Так, у 2008 р. порівняно з 1999 р. приріст валової продукції становив 46,5%, у тому числі рослинництва – 83,3%, а тваринництва – 9,8%. У 2008 р. було одержано найвищий за всю історію сільськогосподарського виробництва України врожай зернових культур – 53,3 млн. т проти

50,1 млн. т у 1990 р. А у 2009 р. обсяг валової продукції перевищив рівень 2008 р. В 2010 р. продовжилося зростання виробництва валової продукції, в тому числі в галузі рослинництва за рахунок високих врожаїв кукурудзи на зерно.

Відбулися зміни у землекористуванні та виробництві продукції різних господарських формувань (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

*Розвиток форм господарювання
в сільському господарстві України*

Форма господарювання	Площа сільськогосподарських угідь		Виробництво валової продукції					
			всього		у т.ч.			
	га	%			грн.	%	грн.	%
1990 р.								
Всі господарські формування	41,5	100,0	145,9	100,0	66,6	100,0	79,3	100,0
у т.ч.: сільськогосподарські підприємства і фермерські господарства	38,9	93,7	101,3	69,4	49,9	75	51,4	64,8
господарства населення	2,6	6,3	44,6	30,6	16,7	25,0	27,9	35,2
1999 р.								
Всі господарські формування	40,4	100,0	71,0	100,0	35,4	100,0	35,6	100,0
у т.ч.: сільськогосподарські підприємства і фермерські господарства	34,3	84,9	27,9	39,3	17,1	48,2	10,8	30,4
з них: сільськогосподарські підприємства	33,2	82,2	27,2	38,2	16,5	46,6	10,7	30,1
фермерські господарства	1,1	2,7	0,7	1,0	0,6	1,6	0,1	0,3
господарства населення	6,1	15,1	43,1	60,7	18,3	51,8	24,8	69,6
2010 р.								
Всі господарські формування	36,1	100,0	106,6	100,0	64,1	100,0	39,1	100,0
у т.ч.: сільськогосподарські підприємства і фермерські господарства	20,4	56,6	49,6	46,5	32,5	50,7	16,1	41,3
з них: сільськогосподарські підприємства	16,4	45,4	43,2	40,5	27,1	42,2	15,0	38,4
фермерські господарства	4,0	11,2	6,4	6,0	5,4	8,5	1,1	2,9
господарства населення	15,7	43,4	57,0	53,5	31,6	49,3	23,0	58,7

Сільськогосподарські підприємства (колгоспи, радгоспи, міжгосподарські підприємства) у 1990 р., використовуючи 93,7% сільськогосподарських угідь, виробили 69,4% продукції, 1999 р. відповідно на 82,2% угідь виробили 38,3% продукції, у 2008 році ці показники становили 46,6 і 40,4%, а у 2010 р. дані показники склали відповідно 45,4 та 40,5%.

У господарствах населення ці показники у 1990 р. становили 6,3 і 30,6%, у 1999-му 15,1 і 60,7%, у 2008 р. – 42,5 і 54,0%, а у 2010 р. – 43,4 і 53,5%. У фермерських господарствах відповідно у 1999 р. – 2,7 і 1,0%, у 2008-му – 10,9 і 5,7%, а у 2010-му – 11,2 і 6,0%. Отже, особисті селянські господарства (господарства населення) до 1999 р. компенсували спад виробництва, допущений сільськогосподарськими підприємствами.

Якщо у 1990 р. сільськогосподарські підприємства на 100 га сільськогосподарських угідь виробили валової продукції на суму 260 тис. грн, а у 1999-му – на 82 тис. грн., то у 2008 р. – на 246 тис. грн., у тому числі продукції рослинництва відповідно на 128, 50 і 158 тис. грн., в 2010 р. збереглася позитивна динаміка зростання показників інтенсивності використання земельних ресурсів. Причому зростання спостерігається по всіх категоріях господарств (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Динаміка виробництва валової продукції на 100 га с/г угідь за категоріями господарств, тис. грн.

Роки	Продукція сільського господарства				Продукція рослинництва				Продукція тваринництва			
	Усі категорії господарств	у т.ч.			Усі категорії господарств	у т.ч.			Усі категорії господарств	у т.ч.		
		Сільськогосподарські підприємства	Фермерські господарства	Господарства населення		Сільськогосподарські підприємства	Фермерські господарства	Господарства населення		Сільськогосподарські підприємства	Фермерські господарства	Господарства населення
1990	351	260	-	1703	160	128	-	636	191	132	-	1067
1999	176	82	60	709	88	50	51	301	88	32	9	408
2003	205	95	59	454	109	54	52	229	96	41	7	225
2006	257	183	112	380	149	109	100	208	108	74	12	172
2007	241	185	90	341	135	103	75	186	106	82	15	155
2008	284	246	149	358	177	158	132	209	107	88	17	149
2009	287	250	154	356	179	160	137	212	108	90	17	148
2010	291	275	160	367	181	164	142	215	110	93	18	151

Отже, рівень інтенсивності використання земель сільськогосподарськими підприємствами при виробництві продукції рослинництва у 2008 р. перевищив показники 1990-го на 23,0%, а показник 1999 р. – більше як утричі, в 2010 р. перевищення склало 28,1% та 3,3 рази відповідно.

Значно підвищився рівень розвитку тваринництва: у 1990 р. на 100 га сільськогосподарських угідь було вироблено продукції на 132 тис. грн., у 1999-му – на 32 тис. грн., а у 2008 р. – на 88 тис. грн. У 2010 р. вказані тенденції зберігаються, продукції було вироблено на 93 тис. грн, проте даний показник все рівно залишається нижче рівня 1990 р.

Реформування аграрних підприємств забезпечило позитивні організаційні зрушення, в результаті яких одержано приріст продукції рослинництва і тваринництва.

Щодо ефективності виробництва, то сільське господарство із збиткового перетворюється у прибуткове (табл. 2.4).

Якщо у 1996-1999 рр. сільськогосподарські підприємства мали середньорічні збитки на суму 2279 млн. грн. (або 7 тис. грн. на 100 га сільськогосподарських угідь), то у 2001-2008 рр. вони одержали 1902 млн. грн. прибутку (або 11,4 тис. грн. на 100 га сільськогосподарських угідь), а в 2010 р. – 101216 млн. грн. та 69,0 тис. грн. відповідно.

Таблиця 2.4

Динаміка прибутковості виробництва сільськогосподарської продукції в аграрних підприємствах України на 100 га сільськогосподарських угідь

Показники	1990 р.		У середньому за 1996-1999 рр.		У середньому за 2001-2008 рр.		2010 р.	
	тис. грн.	рівень рентабельності, %	тис. грн.	рівень рентабельності, %	тис. грн.	рівень рентабельності, %	тис. грн.	рівень рентабельності, %
Прибуток, всього	28,7	42,1	-7,0	-22,2	11,2	14,8	69,0	33,4
Прибуток без дотацій	14,3	20,9	-7,0	-22,2	6,9	9,4	48,5	15,7
у т. ч. від реалізації - рослинництва								
Прибуток, всього	17,6	98,3	1,5	11,1	10,9	22,4	49,6	30,1
Прибуток без дотацій	16,4	91,1	1,5	11,1	8,1	17,4	43,1	28,4
у т.ч. від реалізації - тваринництва		-						
Фінансовий результат, всього	11,1	22,1	-8,5	-47,8	0,3	0,9	19,4	24,1
Фінансовий результат без дотацій	-2,1	-4,1	-8,5	-46,8	-1,2	-2,1	5,4	6,1

Прибутковим стало тваринництво. У 1990 р. в сільсько-господарських підприємствах галузь мала 793 млн. грн. збитків, при рівні збитковості 4,1%, але завдяки державним дотаціям у розмірі 5038 млн. грн прибуток становив 4245 млн. грн., а рівень рентабельності досяг 22,1%. У 1996-2002 рр. державних дотацій не було, а з 2003 р. їх знову відновлено. У 2008 р. прибуток від тваринництва становив 11,4 млн. грн, а з урахуванням державних дотацій – 2735 млн. грн. При цьому рівень рентабельності був відповідно 0,1% і 21,2%, у 2010 р. відбулося зростання прибутку, і рівень рентабельності склав 6,1% та 24,1% відповідно.

З огляду на пройдений шлях реформування сільсько-господарських підприємств ринкового типу, спираючись на оцінку його селянами, можна зробити такі висновки:

- аграрна реформа серед інших складових економічної реформи була науково обґрунтованою, теоретично дослідженою, нормативно забезпеченою і практично впровадженою;

- в Україні було відпрацьовано власну модель реформування аграрного сектору в цілому і земельних відносин зокрема;

- забезпечено багатокладність виробництва на селі, де функціонують різні рівноправні форми господарювання, побудовані на приватній власності на землю у поєднанні з індивідуальною, сімейною і колективною формами організації праці;

- створено нові сільськогосподарські підприємства ринкового спрямування, які в організаційному плані, внаслідок підвищення мотивації праці, мають більші можливості й перспективи ефективного господарювання;

- особисті селянські господарства значною мірою забезпечили трудову зайнятість селян як буферний фактор при зменшенні потреби сільського господарства у трудових ресурсах і нерозвиненості інфраструктури на селі;

- відбулися позитивні соціальні зрушення. Збулися історичні прагнення селян: землю передано у їхню власність, нею можна вільно розпоряджатися, створювати власне господарство, передавати в оренду й одержувати орендну плату, передавати спадкоємцям. Земля належить селянам і захищена від процесу привласнення окремими групами підприємців, як це відбулося в промисловості.

При переході до ринкових відносин для всіх галузей економіки було створено умови вільного ціноутворення, а для сільського господарства запроваджено орієнтовні ціни, що зростали значно нижчими темпами, ніж на товари і послуги, які споживаються сільським господарством, що викликало диспаритет цін. За 1991-1993 рр. не на користь аграріїв склався диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію і матеріально-технічні засоби у 3,2 рази, а на продукцію м'ясної і молочної промисловості відповідно у 10,2 і 10,6 рази. За рахунок одержаних від такої ситуації надприбутків харчовиками були викуплені підприємства, які запровадили порядок оренди підприємств з подальшим викупом. Купівельна спроможність населення України знизилась у 13,5 рази.

Такий несприятливий старт дала аграріям не організаційна, а економічна реформа. Незважаючи на те, що з 1994 р. темпи приросту цін не на користь сільського господарства були значно меншими, диспаритет наростав як снігова лавина і досяг у 2008 р. восьмиразового рівня, у 2010 р. дана тенденція ще поглибилася і диспаритет перевищив дев'ятиразовий рівень. Сільськогосподарський товаровиробник постійно втрачав купівельну спроможність. Якщо у 1990 р. він міг придбати за певну суму коштів 8 одиниць техніки, то тепер лише одну. Сільське господарство за цей період недодержало 1,2 трлн. грн.

Виникла нагальна потреба застосувати новий підхід до формування цін на сільськогосподарську продукцію. Не можна погодитися з міркуваннями окремих економістів, які стверджують: якщо у промисловості рівень рентабельності становить 6,6%, а в сільському господарстві – 10%, то на селі краща економічна ситуація й селяни одержують більше прибутку для забезпечення розширеного відтворення виробництва. Це ілюзія. Тут криються прорахунки економістів усієї загальноекономічної служби країни. Вони полягають у тому, що при визначенні ціни застосовується показник рівня рентабельності, за якого основні засоби виробництва у собівартості продукції враховуються в розмірі амортизаційних відрахувань, а не показник норми прибутку, за якого прибуток утворюється всією вартістю основних засобів, а в сільському господарстві – ще й вартістю землі [150].

Науковці Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко, Л.Л. Мельник вважають, що позитивна дія чинника приватної власності й господарювання в абсолютному вираженні незмінна, але відносно інших внутрішніх чинників, що визначають економічну стійкість, ефективність і конкурентоспроможність фермерських господарств – зменшуються. В промисловості раніше, а в сільському господарстві впродовж останніх десятиліть (в епоху НТР) провідне місце належить чиннику впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу (НТП), тобто сучасних технічних засобів і технологій та відповідного зростання професіоналізму тих, хто їх використовує. Отже, йдеться про якісно новий рівень техніко-людської системи в сільському господарстві [106].

За роки ринкових перетворень фермерські господарства стали невід'ємною складовою частиною сільської економіки. Організаційно-правові засади діяльності фермерських господарств регулюються Законом України «Про фермерські господарства» № 45 від 19.06.2003 р.

На початок 2010 р. в Україні функціонувало близько 60000 сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм господарювання. В тому числі близько 8000 господарських товариств (переважно товариства з обмеженою відповідальністю), більше 4000 приватних підприємств, майже 43000 фермерських господарств, близько 400 державних підприємств та 1500 підприємств інших форм господарювання.

Ділянки для ведення товарного сільськогосподарського виробництва станом на 01.01.10 мають 56943 підприємства, загальна площа землекористування 45,2 млн. га, в тому числі фермерські – 4,3 млн. га. В середньому на 1 сільгосптоваровиробника припадає близько 8 га землі.

Багато науковців вважають, що приватні, зокрема фермерські, господарства мають незаперечні переваги. Про це на етапі становлення фермерства неодноразово писали науковці, аргументуючи свою позицію «ефектом» приватної власності й посилаючись на світовий досвід розвитку сільського господарства. «Переваги фермерської форми господарювання незаперечні...» [30, с. 4].

Світовий досвід розвинутих країн дає майже однозначну відповідь – фермерські господарства довели своє право на існування як в Америці, так і в Західній Європі [123, с. 9].

Таблиця 2.5

Показники функціонування фермерських господарств в Україні

Показник	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2010 у % до 2000
Кількість фермерських господарств, од.	38428	43016	42533	42445	43150	43410	113,0
Площа, с/г. угідь в користуванні, тис. га	2158	3095	3421	3661	3973	4199	194,6
Площа, с/г. угідь на одне господарство, тис. га	56	72	80	86	92	97	172,6
Валова продукція у порівняних цінах 2005 р., млн. грн.	1309	1804	3151	3424	4097	3477	265,6
Із розрахунку на одне господарство, тис. грн.	34	42	74	81	95	80	235,3
На 100 га земельних угідь, тис. грн.	61	58	92	94	103	83	136,1
На одного працюючого у фермерському господарстві, тис. грн.	18,3	13,7	24,2	25,6	31,0	30,2	165,0
Чисельність працюючих усього, осіб	71504	131496	130291	133534	132031	115327	161,3
Валова продукція до загального обсягу в Україні, %	1,7	2,3	3,4	3,7	4,3	3,9	+2,2 в.п.

Джерело: Розраховано за даними [165].

Фермерські господарства в процесі реформування АПК України одержали далеко не найкращі земельні ділянки, обробіток яких ускладнювався відсутністю первинного капіталу, умов доступу до кредитів й інших джерел. Як наслідок, формування фермерства зупинилося на позначці 43 тис. фермерських господарств, які обробляють 4,3 млн. га земель.

Можна сказати, що мета приватизації землі й майна – сформувати ефективного господаря-власника засобів виробництва, продукції та доходу – в Україні поки що не досягнута. Навпаки, власники земельних паїв стали набагато «пролетаризованішими», ніж вони були в колишніх комерційних сільських підприємствах (КСП) [119].

На межі XIX-XX ст. в економічній науці точилася гостра дискусія щодо економічної стійкості невеликих трудових селянських господарств. Ряд економістів-аграрників вважали, що у сільському господарстві внаслідок природних умов і особливостей аграрного виробництва велике капіталістичне підприємство не має переваг перед дрібним чи малим трудовим господарством. Тому останньому притаманні такі ознаки, як стійкість, життєздатність і можливість успішно розвиватися.

Слід враховувати, що це закон загальних тенденцій, тобто його прояв не набуває абсолютного характеру. Переваги великого виробництва завжди мають певну межу, за якою вони «затухають», спадають або навіть не проявляються зовсім [156].

Усі вітчизняні агропідприємства, що використовують найману працю, а також виробничі сільськогосподарські кооперативи мають одну незаперечну перевагу в порівнянні з абсолютною більшістю сімейних агрогосподарств – у них більші розміри землекористування, а відповідно – і обсяги виробленої продукції.

Оскільки всі агроструктури підприємницького типу функціонують в однаковому зовнішньому ринковому середовищі, то зрештою ринок визначає не тільки їх економічний потенціал, але й те, в якій мірі він використовується кожним підприємством. І якщо впродовж більш-менш тривалого часу різні організаційно-правові форми агропідприємств не витісняються з ринку, то це свідчить про те, що ідеальних їх форм не існує. Кожна має певні позитивні й негативні риси. І тут головною є та обставина, що агропідприємство певної форми повинно знайти свою «нішу» в ринково-підприємницькому середовищі, в якій її позитивні риси проявлялися б найбільше, а негативні були б більш-менш нейтралізовані. На практиці йдеться про раціональну спеціалізацію, передусім фермерських господарств. А це вже залежить від професіоналізму їх власників-господарів (менеджерів).

Некоректність абсолютизації переваг фермерських господарств чи інших агроструктур підтверджується порівнянням рівня рентабельності їх господарської діяльності. Прибуток, як відомо, – це різниця між ринковою ціною аграрної продукції та її собівартістю, тобто є абсолютним показником. Оскільки аграрні підприємства значно диференційовані за розмірами, то, зрозуміло, що за цим показником не можна їх порівнювати для визначення ефективності виробництва. Для цього використовується відносний показник, що характеризує прибутковість аграрного підприємства – рівень рентабельності (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Рівень рентабельності виробництва продукції рослинництва і тваринництва на сільськогосподарських підприємствах України за організаційно-правовими формами господарювання, 2007-2010 рр.,%

Види продукції	Державні		Недержавні		У тому числі							
					господарські товариства		приватні підприємства		виробничі кооперативи		Фермерські господарства	
	2007	2010	2007	2010	2007	2010	2007	2010	2007	2010	2007	2010
Рівень рентабельності рослинництва	15,9	12,0	33,1	19,8	31,3	17,8	39,9	23,7	31,2	27,3	34,1	27,0
у т. ч. зернові та зернобобові культури	22,5	16,6	28,8	16,4	27,2	14,0	31,2	20,5	25,9	23,6	22,2	23,1
Насіння соняшнику	42,5	15,5	76,4	18,5	0,3	15,4	95,2	23,4	83,3	27,1	65,1	22,5
Рівень рентабельності продукції тваринництва	-26,0	-17,6	-13,0	0,6	-10,8	2,7	-13,2	-1,2	-22,3	-8,7	-4,6	6,7

* Розраховано за даними: [12, с.54; 163-164; 13, с.54; 165-166]

При визначенні економічного потенціалу різних організаційно-правових агроструктур необхідно зважити на те, що їх економічна ефективність, стабільність та конкурентоспроможність визначається дією багатьох чинників внутрішнього і зовнішнього порядку. Але все ж таки на сьогодні слід віддати перевагу великотоварним агроструктурам, що функціонують і розвиваються на інтенсивно-інноваційних засадах, використовують досягнення сучасного менеджменту. Відповідно такий критерій, як форма власності на засоби і результати праці, сімейно-трудова характеристика чи використання найманої праці не мають вирішального значення. При належній організації оплати праці та професіоналізмі найманих працівників ефективність їх господарської діяльності практично не поступається ефективній діяльності приватного власника-господаря. Водночас вони мають більше можливостей використовувати відомі переваги великих агроструктур. Саме всі ці чинники повинні отримати розвиток, забезпечити продовольчу безпеку України на вищому рівні [103].

2.2. Рівень концентрації аграрного виробництва і його вплив на ефективність господарювання

Україна прийнята до Світової організації торгівлі (СОТ), що об'єктивно посилює процес інтеграції її в цілому і економіки сільського господарства зокрема у світовий ринок. Відповідно, набуває вирішального значення завдання зростання рівня конкурентоспроможності усіх товарних агроструктур як на внутрішньому, так і зовнішньому аграрних ринках. На зарубіжних фермах, як відомо, значно вищий рівень техніко-технологічної оснащеності та організації виробництва. Подолання такого відставання потребує вирішення низки проблем. У стратегічному контексті йдеться про ідею, проект розбудови «постіндустріальної» моделі сільського господарства [151]. Для його реалізації мають бути створені відповідні умови. Одна із головних – значне розширення сектору великотоварних агроструктур, які функціонують на інтенсивно-інноваційних засадах.

Не отримав належної оцінки факт деконцентрації виробництва в сільському господарстві України в 1991-2007 рр. Натомість економічно високорозвиненим країнам притаманна зворотна тенденція, тобто концентрація виробництва в сільському господарстві посилилася.

Конкурентоспроможність і стабільність аграрних господарств визначаються низкою чинників. Чільне місце серед них:

- 1) форма власності на засоби й результати праці (і відповідна їм форма господарювання);
- 2) розміри господарства.

Якщо перший оцінюється однозначно, щодо другого традиційно існує полеміка. В практичному плані (на межі ХІХ-ХХ ст. і пізніше) йдеться про різні відповіді на питання: які аграрні господарства мають переваги – великі чи малі. Перші, як правило, є капіталістичними (використовують найману працю). Другі – сімейно-трудова (наприклад, якщо порівнювати великі капіталістичні підприємства з дрібними селянськими) [8, с. 186].

За даними досліджень, в Англії 82% власників дрібних фірм не хотіли б, щоб їх фірми стали великими.

Дрібні фірми використовують будь-яку можливість для бізнесу, решта фірм щодо цього більш розбірливі. Таким чином, дрібні фірми є фундаментом економіки.

Великими підприємствами слід вважати такі, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує тисячу осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму, еквівалентну 5 млн. євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні [51].

На думку В.І. Золотарьова (колишнього голови колгоспу «Восход»), комерційне сільське підприємство (КСП) повинно бути достатньо великим і мати не менше 10 тис. га землі, більше 1500 працівників. Такі КСП мають можливість організувати виробництво. Необхідно, аби в даному сільськогосподарському підприємстві якомога

менше використовували банківські кредити, щоб завжди були власні кошти для придбання потужної високовиробничої сільськогосподарської техніки тощо [149]. Великі фірми становлять 1-2% від загальної кількості фірм у США, Японії, Західній Європі, але створюють при цьому від 1/3 до 1/2 ВВП [72, с. 97-98].

Перевага великого виробництва в землеробстві має певну межу, яка не однакова в різних сільських господарствах і за різних суспільно-економічних умов. У радянські часи зазначені положення сумніву не підлягали. Відповідно, і на практиці в колгоспах і держгоспах рівень концентрації виробництва значно перевищував існуючий на той час у країнах з розвинутою ринковою економікою. За період 1991-2007 рр. відбулася деконцентрація виробництва в сільському господарстві України. Зокрема, середній розмір сільськогосподарських угідь в аграрних підприємствах, без фермерських господарств, скоротився з 3116 до 1196 га (в 2,6 рази) [1].

Переваги великих агроструктур зумовлюють концентрацію виробництва в сільському господарстві, а також корпоратизацію ферм. Такі процеси простежуються у всіх економічно високорозвинених країнах світу, зокрема в США. Концентрація виробництва проявляється насамперед як процес поступового збільшення середніх розмірів аграрних господарств і поступового зосередження засобів та обсягів сільськогосподарського виробництва у великих агроструктурах. Останнє підтверджують дані табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Кількість і питома вага великотоварних агроструктур у загальному обсязі реалізованої сільськогосподарської продукції в США***

Роки	Кількість ферм, тис. одиниць	Частка у загальній кількості, у %	Частка у загальному обсязі товарної продукції, у %
1997	15,9	0,8	33,3
2002	29,5	1,4	46,8
2007	57,3	2,6	58,7

* Ферми з обсягом річної реалізації продукції в 1 млн. доларів і більше;

** Розраховано за даними: [3; 11].

Як свідчать дані таблиці 2.7, за період 1997-2007 рр. кількість ферм-мільйонників зросла в 3,6 рази (або на 1,8 в.п.), а їх питома вага у загальному обсязі товарної продукції сільського господарства на 25,4 в.п.

Щодо усіх ферм, то за період 2002-2007 рр. виробництво товарної продукції сільського господарства в розрахунку на одну ферму зросло з 97,3 тис. грн. до 138,4 тис. грн. (на 42,2%). Ці дані свідчать про концентрацію сільськогосподарського виробництва щодо усіх ферм.

До речі, в США «ферма» – синонім будь-якого аграрного формування, незалежно від його організаційно-правової форми. Інакше кажучи, в США «ферма» – узагальнене поняття, яке охоплює «сімейні ферми», «партнерства», «корпорації», «сільськогосподарські виробничі кооперативи» та інші агроструктури. Концентрацію виробництва, напевне, доцільно також розглядати не тільки як процес, але і в статистиці. Йдеться про структуру агроформувань в аспекті їх розмірів на певний час (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

*Економічна класифікація ферм США за ринковою вартістю реалізованої сільгосппродукції та урядовими платежами 2007р. **

Групування ферм за обсягами реалізованої продукції, дол.	Кількість ферм, тисяч/одиниць	Питома вага групи у загальній кількості ферм, %	Обсяги реалізованої продукції, млн. дол.	Питома вага групи у загальних обсягах реалізованої продукції, %	Обсяги реалізації в розрахунок на одну ферму в групі, тис. дол
Всі ферми у тому числі:	2204,8	100,0	305204,4	100,0	138,4
Менше 1000	499,9	22,6	96,3	0,2	0,2
1000-2499	270,7	12,3	448,2	0,2	1,7
2500-4499	246,3	11,2	884,0	0,3	3,6
5000-9999	254,8	11,6	1810,5	0,6	7,1
10000-24999	274,3	12,4	4363,8	1,4	15,9
25000-49999	163,5	7,4	5794,8	1,8	35,4
50000-99999	129,1	5,9	9219,4	3,0	71,4
100000-249999	149,0	6,8	24400,9	7,9	163,7
250000-499999	96,3	4,4	34366,8	11,3	357,1
500000-999999	63,6	2,8	44578,1	14,6	701,3
1000000 і більше	57,3	2,6	179241,5	58,7	3128,6

* Розраховано за даними: [12].

Наведені в табл. 2.8 дані свідчать про істотну диференціацію ферм США за обсягами реалізації сільськогосподарської продукції. При цьому по одинадцяти групах ферм має місце така закономірність: питома вага у загальному обсязі товарної продукції і за обсягами її реалізації в розрахунок на одну ферму зростає від першої до одинадцятої групи. Стосовно кількості ферм та їх частки у загальній кількості, то має місце тенденція до зниження від першої до одинадцятої групи. Найбільша за кількістю ферм перша група становить майже 500 тис. одиниць. В розрахунок на одну таку ферму

обсяг реалізованої продукції становить лише 0,2 тис. дол. Найменша за кількістю ферм одинадцята група (57,3 тис. одиниць). Але обсяги реалізованої продукції на кожну ферму цієї групи становлять 3 млн. 129 тис. дол.

Зазначимо, що всі наведені вище дані щодо реалізованої сільськогосподарської продукції включають «цінові» урядові платежі. Але вони відносно невеликі. Так, у 2007 р. перший показник становив у США 305 млрд. 204,4 млн. дол., із них урядові платежі – 7 млрд. 984 тис., тобто 2,6%. В середньому на одну ферму припадає 9523 дол., або 6,9% до середнього обсягу товарної продукції на одну форму. Концентрація аграрного виробництва знаходить свій прояв і в корпоратизації, тобто об'єднанні існуючих ферм на тих чи інших засадах. Рівень корпоратизації в США характеризують дані табл. 2.9.

Таблиця 2.9

*Частка різних видів ферм США в 2007 р. у загальній їх кількості, земельній площі, товарній продукції і чистому (грошовому) доході, % **

	Сімейні ферми	Партнерства	Корпорації		Кооперативи та інші агрофірмування
			сімейні	несімейні	
Кількість ферм	86,5	7,9	3,9	0,5	1,2
Земельна площа	62,3	17,5	12,4	1,9	5,9
Товарна продукція	50,1	20,9	21,8	6,0	1,2
Чистий (грошовий) дохід	52,0	21,8	20,8	4,4	1,0

*Розраховано за даними: [11].

Наведені в таблиці дані свідчать про те, що:

– за кількістю аграрних господарств домінують сімейні ферми, хоча цей показник дещо зменшився у порівнянні із 2002 р. (89,7%) – на 3,2 в.п.;

– несімейні ферми використовували 37,7% земельних площ, але виробили половину товарної продукції сільського господарства і одержали майже половину чистого доходу. Тобто вони більш продуктивно використовували землю. У цьому аспекті найбільш продуктивними були корпорації. До речі, вони в основному сімейного типу [107].

Розглянемо концентрацію виробництва у вітчизняному сільському господарстві (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Розподіл сільськогосподарських підприємств за рівнем чистого доходу від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг, 2010 р.

Показники	У % до загального значення			Рівень рентабельності, %	У середньому на 1 підприємство	
	кількість підприємств	обсяг чистого доходу	загальна кількість зайнятих осіб		чистий дохід, тис. грн	кількість зайнятих осіб
Підприємства з чистим доходом	100,0	100,0	100,0	20,7	8246	57
до 1 млн. грн.	23,3	1,3	4,9	-5,9	458	12
1,1-2,5	19,3	4,0	7,2	9,2	1697	21
2,6-5,0	19,6	8,6	12,2	16,9	3619	35
5,1-10,0	18,8	16,2	20,5	19,1	7093	62
10,1-20,0	11,3	19,1	19,4	20,4	13946	96
20,1-50,0	5,6	20,2	17,4	19,2	30028	177
50,1-100,0	1,1	9,3	7,0	19,6	68137	361
більше 100,0 млн. грн.	1,0	21,3	11,4	31,1	183093	715

Розраховано за даними: [165].

Як бачимо з даних таблиці 2.10, в сільському господарстві України існує чіткий взаємозв'язок між розмірами сільськогосподарських підприємств і рівнем чистого доходу від реалізації сільськогосподарської продукції. Так, підприємства з розміром чистого доходу більше 100,0 млн. грн. мають найвищий рівень рентабельності – 31,1%, в той же час підприємства з розміром чистого доходу до 1 млн. грн. є збитковими (-5,9%). В цілому підприємства з розміром чистого доходу більше 100,0 млн. грн. складаючи лише 1,0% від загальної кількості, отримують 21,3% чистого доходу. В середньому по сільськогосподарських підприємствах України чистий дохід складає 8246 тис. грн., а чисельність зайнятих працівників – 57 осіб.

Аграрна політика України має врахувати ту обставину, що на сьогодні в Україні понад 12 млн. переважно доіндустріальних аграрних домогосподарств виробляють близько 60% від усієї валової продукції сільського господарства. Вони неспроможні забезпечити на належному рівні продовольчу безпеку країни. Вступ України до СОТ, посилення глобалізаційних міжнародних економічних зв'язків, невирішення на належному рівні продовольчої проблеми, посилення конкуренції на внутрішньому й зовнішньому аграрних ринках – усе це об'єктивно зумовлює прискорений розвиток функціонуючого в Україні

порівняно невеликого сектор: інноваційних агроструктур. В оглядовій перспективі він має стати пріоритетним.

При цьому не йдеться про насильницьке витіснення аграрних домогосподарств. На сьогодні вони для багатьох їх власників є істотним джерелом доходів, а нерідко головною сферою зайнятості, забезпечення продовольчого ринку рядом трудомістких видів сільськогосподарської продукції. Однак по мірі розвитку сектору великотоварних агроструктур він усе більше матиме споживчий характер. Адже, як свідчить історичний досвід, рівень товарності аграрних господарств зростає по мірі збільшення їх розмірів. У вітчизняних об'єднаннях сільського господарства (ОСГ) цей показник становить близько 40%, а у великих агроструктурах сягає понад 90%.

В економічній науці практично загально визнаним є положення про переваги великих господарств. Мова йде не просто про великі господарства, а про ті з них, які використовують сучасні техніку, технології, менеджмент. Вони отримують значні прибутки, є високопродуктивними, мають порівняно низьку собівартість. У США на 100 га земель великим господарствам потрібно в 5-10 разів менше техніки й інших ресурсів порівняно з Україною. Фонди, земля, праця тут використовуються в декілька разів ефективніше. Середній виробіток одного працівника в 2-3 рази вище загального показника по країні [104].

На цю обставину в останні роки вітчизняні науковці почали звертати увагу. «Масштаби та напрям розвитку аграрного виробництва, ефективність та конкурентоспроможність визначає матеріально-технічна база, особливо її активна частина – машини та обладнання» [11, с. 25].

В економічно розвинених країнах виникли такі процеси, як кооперація фермерських господарств, їх спеціалізація, створення різних асоціацій (партнерств, кооперацій), інтеграція з підприємствами третьої сфери АПК. Усі ці процеси зумовлені одним і тим же фактором: намагання приватних форм використати відомі переваги концентрації виробництва. Зрозуміло, що при цьому у певній мірі обмежується їх приватно-економічний суверенітет. Вітчизняні приватно-трудові дрібні й малі агрогосподарства рано чи пізно змушені будуть іти за таким же сценарієм розвитку.

Дрібні, малі й частково середні за розмірами сімейно-трудові аграрні господарства, якщо виходити тільки з показника приватної власності, мають більш високий економічний потенціал у порівнянні з приватно-колективними або приватними з використанням найманої праці. Натомість останні мають можливість використовувати відомі переваги великотоварного господарювання.

Реформування, що відбулися останніми роками в аграрному секторі економіки України, привели до значних змін в організаційних формах господарювання на селі. Нині 15,8 млн. га сільськогосподарських угідь, що становить понад 3/4 оброблюваної сільгоспідприємствами землі, припадають на великі за розмірами підприємства (2498 га в середньому) [12].

Оскільки аграрні підприємства значно диференційовані за розмірами, то зрозуміло, що за цим показником не можна їх порівнювати для визначення ефективності виробництва (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Ефективність сільськогосподарського виробництва в сільськогосподарських підприємствах

Показники	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010
Прибуток, збиток (-) від реалізації сільськогосподарської продукції, грн.	11422,8	675,6	-121,4	1253,2	4168,9	5462,1	7120,0	12750,5
у тому числі:								
- продукції	7060,0	1152,7	1834,5	900,2	5501,6	5450,7	6334,3	11375,9
- рослинництва								
- продукції	4362,8	-477,1	-1955,9	353,0	-1332,7	11,4	785,7	1374,6
- тваринництва								
Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції, %	42,6	13,6	-1,0	6,8	15,6	13,4	13,8	21,1
у тому числі:								
- продукції	98,3	55,5	30,8	7,9	32,7	19,6	16,9	26,7
- рослинництва								
- продукції	22,2	-16,5	-33,8	5,0	-13,4	0,1	5,5	7,8
- тваринництва								

Розраховано за даними: [12, с.54; 163-164; 13, с.54; 165-166].

За останні роки в сільському господарстві спостерігається тенденція до зростання прибутковості, причому як по рослинництву (є прибутковим за весь досліджуваний період), так і по галузі тваринництва. Так, по галузі рослинництва в 2010 р. було отримано прибуток в розмірі 11375,9 млн. грн., при цьому рівень рентабельності склав 26,7%, в галузі тваринництва прибуток склав 1374,9 млн. грн, рентабельність – 7,8%. В той же час слід зазначити, що показники рентабельності є значно нижчими за рівень 1990 р. – відповідно на 71,6 та 14,4 відсоткові пункти, тобто сільське господарство в плані ефективності ще не досягло показників докризового періоду.

Справа в тому, що чинники, які діють на рівні агропідприємств, багаточисленні. Приватна власність, а точніше, форма власності, при якій в одній особі поєднані приватний власник, господар і менеджер, безперечно, є важливий стимул до ефективного господарювання. Але головним тут є високий рівень професіоналізму власника як працівника і менеджера, його підприємливість.

У сучасних умовах велике значення має рівень техніко-технологічної оснащеності агропідприємства, відповідний йому розмір площ землекористування для вітчизняних фермерських господарств. Це є головною проблемою, адже у 2010 р. із 38,3 тис. фермерських господарств, що мали сільгоспугіддя, 27,6 тис. (72,1% до загальної їх кількості) використовували їх площу до 50 га (середній показник у розрахунку на одне таке фермерське господарство – 23 га). І тільки 798 фермерських господарств (1,6%) використовували більше 1 га. А зі збільшенням площі збирання врожайність основних сільськогосподарських культур має тенденцію до зростання. Так, у 2010 р. в Україні врожайність зернових та зернобобових культур у господарствах з площею до 50 га становила 22,8 ц/га, а понад 1000 га – 35,0 ц/га (в 1,5 рази більше), соняшнику відповідно 10,5 ц/га і 45,2 ц/га (в 4,3 рази більше) [13, с. 152].

Зрозуміло, що саме по собі збільшення земельних площ потенційно підвищує врожайність. Йдеться про те, що позитивно на це впливає ряд факторів: можливість впровадження науково обґрунтованих сівозмін (при цьому виникає реальна можливість раціональніше й ефективніше використовувати наявну техніку); можливість виводу зі складу ріллі частки угідь з метою відтворення; фактор масштабу при виробництві (постійні витрати розподіляються на більшу кількість продукції; виходячи з цього, підприємство має нижчу собівартість продукції, більший прибуток і, відповідно, матеріальну зацікавленість у виробництві) й інші [6].

Переваги великих розмірів фермерських господарств проявляються і в тому, що по мірі зростання обсягів реалізованої продукції підвищується від групи до групи рівень рентабельності. Так, у 2010 р. по Україні у фермерських господарствах з обсягом чистого доходу до 50 тис. грн. останній становив 9,4% (частка таких фермерських господарств до їх загальної кількості – 71,4%), а більше 10 млн. грн – 36,4% [13, с. 167].

На жаль, за площею використання сільгоспугідь фермерські господарства істотно поступаються іншим агропідприємствам (у 2010 р. по Україні – 102 га). Менше цей показник і щодо США (179 га). Близько 9 з 10 фермерських господарств не мають можливості використовувати переваги великого землекористування. Вирішити проблему площ землекористування можна за рахунок зняття мораторію на продаж земельних паїв, розширення оренди землі, а також відповідної спеціалізації фермерських господарств, шляхом їх кооперації, корпоратизації між собою та інтеграції з підприємствами третьої сфери АПК. В Україні ці процеси перебувають у початковому стані. Їх розвиток у значній мірі пом'якшить проблему невеликих розмірів землекористування. Більшість фермерських господарств з невеликими площами землі могли б спеціалізуватися на виробництві трудомістких

культур (картопля, овочі, плоди і ягоди), а також деяких видів тваринництва. Однак на сьогодні менше 1% фермерських господарств спеціалізуються на вирощуванні картоплі та овоче-баштанних культур, натомість 26% фермерських господарств займаються вирощуванням тільки зернових і зернобобових культур та соняшника. А раціональним вирощування їх є на площі понад 1000 га.

У загальному виробництві валової продукції сільського господарства по Україні фермерські господарства посідають передостаннє місце (у 2010 р. – 5,7%), а державні сільськогосподарські підприємства останнє (1,4%) [13, с. 46].

При визначенні економічного потенціалу різних організаційно-правових агроструктур необхідно зважити на те, що їх економічна ефективність, стабільність і конкурентоспроможність визначаються дією багатьох чинників внутрішнього і зовнішнього порядку. Але все ж таки на сьогодні слід віддати перевагу великотоварним агроструктурам, що функціонують і розвиваються на інтенсивно-іноваційних засадах, використовують досягнення сучасного менеджменту; відповідно такий критерій, як форма власності на засоби і результати праці, сімейно-трудова характеристика чи використання найманої праці не має вирішального значення. При належних організації та оплаті праці, професіоналізмі оплаті найманих працівників ефективності діяльності практично не поступається власника-господаря. Водночас вони мають більше можливостей використовувати відомі переваги великих агроструктур, які мають отримати розвиток, забезпечити продовольчу безпеку України на вищому рівні.

Станом на 01.01.10 р. у АПК Дніпропетровської області діяло 1102 сільськогосподарських підприємства. Середня площа угідь на 1 підприємство по області становила 945 га. Для прикладу: у Криничанському районі цей показник – 1167 га, у Межівському районі – 1561 га, у Нікопольському районі – 1349 га, у Покровському районі – 2411 га, у Широковському районі – 1467 га та у Юріївському районі – 1900 га. Лише 43 підприємства, або 3,9%, відносно великих підприємств мають площу 5 тис. га, серед них – АФ «Нібас» і ТОВ «Авангард» Петропавлівського району, ТОВ «Лан» Юріївського району та інші.

Із загальної кількості сільськогосподарських підприємств 44 мають площу угідь до 4 тис. га, 90 підприємств – до 3 тис. га, 103 підприємства – до 2 тис. га, 89 підприємств – до 1,0 тис. га, решта сільськогосподарських підприємств мають площу від 5 до 500 га (до 5 га – у 79 підприємств).

Крім сільськогосподарських підприємств, діє 9 колективних сільськогосподарських підприємств, 22 сільськогосподарських кооперативи (середня площа угідь – 66,1 га), 656 сільськогосподарських товариств (середня площа угідь – 1183 га), 3924 селянських фермерських господарства (середня площа угідь – 114 га).

В області налічується 43 сільськогосподарських підприємства, які мають площу землекористування понад 10 тис. га. Це «Олімпекс-Агро» (Магдалинівського району), ТОВ «Шестірня» (Широківського району),

ТОВ «Агро-Союз» (Синельниківського району), ТОВ «Лан» (Юріївського району) та інші. Це найвідоміші агропідприємства Дніпропетровської області, практично монополісти по окремих видах виробництва продукції. Так, наприклад, у Магдалинівському районі тваринництвом займаються 13 сільськогосподарських підприємств. Основна тваринницька галузь – виробництво свинини, 73% якої сконцентровано в ТОВ «Агро-Овен». Це при тому, що в районі функціонують 342 агроформування та 292 фермерських господарства, 33 сільськогосподарських товариства.

Більшість великих підприємств обрали агропромислове господарювання, де процес зближення і поєднання галузей сільського господарства та промисловості сприяє стрімкому зростанню обсягів виробництва.

В області немає жодного агропідприємства, яке б входило в перелік 18 найбільших орендарів сільгоспугідь України (з площею від 70 до 330 тис. га), які мають достатньо суттєвий вплив на ситуацію на аграрному ринку (рис. 2.1).

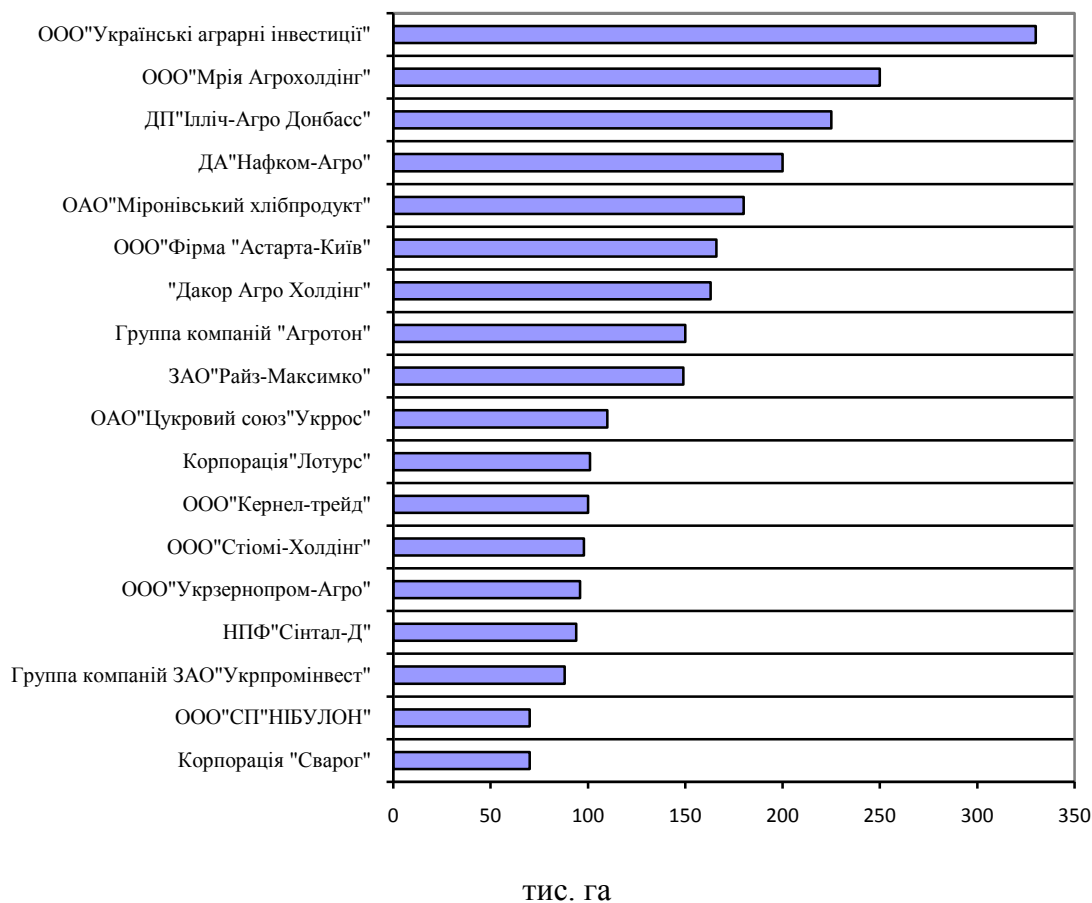


Рис. 2.1. Найбільші орендарі сільгоспугідь в Україні та площі орендованих земель, 2009 р. (складено автором).

Для тієї чи іншої країни вказані розміри земельних ділянок мають свою специфіку. Наприклад, у Нідерландах за оптимальну земельну площу молочних ферм береться 50 га, рослинницьких – дещо більше, в середньому 60 га. Саме такі розміри дозволяють найбільш ефективно використовувати земельні ресурси, а фермам – одержувати високі врожаї, надої, прибутки.

У цілому досвід країн Західної Європи свідчить, що ефективність виробництва там, де розміри землекористування перевищують 100 га, а у США – 400 га, значно вища, ніж у дрібних господарствах. Фактично навіть у розвинених країнах середні розміри земельних ділянок, що припадають на одну ферму, далекі від оптимальних. Зокрема, в ЄС переважають дрібні господарства. Як повідомив Євростат, в ЄС близько 60% усіх фермерських господарств мають у середньому менше 5 га сільськогосподарських угідь кожне. Дрібних господарств наприклад, у Греції 76%.

Частка найбільших великих господарств (середньою площею понад 100 га) у всій чисельності фермерських господарств складає: у Великобританії – 16%, у Франції – 8%, у ФРН – 27% і в Австрії – 2%.

У Голландії із 120 тис. фермерів половина має орної землі до 10 га тільки 5,8% мають більше 30 га, решта – від 10 до 30 га. З одного гектара ці ферми виробляють продукції майже в 5 разів більше, ніж французи, у 3,3 рази більше, ніж німці, і в 7,4 рази більше, ніж англійці.

3924 селянські фермерські господарства Дніпропетровської області мають загальну площу землекористування 450590 га. На одне селянське фермерське господарство припадає 114,8 га. 1102 сільськогосподарських підприємств мають загальну площу 1069816 га. На одне підприємство припадає в середньому 970 га землі.

Вітчизняна і світова практика свідчить, що за інших рівних умов ефективність виробництва зростає з підвищенням його конкуренції до певних розмірів, і визначає, що вищої ефективності досягають підприємства усіх природно-економічних зон, які мають у використанні 2-4 тис. га ріллі, а також високої ефективності досягають невеликі підприємства до 250 га. Але все ж таки можна зрозуміти, що перевага віддається великим підприємствам [114, с. 3].

Таблиця 2.12

*Ефективність виробництва в сільськогосподарських підприємствах України**

Показник	1990**	2000	2006	2007	2008	2009	2010
Прибуток, збиток (-) від реалізації сільськогосподарської продукції, грн.	11422,8	-121,4	1283,3	1253,2	630,4	4168,9	5462,1

Продовж. табл. 2.12

1	2	3	4	5	6	7	8
У тому числі продукції:	7060,0	1834,5	1969,6	900,2	1567,3	5501,6	5450,7
- рослинництва							
- тваринництва	4362,8	-1955,9	-686,3	353,0	-936,9	-1332,7	11,4
Рівень рентабельності, збитковості (-) виробництва сільськогосподарської продукції, %***	42,6	-1,0	8,1	6,8	2,8	15,6	13,4
У тому числі продукції:	98,3	30,8	20,3	7,9	11,3	32,7	19,6
- рослинництва							
- тваринництва	22,2	-33,8	-11,3	5,0	-11,0	-13,4	0,1

*тут і далі великі та середні підприємства, які здійснювали сільськогосподарську діяльність.

**1990-млн. грн.

*** тут і далі прибуток, збиток (-) до собівартості реалізованої продукції.

Джерело: Статистичний щорічник «Сільське господарство України» за 2010 рік / Державний комітет статистики України. – К., 2011

З наведених у таблиці 2.12 даних можна зробити кілька важливих висновків:

1. Прибутковість сільськогосподарських підприємств у роки аграрної реформи істотно знизилася. Тобто ефект від приватизації землі одержаних колгоспів і радгоспів – від’ємний. У 2000 році сектор аграрних підприємств у цілому був збитковим. А це суперечить принципам та законам ринкової економіки.

2. За період 2004-2010 рр. намітилися певні позитивні зрушення. Сектор сільськогосподарських підприємств був щорічно прибутковим.

3. Збитковим, крім 2005-2009 рр., залишалася тваринницька галузь, але на 2010 р. вона мала 0,1% рентабельності.

4. Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції в 2010 р. порівняно з 1990 р. знизився на 29,2%. Із розрахунку на рік у 2006-2010 рр. цей показник становив 9,3%. У 2008 р., як відомо, був рекордний валовий збір зернових і зернобобових культур (53,3 млн. т, що на 6,4% більше порівняно з 1990 р.). Прибуток від сільськогосподарської продукції в 2010 р. становив 5,5 млрд. грн., а з розрахунку на один рік у середньому за 2004-2008 рр. – майже 2,6 млрд. грн. Самі по собі ці показники свідчать лише про те, що сектор сільськогосподарських підприємств упродовж п’яти років був прибутковим. Але в умовах ринкової економіки цього недостатньо. Жорстка конкуренція об’єктивно змушує кожного товаровиробника здійснювати не просто розширене відтворення, інтенсивно запроваджувати інновації.

У той же час, при аналізі ефективності виробництва сільськогосподарської продукції важливе значення має структура виробничих витрат (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Структура витрат на виробництво сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах, %

Витрати	1990			2010		
	усього	у тому числі		усього	у тому числі	
		у рослинництві	у тваринництві		у рослинництві	у тваринництві
1	2	3	4	5	6	7
Витрати на оплату праці	33,6	35,2	32,3	9,1	8,6	10,0
Відрахування на соціальні заходи	4,2	8,7	0,6	3,2	3,1	3,6
Матеріальні витрати, які увійшли до собівартості продукції	<u>49,4</u> 100,0	<u>40,9</u> 100,0	<u>56,2</u> 100,0	<u>70,0</u> 100,0	<u>65,9</u> 100,0	<u>78,4</u> 100,0
у тому числі:						
- насіння і посадковий матеріал	13,7	37,4	х	11,6	18,4	х
- корми	52,1	х	82,2	26,2	х	71,0
- інша продукція	5,3	7,3	4,1	2,8	0,9	5,9
- мінеральні добрива	9,0	24,5	х	15,4	24,4	х
- нафтопродукти	5,1	9,9	2,4	14,2	20,2	3,9
- електроенергія	1,4	1,3	1,5	2,3	1,6	3,6
- паливо	0,7	0,8	0,7	1,5	1,3	2,0
запчастини, ремонтні і будівельні матеріали	6,0	8,4	4,6	6,9	8,9	3,5
оплата послуг і робіт	6,7	10,4	4,5	19,1	24,3	10,1
амортизація основних засобів	9,8	11,8	8,2	5,3	5,9	3,9
Інші витрати	<u>3,0</u> 100,0	<u>3,4</u> 100,0	<u>2,7</u> 100,0	<u>12,4</u> 100,0	<u>16,5</u> 100,0	<u>4,1</u> 100,0
з них орендна плата:						
- за земельні частки (паї)	—	—	—	56,7	63,6	х
- за майнові паї	—	—	—	0,8	0,8	1,0

Джерело: опрацьовано автором за [165]

Встановлено, що з внутрішніх чинників конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств суттєвими є витрати на виробництво і реалізацію продукції. Так, якщо у 1990 р.

матеріальні витрати, які увійшли до собівартості продукції, склали 49,4%, то у 2010 р. – 70%. Особливо значне зростання витрат за аналізований період відбулось у сфері промислової продукції і послуг (мінеральні добрива – з 9 до 15,4%; нафтопродукти – з 5,1 до 14,2%; оплата послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями – з 6 до 19,1%).

У складі статті «Інші витрати» значну частину стали займати орендні плати за земельні частки (паї) та майнові паї. До негативних тенденцій у зміні структури собівартості слід віднести зменшення частки витрат на оплату праці та відрахувань на соціальні заходи. Так, якщо у 1990 р. вони склали 33,6 та 4,2% відповідно, то у 2010 р. їх значення зменшилося до 9,1 та 3,2%.

Якщо зважити на той факт, що інноваційний розвиток – це, передусім, впровадження у виробництво новітніх видів техніки і технологій, наведемо такі дані. Енергетична потужність сільськогосподарських підприємств у 2010 р. знизилася в 2,7 рази порівняно з 1990 р. Така ж динаміка наявної кількості тракторів, комбайнів, кормозбиральної техніки. Зокрема, кількість тракторів із розрахунку на 1000 га посівної площі зернових (без кукурудзи) зменшилась у два рази, кукурудзозбиральних комбайнів із розрахунку на 1000 га посівної площі кукурудзи – у 6 разів. Необхідно зважити й на ту обставину, що у 2010 р. 55,1% від загального обсягу валової продукції було вироблено в господарствах населення. Останні – це практично мануфактурне, доіндустріальне, дрібне за розмірами і переважно натуральне виробництво.

Традиційно дискусійним було і залишається питання щодо впливу розмірів аграрних підприємств на їх прибутковість. Однак на сьогодні більшість науковців визнають суттєву роль концентрації виробництва на рівні підприємств, її позитивний вплив на прибутковість.

Вплив розмірів господарств на їх економічну ефективність і продуктивність, виробничо-економічний ефект великого, насамперед за земельними масивами, сільськогосподарського виробництва знаходить прояв у таких моментах (за інших рівних умов):

1. Великі господарства мають можливість більш ефективно використовувати уречевлені засоби, виробничу і соціальну інфраструктуру, застосовувати нову техніку і технологію. І тут слід погодитися з тими дослідниками, які вважають теоретично обґрунтованими і підтвердженими практикою спостереження, що таких ресурсів, як техніка, потрібно набагато більше при зменшенні розмірів землекористування, до того ж, значно падає ефективність використання машин через їх недовантаження протягом року, сезону робіт. Виникають додаткові затрати супутніх ресурсів, пов'язаних із забезпеченням машиновикористання, будівництвом пунктів технічного обслуговування, гаражів, стоянок, заправних пунктів і таке

інше; ускладнюється система інженерно-технічного забезпечення, збільшується штат обслуговуючого персоналу. Відбуваються зміни у забезпеченні іншими ресурсами, пов'язаними з подальшою переробкою і транспортуванням виробленої продукції. Крім того, великі господарства ефективніші (порівняно з невеликими) і з точки зору раціонального використання землі. У розрахунку на одиницю земельної площі її обробіток, збирання врожаю на великих земельних масивах обходиться дешевше. Але головний ефект полягає в тому, що великі господарства мають набагато більше можливостей для застосування науково обґрунтованої системи чергування культур (сівозмін). Значення цього чинника у справі збереження і підвищення родючості ґрунтів, а отже, підвищення врожайності важко переоцінити. Досить послатися на результати тривалого досвіду польової станції Московської сільськогосподарської академії ім. К.А. Тімірязєва. Він довів, що завдяки раціональній сівозміні, навіть без застосування добрив, урожайність зернових порівняно з монокультурою майже подвоюється.

2. У великих господарствах, де зайнято багато працівників, є можливість більш ефективно використовувати робочу силу. Тут слід виділити такі моменти. Відносно дешевше і швидше у практичному і теоретичному аспектах обходиться підготовка працівників за рахунок їх більш вузької професійної спрямованості порівняно з універсальною професійною підготовкою фермерів. У великих господарствах використовується спеціалізація і кооперація праці, що сприяє підвищенню її продуктивності. Крім того, сама по собі колективна праця породжує внутрішнє змагання, яке позитивно впливає на ставлення до праці.

3. На великих підприємствах є можливість здійснювати первинну обробку або переробку сільськогосподарської продукції, її зберігання і реалізацію у фірмових магазинах. Крім того, вони можуть реалізовувати продукцію не в період масового збирання, коли пропозиція вища за попит, а у більш пізні терміни із сприятливою кон'юнктурою. Все це впливає на збільшення прибутків підприємств.

4. У США, наприклад, є рекомендації, згідно з якими за умов наявності у фермера земельної площі в межах 1000 га йому рекомендується розвивати повну переробку виробленої сільськогосподарської продукції, створюючи технологічне замкнене виробництво. Це дозволить власникам землі у два-три рази збільшити обсяг товарної продукції при створенні своєї торговельної мережі.

5. У соціальному плані велике підприємство з колективним господарюванням має більше можливостей для забезпечення раціонального режиму й відпочинку, а спільне використання об'єктів невиробничої інфраструктури у розрахунку на одну людину обходиться дешевше. Знімається також проблема суспільної ізоляції працівників.

6. Великі господарства мають більші можливості щодо закупівлі нової техніки, а також застосування прогресивних технологій. Так, у США великі ферми, використовуючи досягнення науково-технічного прогресу, здійснюють небачену раніше концентрацію і централізацію сільськогосподарського виробництва, застосовують ресурсозберігаючі технології. Такі господарства дуже продуктивні й високоефективні. У США великі фермерські господарства із середнім розміром земельних угідь 2,7 тис. га виробляють продукції з кожного гектара у 7 разів більше, ніж фермери, які мають приблизно середньостатистичний розмір земельних угідь – 168 га.

До речі, за статистичними даними 2008 р. у сільському господарстві Дніпропетровської області 40% посівної площі, або 600 тис. га, обробляли сільськогосподарські підприємства з площею до 100 га, тоді як господарства з розміром земельного наділу понад 1000 га вже мали 60% посівної площі (всього 1049 сільгоспідприємств, з них з площею сільськогосподарських угідь 1000 га – 324 або 30,3%, у 2010 р. дані пропорції збереглися – з 1051 сільгоспідприємства площу сільськогосподарських угідь понад 1000 га мали 326, або 30,9%).

Укрупнення виробництва, рівень його концентрації має мінімальну, оптимальну і максимальну межі. Нижче мінімальної межі господарство може бути нерентабельним саме через невеликі розміри. Оптимальний рівень концентрації сільськогосподарського виробництва (за інших рівних умов) забезпечує мінімальну собівартість одиниці продукції. Слід зазначити, що в міру розвитку виробничих сил оптимальний розмір землекористування підвищується. Так, за підрахунками економістів Німеччини, фермеру, щоб повністю жити за рахунок доходу від ведення господарства 20 років тому, досить було мати земельну ділянку розміром в 15 га. Тепер недостатньо 50 га. Не зайвим буде нагадати: у 1913 р. мільйони товарних куркульських господарств Росії мали приблизно 80 млн. га землі, і середня площа одного такого господарства не перевищувала 7 га, що в основному відповідало кінно-ручній технології обробітку землі і вирощуванню основних сільськогосподарських культур.

Концентрація виробництва – це процес затвердження виробництва на великих підприємствах [82].

Говорячи про структуру українського агробізнесу, слід виділяти три основні рівні, а саме:

- перший рівень – агробізнес у фермерських господарствах, кооперативах, агропромислових об'єднаннях і фірмах;
- другий рівень – рівень національної економіки;
- третій рівень – міжнародний.

Треба обов'язково враховувати той факт, що на практиці всі ці рівні тісно пов'язані.

Великі підприємства виготовляють сталий асортимент масової продукції. Це дає можливість значно зменшити витрати на вироблену продукцію, знизити ціну на неї і зробити її доступною для масового

споживача. Переваги великих підприємств полягають у тому, що вони активно формують ринок, створюючи нові види товарів і послуг. Такі підприємства здійснюють великомасштабне фінансування розробок науково-технічних проектів, що сприяє розвитку національного потенціалу країни.

Аргументом на користь великих підприємств є також те, що на них виробляється продукція найновіших наукоємних технологій.

Та зрештою, тільки сектор великотоварних агроструктур у змозі забезпечити продовольчу безпеку країни. Що стосується дрібнобізнесових господарств, то вони можуть зайняти певну нішу в аграрній сфері, спеціалізуватися на трудомістких видах виробництва, що не потребують великих земельних площ [106].

Проте розміри ферм і комплексів не можна збільшувати безмежно. Слід враховувати, що транспортні витрати з розрахунку на одну голову тварин та одиницю продукції при надто великих розмірах ферм і комплексів значно зростають, а санітарно-зоотехнічні умови погіршуються [117].

Отже, нами виявлено взаємозалежності між розмірами сільськогосподарських підприємств. Далі більш детально зупинимося на оцінці конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

2.3. Оцінка конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств

Ґрунтово-кліматичні умови України сприятливі для ефективного виробництва всіх основних видів сільськогосподарської продукції.

Сільське господарство робить значний внесок в економіку України. Частка цієї галузі у ВВП країни перевищує внесок будівельної галузі у 2,4 рази, виробництва машин і устаткування – у 2 рази, металургії і металообробки – у 1,8 рази. Аграрний сектор перевищує внесок таких вагомих галузей промисловості, як металургійна, машинобудівна, електроенергетична та будівельна разом узятих.

В останні 6 років у товарній структурі експорту України частка сільськогосподарської продукції серед товарних груп у середньому становила 12-13%, посідаючи друге місце після металів та виробів із них. За цей період експорт зріс майже у 3,3 рази.

Площа сільськогосподарських угідь України становить 22% від площі цих угідь у 27 країнах – членах Європейського Союзу. З розрахунку на одного жителя України припадає 0,8 га сільськогосподарських угідь, у тому числі 0,65 га ріллі, тоді як у середньому по країнах ЄС-27 ці показники становлять відповідно 0,37 та 0,21 га. По виробництву окремих видів сільськогосподарської продукції Україна займає провідні місця у світі. В таблиці 2.14 надано інформацію про місце, яке займала Україна з виробництва тих чи інших продуктів у 2010 р.

Таблиця 2.14

Місце у світі з виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції Україною, 2010 рік

Продукція	Місце	Продукція	Місце
Олія соняшникова	2	Пшениця	11
Ячмінь	3	Алкогільні напої	13
Насіння соняшнику	4	Сири молочні	13
Яловичина і телятина	9	Шоколадні вироби	13
Молоко сухе	10	Соеві боби	14

Як видно з даних таблиці 2.14, 10 позицій української продукції за обсягами виробництва посідають перші 14 місць світового виробництва. Це досягається високою часткою виробництва сільськогосподарської продукції у загальносвітових обсягах (таблиця 2.15).

Таблиця 2.15

Частка продукції сільського господарства України у загальносвітових обсягах, 2010 рік.

Показники	%
Площа ріллі	2,3
Виробництво зерна	1,6
Цукрових буряків	6,4
Соняшнику	11,5
Картоплі	6,0
М'яса всіх видів (у забійній вазі)	0,6
Молока	2,2
Яець	1,2

Дніпропетровщина належить до регіонів, у яких виробляється значна частина сільськогосподарської продукції України. Площа угідь, які використовуються для сільськогосподарського виробництва, складає 2,512 млн. га, в тому числі площа ріллі становить 2,125 млн. га.

За обсягом виробництва валової продукції сільського господарства Дніпропетровська область посідає перше місце серед інших регіонів України [165].

Питома вага області у загальнодержавному обсязі виробництва складає майже 7%, у тому числі по продукції рослинництва – 6,4%, тваринництва – 6,1%.

За даними Міністерства аграрної політики, чисельність поголів'я великої рогатої худоби (ВРХ) на 1 березня 2010 р. в цілому по Україні

по відношенню до відповідного періоду 2009 р. в усіх категоріях господарств зменшилась на 4,3% (у 2009 р. – 5347,6 тис. голів, у 2010 р. – 5120 тис. голів). Збільшення поголів'я мало місце лише в Одеській області, де воно становило 0,7%, в усіх інших областях, в тому числі і в Дніпропетровській, поголів'я великої рогатої худоби зменшилось. Із 25 регіонів України Дніпропетровська область разом із Херсонською посідає передостаннє місце. Поголів'я тут зменшилося на 6,7% (такий показник і у Херсонській області). Останнє місце посідає Донецька область.

Якщо розглянути динаміку чисельності поголів'я свиней, то по Дніпропетровській області вона зростає. Так, на початок 2010 р. по відношенню до відповідного періоду 2009 р. кількість свиней збільшилася на 15,5% (528,2 тис. голів проти 457,2 тис. голів), та все ж цей показник менше середнього по Україні (116,7%) і область посідає 18 місце (в Одеській області зростання становило 30%, у Харківській – на 20,8%, у Хмельницькій – на 21,7%, у Миколаївській – на 22,8%). По області поголів'я свиней збільшилось і у населення на 10,8%, але цей показник нижче середнього по Україні (112,7%) і значно нижчий, ніж у Автономній Республіці Крим (1527,3%), Запорізькій (120,2%), Миколаївській (132,2%) та Одеській області (139,6%).

Лідерами у вирощуванні та відгодівлі свиней в області є ТОВ «Агро-Овен» Магдалинівського району, ТОВ «Прогресс-Агро» Васильківського району, ДП «Агро-Аврора» Нікопольського району.

В цілому по Україні в усіх категоріях господарств станом на початок 2010 р. у порівнянні до 2009 р. зменшилося виробництво молока на 2,5%, а у Дніпропетровській області – на 5,8% (21 місце серед областей). Зростання обсягів виробництва молока відбулося лише у Полтавській, Рівненській, Закарпатській і Чернігівській областях.

З початку 2009 р. надій в середньому на корову по області складав 3087 кг молока, що більше на 24 кг в порівнянні з 2008 роком. Найвищих результатів по продуктивності корів досягли ТОВ АФ ім. Горького Новомосковського району – 5548 кг, АТЗТ «Агро-Союз» Синельниківського району – 5394 кг.

У 2010 р. по Україні було реалізовано на забій худоби та птиці в живій вазі 474,8 тис. т. проти 459,0 тис. т. у 2009 р., або 103,4%. У Дніпропетровській області відповідно 39,3 тис. т. (2010 р.), проти 40,5 тис. т. (2009 р.), або 103,1%. Це 8,6% загальної реалізації по Україні (2009 р.) і 8,5% станом на 1 березня 2010 р., тобто зменшення становить 0,01%.

По виробництву яєць станом на 01.03.2010 р. в Дніпропетровській області показник був нижче середнього по Україні. Усі категорії господарств у цей період у цілому по Україні виробили яєць більше на 3,7% порівняно з попереднім роком

(2155,5 млн. шт. (2009 р.) до 2235,7 (2010 р.)), а по області відбулося зменшення на 1,9%, у сільськогосподарських підприємствах всіх форм власності – на 1,6%, у населення на – 3,1% (17 місце по Україні). Найкращі показники спостерігалися у Херсонській, Львівській, Харківській областях, Автономній Республіці Крим. Лідерами з виробництва яєць у Дніпропетровській області є ТОВ «Птахофабрика «Дніпропетровська» Дніпропетровського району, ТОВ «Авіас-2000» Апостолівського району, ПП «Агроцентр» Дніпропетровського району, ТОВ «Союз-Даг» Верхньодніпровського району.

Матеріально-технічна база при технологічному забезпеченні кормами в галузі птахівництва в області дозволяє утримувати близько 20 млн. голів птиці. Виробничий потенціал птахівничих підприємств яєчного напрямку дозволяє щорічно виробляти до 1 млрд. штук яєць.

За даними управління агропромислового розвитку Дніпропетровської області, середньооблікова чисельність штатних працівників сільгосппідприємств зменшилась на 7,1%, відповідно зменшився фонд оплати праці на 2,2%, хоч середньомісячна зарплата за 6 місяців 2009 р. збільшилась у порівнянні із відповідним періодом 2008 р. на 10,1%, або на 115 грн. Рівень працевлаштування на 01.03.2009 р. складав по районах області від 1,3% (Межівський район) до 14,5% (Софіївський район).

Для аналізу конкурентоспроможності в ТОВ «Деміс-Агро» Дніпропетровського району проведемо портфельний аналіз за методом General Electric (матриця «привабливість – конкурентоспроможність»). Аналіз за даним методом проводиться за двома основними параметрами: привабливість галузі та конкурентоспроможність або сильні сторони підприємства.

Для побудови матриці спершу здійснимо оцінку привабливості галузі, виконавши такі кроки:

- виберемо істотні критерії оцінки (ключові чинники успіху для даного галузевого ринку);
- привласнимо кожному чиннику вагу, яка відобразить його значущість у світлі корпоративних цілей (сума ваги дорівнює одиниці);
- дамо оцінку ринку по кожному з вибраних критеріїв від одиниці (непривабливий) до п'яти (дуже привабливий);
- помноживши вагу на оцінку і з'єднавши отримані значення за всіма чинниками, дістанемо зважену оцінку/рейтинг привабливості ринку даної продукції.

Індикаторами привабливості ринку для нашого випадку можна вважати: розмір ринку; темпи зростання; галузеву рентабельність; інтенсивність конкуренції; можливість нецінової конкуренції. Критерії привабливості, їхня характеристика та вагомість для ТОВ «Деміс-Агро» подані в таблиці 2.16.

Таблиця 2.16

*Індикатори привабливості ринку ТОВ «Деміс-Агро»
Дніпропетровського району*

Критерії привабливості	Вагомість	Діапазон оцінок		
		Низька	Середня	Висока
Розмір ринку	0,15	< 10000	10000-50000	> 50000
Темпи зростання	0,35	< 0,6	0,6 – 1,2	> 1,2
Галузева рентабельність	0,20	< 10%	10 – 25%	> 25%
Інтенсивність конкуренції	0,20	олігополія	розпилена конкуренція	вільна конкуренція
Можливість нецінкової конкуренції	0,10	стандартна продукція	низька	висока
Всього	1,00	х	х	х

Далі здійснимо оцінку конкурентоспроможності ТОВ «Деміс-Агро» на ринку з використанням процедури, аналогічної описаній на попередньому етапі.

Критерії конкурентоспроможності, їхня характеристика та вагомість, за допомогою яких будемо проводити оцінку конкурентоспроможності ТОВ «Деміс-Агро», подані в таблиці 2.17.

Таблиця 2.17

*Індикатори конкурентоспроможності ТОВ «Деміс-Агро»
Дніпропетровського району*

Критерії конкурентоспроможності	Вагомість	Діапазон оцінок		
		Низька	Середня	Висока
Відносна частка ринку	0,15	< ½ лідера	> ½ лідера	лідер
Собівартість продукції	0,30	> прямого конкурента	= прямому конкуренту	< прямого конкурента
Рівень освоєння технології	0,20	важко досягти	легко досягти	вже досягнуто
Особливі характеристики	0,15	типовий товар	товар слабо диференційований	унікальна пропозиція
Конкурентоспроможність ціни	0,20	< прямого конкурента	= прямому конкуренту	> прямого конкурента
Всього	1,00	х	х	х

Індикаторами конкурентоспроможності для нашого випадку можна вважати: відносну частку ринку; собівартість продукції; рівень

освоєння технології; особливі характеристики; конкурентоспроможність ціни.

На основі наведених критеріїв проведемо оцінку привабливості кожного сегмента ринку та конкурентоспроможності ТОВ «Деміс-Агро» в цих сегментах. Почнемо з оцінки привабливості ринку зерна (табл. 2.18).

Таблиця 2.18

*Оцінка привабливості ринку зерна
ТОВ «Деміс-Агро» Дніпропетровського району*

Критерії привабливості	Вагомість	Оцінка	Зважений бал
Розмір ринку	0,15	5	0,75
Темпи зростання	0,35	3	1,05
Галузева рентабельність	0,30	3	0,90
Інтенсивність конкуренції	0,10	5	0,50
Можливість нецінової конкуренції	0,10	3	0,30
Всього	1,00	x	3,50

Як бачимо, після проведення відповідних розрахунків ринок зерна отримав загальну оцінку привабливості ринку «3,5».

Наступним етапом аналізу є оцінка конкурентоспроможності ТОВ «Деміс-Агро» на ринку зерна (табл. 2.19).

Таблиця 2.19

*Оцінка конкурентоспроможності
ТОВ «Деміс-Агро» Дніпропетровського району на ринку зерна*

Критерії конкурентоспроможності	Вагомість	Оцінка	Зважений бал
Відносна частка ринку	0,15	5	0,75
Собівартість продукції	0,30	4	1,20
Рівень освоєння технології	0,20	4	0,80
Особливі характеристики	0,15	2	0,30
Конкурентоспроможність ціни	0,20	4	0,80
Всього	1,00	x	3,85

Отже, загальна оцінка конкурентоспроможності ТОВ «Деміс-Агро» на ринку зерна становить «3,85».

Отримані результати означають, що привабливість ринку зерна для ТОВ «Деміс-Агро» (зважений бал 3,50) – середня, а конкурентоспроможність досліджуваного підприємства на цьому ринку (зважений бал 3,85) є доволі високою. Перейдемо до оцінки привабливості ринку кукурудзи на зерно (табл. 2.20).

Таблиця 2.20

*Оцінка привабливості ринку кукурудзи на зерно
ТОВ «Деміс-Агро» Дніпропетровського району*

Критерії привабливості	Вагомість	Оцінка	Зважений бал
Розмір ринку	0,15	5	0,75
Темпи зростання	0,35	5	1,75
Галузева рентабельність	0,20	4	0,80
Інтенсивність конкуренції	0,20	5	1,00
Можливість нецінової конкуренції	0,10	1	0,10
Всього	1,00	x	4,40

Ринок кукурудзи на зерно отримав загальну оцінку привабливості ринку «4,40». Дана оцінка є найвищою серед усіх видів продукції, яку реалізовує досліджуване підприємство, що зумовлено наявністю тісних економічних зв'язків із переробниками.

Далі проаналізуємо конкурентоспроможності ТОВ «Деміс-Агро» на ринку кукурудзи на зерно (табл. 2.21).

Таблиця 2.21

*Оцінка конкурентоспроможності ТОВ «Деміс-Агро»
Дніпропетровського району на ринку кукурудзи на зерно*

Критерії конкурентоспроможності	Вагомість	Оцінка	Зважений бал
Відносна частка ринку	0,15	4	0,60
Собівартість продукції	0,30	4	1,20
Рівень освоєння технології	0,20	3	0,60
Особливі характеристики	0,15	2	0,30
Конкурентоспроможність ціни	0,20	3	0,60
Всього	1,00	x	3,30

Загальний бал, що характеризує конкурентоспроможність ТОВ «Деміс-Агро» на ринку кукурудзи на зерно, становить «3,30».

Отже, за результатами оцінки можна сказати, що привабливість ринку кукурудзи на зерно (зважений бал 4,40) – дуже висока, а конкурентоспроможність господарства на цьому ринку (зважений бал 3,30) середня. Наступним проаналізуємо ринок соняшнику (табл. 2.22).

Таблиця 2.22

*Оцінка привабливості ринку соняшнику ТОВ «Деміс-Агро»
Дніпропетровського району*

Критерії привабливості	Вагомість	Оцінка	Зважений бал
Розмір ринку	0,15	5	0,75
Темпи зростання	0,35	2	0,70
Галузева рентабельність	0,30	4	1,20
Інтенсивність конкуренції	0,10	5	0,50
Можливість нецінової конкуренції	0,10	3	0,30
Всього	1,00	x	3,45

Загальний бал, що характеризує привабливість ринку соняшнику – «3,45».

Оцінимо конкурентоспроможність ТОВ «Деміс-Агро» на ринку соняшнику (табл. 2.23).

Таблиця 2.23

*Оцінка конкурентоспроможності ТОВ «Деміс-Агро»
Дніпропетровського району на ринку соняшнику*

Критерії конкурентоспроможності	Вагомість	Оцінка	Зважений бал
Відносна частка ринку	0,15	2	0,30
Собівартість продукції	0,30	3	0,90
Рівень освоєння технології	0,20	2	0,40
Особливі характеристики	0,15	1	0,15
Конкурентоспроможність ціни	0,20	3	0,60
Всього	1,00	x	2,35

Отже, загальна оцінка конкурентоспроможності ТОВ «Деміс-Агро» на ринку соняшнику становить «2,35».

Зважений бал по привабливості ринку соняшнику (3,45) дає змогу зробити висновок, що привабливість даного ринку середня і конкурентоспроможність оцінюваного підприємства на цьому ринку (зважений бал 2,35) також посередня.

Далі будемо матрицю, де відображаємо отримані нами результати стосовно привабливості ринку (горизонтальна вісь) та конкурентоспроможності (вертикальна вісь) (рис. 2.1).



Рис. 2.2. Матриця «привабливість – конкурентоспроможність» для продукції галузі рослинництва ТОВ «Деміс-Агро» Дніпропетровського району

Як бачимо з рисунку 2.1, зерно та соняшник потрапили до сектору з середніми показниками привабливості, а кукурудза на зерно – до сектору високої привабливості.

Це означає, що розвиток виробництва кукурудзи на зерно є перспективним для досліджуваного підприємства, і додаткові кошти, які отримуються в інших галузях, доцільно спрямовувати саме на цей напрям.

Вся діяльність підприємства мусить обов'язково базуватися на точному і вивіреному знанні потреб цільового ринку і споживчого попиту, оцінці та врахуванні умов виробництва в найближчий час і на перспективу.

Дніпропетровська область по окремих показниках економічної діяльності сільгоспідприємств за 2009 р. посідала перше місце лише за обсягом виробництва м'яса (у живій вазі) в усіх категоріях господарств; у 2008 р. – третє місце за чисельністю поголів'я птиці і третє місце за валовим збором зернових і зернобобових культур, за обсягом виробництва яєць від птиці всіх видів в усіх категоріях господарств та за придбанням техніки та обладнання.

Обсяги виробництва сільськогосподарської продукції та сировини завжди розглядаються як узагальнюючий результат господарської діяльності агропідприємств, адже при вирішенні проблем гарантування продовольчої безпеки найбільшій ваажливості набувають питання кількісного значення продовольчого забезпечення.

Слід відзначити, що агровиробниками регіону у 2007 р. було реалізовано зернових культур 1482998 т (або 10,6% від обсягів реалізації по Україні – 13965414 т). У 2008 р. реалізація зернових по Україні становила 10273795 т (зменшення порівняно з 2007 р. – 3691619 т, або 26,4%). Придніпровським регіоном було реалізовано в цьому році 1416218 т, або 13,8% від загального обсягу. Таким чином, Придніпровський регіон у рейтингу реалізації зернових культур у 2008 р.

посідав третю позицію після Східного, яким було реалізовано 2420546 т, або 23,6% від загального обсягу реалізації по Україні, та Причорноморського, яким була реалізовано відповідно 1627632 т, або 15,8% [9].

Динаміка виробництва основних видів сільськогосподарської продукції агропідприємствами Дніпропетровської області за 1990-2010 рр. представлена у таблиці 2.24.

Показники діяльності сільськогосподарських підприємств області у 2008-2010 рр. доводять нестабільність їх роботи. Найбільш рентабельним в області є виробництво соняшнику (у 2008 р. – 34,5%, у 2009 р. – 53,5%, 2010 р. – 57,8%) та картоплі (13,6%, 48,5% і 39,7 відповідно), решта продукції рослинництва хоча і була рентабельною, але мала показник нижче ніж у 2008 р. та нижче показника в цілому по галузі (у 2007 р. – 38,7%, у 2009 р. – 25,9%, у 2010 р. – 30,4%).

Таблиця 2.24

Показники виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції агропідприємствами Дніпропетровської області за роками, (1990, 2000, 2005-2010 рр.), тис. т

Продукція	1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	1990 до 2010,%
Зернові культури	3552,2	1571,4	3056,8	2908,4	2635,3	1671,8	3693,9	3978,2	112,0
Насіння соняшнику	310,1	451,8	358,8	612,9	761,5	617,7	851,4	867,4	279,7
Цукрові буряки	671,9	270,2	436,9	358,6	585,2	155,8	43,1	39,4	5,9
Картопля	302,4	683,2	674,2	583,5	581,5	378,9	570,1	612,5	202,5
Овочі	455,7	433	498,7	493,9	525,1	469,3	541,2	487,2	106,9
Плоди і ягоди	158,6	196,2	163,7	166,1	78,4	152,1	157,1	167,8	105,8
М'ясо (у живій масі)	526,5	136,7	135,7	160,9	183,1	210,6	244,3	257,9	49,0
Молоко та молочні продукти	1300	522,3	492,7	494	474,3	415,7	381,4	403,1	31,0
Яйця, млн.шт.	1066	436,9	738,4	881,3	974,9	879,7	904,1	897,2	84,2
Вовна	1667	45,3	34,6	30,2	35,6	39,1	53	49,0	2,9

Що стосується продукції тваринництва, то показник рентабельності був вищим по відношенню до 2008 р. тільки по вирощуванню свиней (у 2008 р. – 6,8%, у 2009 р. – 19,4%, у 2010 р. – 21,4%). По виробництву яєць курячих у 2009 р. показник рентабельності зменшився на 3,7% по відношенню до 2008 р. і склав 16,4%, а по виробництву молока – на 6,7% і склав 0,2%. Решта продукції тваринництва (великої рогатої худоби, овець, птиці, вовни) була збитковою. Але в цілому рентабельність у 2008 р. по галузі тваринництва була значно кращою за показники 2007 р. (у 2007 р. – (-12,7%), у 2008 р. – 3%, в 2010 р. – -10,4%).

Слід відмітити зростання повної собівартості 1 ц. практично по всіх видах продукції рослинництва і тваринництва. Особливо зросла

собівартість ріпаку ярого з 190,05 грн./ц у 2008 р. до 348,7 грн./ц у 2009 р., а також вовни – з 681,5 грн./ц до 1377,78 грн./ц. Зростання собівартості виробленої продукції негативно вплинуло на рентабельність виробництва ріпаку ярого, вовни, м'яса птиці, овець, великої рогатої худоби. Воно стало збитковим. Динаміку рівня рентабельності сільськогосподарської діяльності у сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської області наведено в табл. 2.25.

Таблиця 2.25

Динаміка рівня рентабельності сільськогосподарської діяльності у сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської області, %

Показник	1990	2000	2001	2004	2005	2006	2007	2008	2009	1990 до 2009, +/-
Дніпропетровська область, в т. ч.	-	-2,9	29,5	16,3	23,3	14,2	22,0	19,0	-	-
Рослинництво	143,2	26,2	40,8	21,2	13,7	16,9	38,7	25,9	24,7	-118,5
Зернові культури	296,5	35,4	26,9	15,4	6,4	10,3	16,7	21,0	21,0	-275,5
Насіння соняшнику	228,7	52,6	60,4	40,8	32,7	26,2	76,8	34,5	53,5	-175,2
Цукрові буряки (фабричні)	33,3	22,9	22,4	9,4	16,3	21,9	-25,9	-20,7	21,0	-12,3
Овочі відкритого ґрунту	20,5	13,9	75,9	11,3	81,4	95,0	60,6	26,5	23,5	3
Картопля	12,8	53,2	44,3	-11,2	35,4	124,4	26,9	13,6	48,5	35,7
Плоди	67,6	23,8	40,4	88,6	98,6	133,1	-7,1	2,9	-	-
Тваринництво	13,9	-34,7	8,3	9,6	34,3	11,2	-12,7	3,0	3,5	-10,4
М'ясо великої рогатої худоби	7,5	-47,7	-41,9	-39,0	-26,6	-45,3	-47,0	-39,8	-41,6	-49,1
Свиней	27,4	-35,4	-21,0	-3,7	23,4	-3,3	-19,0	6,8	19,4	-8
Овець і кіз	-21,9	-46,5	-65,0	-44,6	-33,5	-54,1	-38,4	-49,2	-43,1	-21,2
Птиці	18,5	-43,5	62,0	37,2	55,0	28,9	-48,3	-53,7	-31,9	-50,4
Молоко та молочні продукти ¹	14,5	7,0	25,2	12,6	19,1	1,4	10,4	6,9	0,2	-14,3
Яйця	16,4	-11,5	14,8	9,0	27,8	2,6	10,5	20,1	16,4	0
Вовна	-7,3	-70,2	-79,5	-71,3	-87,2	-80,0	-80,6	-51,8	-77,3	-70

¹ З 2001 року – молоко незбиране.

*Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2008 рік

Дніпропетровська область є провідною в Україні за чисельністю суб'єктів племінної справи та якістю племінних ресурсів. В області сконцентровані генофонди цілого ряду порід, яких немає в інших областях, тут нараховують 96 суб'єктів племінної справи, в тому числі 32 племінних заводи та 51 племінний репродуктор.

У сільгосп підприємствах Дніпропетровської області постійно проводиться робота з удосконалення племінних і продуктивних якостей свиней. Жоден регіон України не має таких племінних ресурсів.

В умовах стрімкого зростання цін на паливо-мастильні матеріали впровадження енергозберігаючих технологій стає одним із найважливіших питань, вирішення якого впливає на конкурентоздатність будь-якого суб'єкта господарювання.

На сьогодні Дніпропетровська область має всі можливості для поступового переходу на безвідвальний обробіток ґрунту, який є менш енергозатратним у порівнянні з так званою традиційно технологією. Для цього в області вже закуплено 85 агрегатів для посіву за системою «No-till».

Одним із негативних чинників, що призводять до зменшення конкурентоздатності аграрних підприємств, є фактичне свавілля посередників, які не лише не виконують своєї основної функції – якісно, вчасно і дешево надавати послуги для сільськогосподарських підприємств, а навпаки – фактично ставлять аграріїв на межу виживання. Так, посередник разом з переробниками створюють такі умови, що поки продукт сільгоспвиробників доходить до прилавку, він зростає в ціні у 6 разів. Споживачів «роздягають» дороговизною, виробника – низькими цінами. При цьому переробники і посередники навіть не намагаються йти на суттєве зменшення цін на фоні падіння вартості сировини. І так практично по всій продукції вітчизняного сільгоспвиробника [149]. Держава своїм невтручанням у ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції ставить під загрозу саме існування цього сектору економіки.

Окрім цього, не варто забувати про рівень державної підтримки виробництва сільгосппродукції в Україні, який в десятки разів нижчий, ніж у країнах ЄС. Так, у країнах ЄС державна підтримка сягає 300-700 євро на гектар. У сусідній Польщі вона становить 200 євро.

Якщо подивитись на досвід європейських держав, розвиток промисловості і сільського господарства завжди супроводжувався розвитком банківської сфери. Дешеві довгострокові кредити – нездійсненне прагнення українських сільгоспвиробників, бо специфіка сільського господарства України така, що повернення кредиту протягом календарного року не дає можливості для розвитку господарства. До того ж, при середній рентабельності агрофірм 15-20% і такій самій, а то й більшій, відсотковій ставці брати кредит просто ні до чого, весь прибуток піде на погашення відсотків за користування кредитом [44].

Сільське господарство єдине з-поміж решти економічних секторів гідно витримало перші удари Світової кризи. Завдяки великому врожаю зернових у 2008 р. аграрний сектор за підсумками січня-червня 2009 р. продемонстрував зростання на 2,6%. Такі успіхи селян дали привід керівникам держави, деяким вітчизняним політикам

говорити про появу надії на новий рівень експорту зерна для України, яка в перспективі складе достойну конкуренцію металургам та хімікам. Аби й надалі мало місце зростання продукції агросектору, сьогодні необхідно зрозуміти, що треба зробити, щоб і надалі отримувати стабільно високі врожаї.

В умовах кризи аграрним підприємствам, як і підприємствам інших секторів економіки, стало складніше домовитися з головними фінансовими партнерами - банками. Знайти спільну мову в умовах кризи щастить не всім аграріям. Лише 30% агрокредитів пролонгуються банками. Решта фермерів «викручуються» за рахунок внутрішніх резервів і роблять свою справу сумлінно, незважаючи ні на що. Але перспектива вимальовується не зовсім гарна, бо аграрії зменшують посівні площі під зернові, тому що багато хто з них просто не має ресурсів, аби провести на гідному рівні осінньо-польові роботи. Багато хто зменшує частку посіву зернових за рахунок збільшення посівів сої або ріпаку.

Аграрії Дніпропетровської області при вирощуванні озимих культур надають перевагу посухостійким сортам одеської селекції. Що ж стосується соняшнику та кукурудзи, здебільшого працюють з імпортним насінням, що добре себе зарекомендувало («Піонер», «Сингента», «Монсанта»). Частина насінневого матеріалу вирощують самостійно, це значно зменшує собівартість тонни зерна.

В АТЗТ «Агро-Союз» – одному з найбільших агропідприємств області (площа орендованої у фізичних осіб землі сільськогосподарського призначення 118 тис. га), станом на 01.06.2010 р. мало місце зменшення кількості поголів'я свиней на 1488 голів у порівнянні з IV кварталом 2009 р. коли їх чисельність становила 23025 голів, або 5,1% від загальної кількості по області. А кількість ВРХ на цю дату збільшилась всього на 24 голови у порівнянні із IV кварталом 2009 р. і становила 3312 голів (2,2% від загальної кількості по області). Аналіз деяких кількісних показників підприємства станом на 01.04.2010 р. свідчить про зменшення прибутку від виручки у порівнянні із 01.01.2008 р. на 3,5%, а з 01.01.2009 р. – на 12,6%, при тому, що виручка за останні три роки зросла в 2,2 рази (на 01.01.2008 р. вона становила 72257,6 тис. грн, а на 01.01.2010 р. – 158927,0 тис. грн.).

Аналітичний показник ЕВІТДА свідчить про зменшення обсягу прибутку (до відрахувань видатків по відсотках свід сплати податків і амортизаційних відрахувань). Він зменшився з 41934 тис. грн. (на 01.01.2009 р.) до 38539 тис. грн. (на 01.01.2010 р.), або на 8,1%. Має місце збільшення дебіторської заборгованості з 3108 тис. грн. на 01.01.2008 р. до 8191 тис. грн. на 01.01.2010 р., в тому числі:

- розрахунки з працівниками – 1066 тис. грн;
- фінансова допомога ТОВ «Агро-Союз-Північ» – 792 тис. грн.;
- фінансова допомога ТОВ «Камаз-Україна» – 300 тис. грн.;

- фінансова допомога ВП «Агро-Союз» – 13088 тис. грн.;
- фінансова допомога ТОВ Компанія «Агро-Союз» – 19908 тис. грн.

Рівень забезпечення сільського господарства тракторами, комбайнами та іншою технікою становить 50-55% потреби. Понад 90% технічних засобів потребують заміни внаслідок їх зношеності. Враховуючи, що 21% номенклатури техніки, яка користується підвищеним попитом у сільгосптоваровиробників, взагалі не виробляється вітчизняними машинобудівельниками, сільськогосподарські підприємства вимушені купувати техніку зарубіжного виробника.

Аналіз насичення ринку України технічними засобами, необхідними для ефективного розвитку аграрного сектору економіки України і ведення прибуткового аграрного бізнесу, свідчить про те, що за останні два роки у загальних обсягах придбаної техніки і обладнання питома вага продукції вітчизняних заводів значно скоротилася.

Динаміка ввезення в країну в 2009 р. тракторів та зернозбиральних комбайнів у порівнянні з 2008 р. свідчить про те, що після прийняття ініційованої Мінпромполітики Постанови КМУ № 264, якою було передбачено надання державної підтримки на придбання виключно вітчизняної техніки і обладнання, перед унеможливлення пільгового кредитування придбання іноземної техніки різко збільшилося.

Аграрне виробництво вийшло на новий рівень, сформовано крупні, середні та фермерські господарства, які з метою виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції впроваджують сучасні технології на основі машин нового покоління, більшість з яких, на жаль, іноземного виробництва.

Технологічність значної частини номенклатури вітчизняної сільгосптехніки сьогодні служить в основному для підтримання певного технічного рівня невеликих та середніх сільгосппідприємств, які застосовують застарілі агротехнології.

Низький рівень технічного забезпечення аграрних підприємств є основною причиною технологічної відсталості землеробства. Економічний стан переважної більшості аграрних підприємств не сприяє широкому застосуванню інтенсивних технологій, через що виробництво сільськогосподарської продукції в значній мірі залежить від природно-кліматичних умов, які складаються в період розвитку рослин.

Техніко-технологічне переоснащення АПК визначено Урядом як пріоритетний напрям діяльності на наступні роки.

Проте реальний стан справ свідчить про необхідність фактичного відродження матеріально-технічної бази аграрного сектору.

За експертними оцінками щорічна ємність ринку сільськогосподарської техніки оцінюється не менше ніж у 35 млрд. грн.

В той же час купівельна спроможність аграріїв не перевищує 5-7 млрд. грн., що покриває технологічну потребу в оновленні парку машин лише на 15-20%.

Зменшення фінансового навантаження та покращення платоспроможності сільгосппідприємств, що формується за рахунок власних коштів та кредитних ресурсів шляхом державної підтримки, оновлення машинно-тракторного парку повинно стати одним із головних пріоритетів Уряду і конкретно Мінагрополітики.

До 2009 р. державна підтримка оновлення парку техніки здійснювалася за трьома бюджетними програмами:

- часткова компенсація вартості;
- фінансовий лізинг;
- механізм здешевлення кредитів.

Це дало змогу лише в 2008 році надати державну підтримку для придбання сільгосптоваровиробниками майже 7,5 тис. одиниць технічних засобів вітчизняного виробництва на суму майже 1,8 млрд. грн.

За період дії програм часткової компенсації та фінансового лізингу використано 2,4 млрд. грн., бюджетних коштів, що дало змогу сільгосптоваровиробникам придбати понад 21000 одиниць техніки вітчизняного виробництва, що складає майже 80% від виробленої вітчизняної продукції. Це є свідченням того, що вказані програми стимулюють не лише аграріїв, а, в першу чергу, підприємства машинобудування і є для них практично державним замовленням.

За оцінками експертів, 21% номенклатури техніки, яка користується підвищеним попитом у сільгосптоваровиробників, не виробляється вітчизняними машинобудівними заводами. В основному це технічні засоби для впровадження сільськогосподарських культур з застосуванням новітніх агротехнологій. Тому аграрії змушені шукати вихід на зовнішньому ринку.

З метою надання державної підтримки сільськогосподарським підприємствам, які активно впроваджують сучасні агротехнології на основі використання високопродуктивної, енергоощадної техніки нового покоління відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення механізмів державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції», Міністерством аграрної політики розроблено і подано на розгляд Уряду Проект розпорядження КМУ «Про затвердження переліку нової сільськогосподарської техніки та обладнання іноземного виробництва, аналоги яких не виробляються в Україні та які придбаваються сільськогосподарськими підприємствами у 2009-2010 рр. через механізм здешевлення середньострокових та довгострокових кредитів».

З метою збільшення суми коштів, необхідних для оновлення матеріально технічної бази, збільшення обсягів закупівлі техніки вітчизняного виробництва вперше запропоновано принципово новий механізм використання бюджетних коштів на фінансовий лізинг техніки. Урядом схвалено рішення спрямувати НАК «Укراгролізинг» 120 млн. грн., зі стабілізаційного фонду на компенсацію кредитних ставок кредитів комерційних банків, залучених компанією під державні гарантії для закупівлі техніки, тим самим збільшивши можливість її постачання більш ніж вдесятеро – з 120 млн. грн., можливих за умови використання напряму закупівлі до майже 1,3 млрд. грн., за рахунок залучених кредитних ресурсів.

У такий спосіб можливо закупити і надати у фінансовий лізинг близько 1600 тракторів, 330 зернозбиральних комбайнів, майже 500 одиниць ґрунтообробної і посівної техніки для сучасних агротехнологій, в тому числі постановою КМУ від 13.05.2009 р. № 463 на фінансовий лізинг техніки і обладнання було передбачено 393,5 млн. грн.

Для спрощення доступу сільгоспвиробників до механізмів фінансового лізингу прийнято Постанову № 591 від 20.05.2009 р., якою внесено зміни до Порядку використання коштів держбюджету, що спрямовується на придбання вітчизняної техніки і обладнання для АПК на умовах фінансового лізингу. Внесеними змінами передбачено розширення кола лізингоотримувачів за рахунок надання техніки в лізинг сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам, іншим суб'єктам підприємницької діяльності АПК і фізичним особам, зменшено відсотки суму попереднього платежу з 15–10% вартості об'єктів лізингу та запроваджено практику постачання техніки в лізинг на конкурсній основі через аукціон.

Енергоємність ВВП України сьогодні, на жаль, є однією з найвищих на пострадянському просторі. Для зменшення собівартості виробництва та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції Мінагрополітики сприяє впровадженню сучасних ресурсощадних агротехнологій.

Разом з цим Постановою Уряду № 264 від 11.03.2009 р. передбачено використання бюджетних коштів за програмами оновлення машинно-тракторного парку для закупівлі виключно вітчизняної сільгосптехніки та унеможливлено компенсацію кредитних ставок за залученими сільгосптоваровиробниками довгостроковими кредитами комерційних банків для придбання високопродуктивної техніки іноземного виробництва в минулі та поточному роках.

Парк тракторів та зернозбиральних комбайнів у сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської області, шт.*

Роки	Трактори	Зернозбиральні комбайни
1996	23242	3610
2000	14700	2458
2003	12910	2274
2004	12196	2205
2005	11637	2229
2006	11240	2163
2007	10818	2160
2008	10654	2264
2009	10490	2316
2010	10421	2405

На кінець року

*Щорічний статистичний звіт Дніпропетровського облстатуправління

Це суттєво вплинуло на динаміку ввезення в 2009 р. тракторів і зернозбиральних комбайнів у порівнянні за аналогічним періодом 2008 р. – різко зросло придбання техніки, яка була у використанні: тракторів з 6% у 2008 р. до 35% в 2009 р., зернозбиральних комбайнів з 28% – до 54% відповідно. В 2010 році спостерігалось продовження тенденцій попередніх років: скорочення кількості тракторів та зростання кількості комбайнів.

Парк тракторів та зернозбиральних комбайнів у сільськогосподарських підприємствах в Україні, в тому числі й у Дніпропетровській області – недостатній.

Проблемними питаннями для сільськогосподарських підприємств по придбанню техніки є:

- низька купівельна спроможність: 60% сільгосппідприємств мають посівні площі до 500 га, з яких половина мають площу 20-50 га;
- амортизаційні відрахування не акумулюються на оновлення технічного парку;
- диспаритет цін на техніку та сільськогосподарську продукцію;
- недостатній обсяг державної підтримки, інвестицій;
- відсутність державної підтримки щодо придбання високопродуктивної енергоощадної техніки і обладнання іноземного виробництва для впровадження новітніх технологій.

Можна навести ще безліч прикладів сучасного стану сільськогосподарських підприємств, перераховувати численні проблеми, які заважають нашим підприємствам стати потужними, конкурентоспроможними, саме такими, на які покладають великі надії, бо із 5102 підприємств Дніпропетровської області можна вважати конкурентоспроможними тільки близько 40 підприємств, відомих не тільки в нашій області, а й за її межами (мається на увазі АТЗТ «Агро-Союз», ТОВ «Агро-Овен», ТОВ «Олімпекс-Агро» і т. д.).

Розділ 3.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ

3.1. Оптимізація виробничої структури сільськогосподарських підприємств та стратегія диверсифікації їх продукції

Формування сучасних ринкових відносин в економіці України зумовлює необхідність підвищення управлінської та технологічної досконалості агропромислового виробництва, активізації підприємницького середовища, забезпечення стабільного зростання у виробничому функціонуванні суб'єктів різних форм власності й господарювання. Основою розв'язання цих завдань є орієнтир на інноваційну модель розвитку, законодавчо закріплену на державному рівні. Але важливо усвідомлювати, що специфіка виробничого функціонування сільського господарства як базової галузі визначає інноваційний розвиток АПК не тільки як впровадження новітніх технологічних, продуктових та управлінських розробок, які забезпечують підвищення конкурентоспроможності, збільшення обсягів і зниження вартості виробництва сільськогосподарської продукції. Специфіка ідеї інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва, що являє собою складну, відкриту, здатну до самоорганізації та саморозвитку економічну систему з динамічно змінюваними недетермінованими й суперечливими характеристиками, полягає в тому, щоб оптимізувати продуктивні сили у своїй взаємодії з природно-кліматичними ресурсами та розмірами господарських систем [78, 83, 184].

Одним із напрямів підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є оптимізація їх виробничої структури і диверсифікації виробництва як при створенні нових, так і стосовно діючих підприємств. Необхідність проведення реформ зумовлена тим, що в Дніпропетровській області у 2008 р. із 534 підприємств 136 працювали збитково, у 2009 р. із 543 підприємств збитково працювали 120. Питома вага прибуткових господарств у 2008 р. становила 75%, у 2009 р. – 78%. І хоч кількість прибуткових підприємств у 2009 р. збільшилась на 3%, але сума збитку серед підприємств, які були збитковими, збільшилась з 111,9 млн. грн. до 152,6 млн. грн. Динаміку рентабельності виробництва продукції сільськогосподарськими підприємствами Дніпропетровської області за період 2001-2010 рр. наведено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

*Рівень рентабельності виробництва продукції
сільськогосподарськими підприємствами Дніпропетровської області,
2001-2010 рр., у %.*

Вид продукції	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Зерно всього	+38,8	+19,9	+26,9	+15,4	+6,4	+10,3	+16,7	+21,0	+7,8	+11,4
Соняшник	+76,4	+84,8	+60,4	+40,8	+32,7	+26,2	+76,8	+34,5	+53,5	+42,1
Ріпак	X	X	X	+57,8	+66,5	+35,5	+15,2	+52,5	+17,5	+28,7
Цукрові буряки	+41,7	+8,5	+22,4	+9,4	+16,3	+21,9	-25,9	-20,7	+21,0	+15,5
Картопля	-22,4	-4,0	+44,3	-11,2	+35,4	+124,4	+26,9	+13,6	+48,5	+54,8
Овочі відкритого ґрунту	+8,8	+10,5	+75,9	+11,3	+81,4	+95,0	+60,6	+26,5	+23,5	+24,8
Молоко	+18,1	+6,4	+25,2	+12,6	+19,1	+1,4	+10,4	+6,9	+0,2	+1,4
ВРХ на м'ясо	-20,6	-34,2	-41,9	-39,0	-26,6	-45,3	-47,0	-39,8	-41,6	-38,1
Свині на м'ясо	+28,6	-3,2	-21,0	-3,7	+23,4	-3,3	-19,0	+6,8	+19,4	+21,4
Птиця на м'ясо	+15,8	+18,2	+2,0	+37,2	+55,0	+28,9	-48,3	-53,7	-31,9	-24,1
Яйця	+16,6	+0,8	+4,8	+9,0	+27,8	+2,6	+10,5	+20,1	+16,4	+17,2
Вівці на м'ясо	-43,4	-62,7	-57,1	-44,6	-33,5	-54,1	-38,4	-49,2	-43,1	-42,1
Вовна	-84,9	-89,2	-79,5	-71,3	-87,2	-80,0	-80,6	-51,8	-77,3	-68,1

[Дані управління агропромислового комплексу Дніпропетровської області, 2011 рік]

Дані, наведені в таблиці 3.1, свідчать, що у 2010 р. рівень рентабельності по зернових по відношенню до 2001 р. зменшився на 27,7 п.п., по технічних культурах – на 16%. Також зменшився прибуток на 1 ц продукції зернових і зернобобових на 7,28 грн., ріпаку озимого – на 37,93 т. (таблиця 3.2).

Економічна ефективність виробництва продукції рослинництва в аграрних підприємствах Дніпропетровської області залишається на низькому рівні. Рентабельність виробництва овочів зменшується щорічно, починаючи з 2005 р. В 2009 р. цей показник зменшився майже в 4 рази в порівнянні з 2005 р. Ще гірша ситуація по продукції тваринництва (ВРХ на м'ясо, вівці на м'ясо, вовна). Фінансовий результат на 1 ц продукції сільськогосподарських підприємств наведено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Прибутковість (– збитковість) на 1 ц продукції у сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської області, грн.

Вид продукції	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2010 до 2008 року	
				+ -	у%
Зернові та зернобобові – всього	12,83	5,55	14,59	1,76	113,7
Соняшник	36,23	67,20	71,24	35,01	196,6
Ріпак озимий	70,94	33,01	46,28	-24,66	65,2
Ріпак ярий	-1,13	-2,61	4,58	5,71	-405,3
Цукрові буряки (фабричні)	-4,87	4,20	6,45	11,32	-132,4
Картопля	15,39	54,96	49,87	34,48	324,0
Овочі відкритого ґрунту	26,08	22,69	24,56	-1,52	94,2
Вирощування худоби та птиці (в ж.в.)					
Великої рогатої худоби	-495,56	-574,25	-597,2	-101,6	120,5
Свиней	71,65	226,02	210,34	138,69	293,6
Овець	-822,41	-693,28	-958,72	-136,3	116,6
Птиці	-619,45	-364,86	-294,87	324,58	47,6
Молоко	13,12	0,34	1,33	-11,79	10,1
Вовна	-352,96	-1065,02	-1098,42	-745,5	311,2
Яйця курячі (тис. штук)	64,85	56,86	57,84	-7,01	89,2

[Економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області за 2008 - 2010 рр. (дані управління сільського господарства області), виконавець - автор]

З таблиці 3.2 видно, що збитковими залишаються вирощування великої рогатої худоби, птиці, овець, виробництво вовни. В той час, як вирощування свиней та виробництво молока і яєць є прибутковим.

Все вищенаведене свідчить про те, що фінансова криза в аграрній сфері суттєво позначалася на ефективності роботи сільськогосподарських підприємств, призвела практично до зупинення інвестиційного процесу, руйнування матеріально-технічного потенціалу сільського господарства, припинення оновлення машино-технологічного парку і цілої низки інших негативних наслідків, що позначилося на конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Передбачаючи свою виробничу і соціальну діяльність в умовах ринкових відносин підприємства, перш за все на початковому етапі вирішують задачу не виробництва, а орієнтації на збут тієї чи іншої продукції рослинництва і тваринництва, яку здатне виробляти підприємство, її переробку та реалізацію [72, с. 49].

Організація виробництва на основі інноваційної моделі розвитку передбачає інвестиції в нові, ефективніші форми господарювання й організації виробництва, забезпечення селекції в

рослинництві, тваринництві та птахівництві, розвиток вітчизняного насінництва й племінної справи, створення і впровадження у виробництво новітніх технологій глибокої переробки сільськогосподарської продукції, диверсифікації її використання, у тому числі на технічні цілі.

Використання методів оптимізації для пошуку й прийняття управлінських рішень щодо структурної організації й господарсько-фінансової діяльності є одним із вирішальних напрямів підвищення ефективності функціонування аграрних господарств. Застосування методів економіко-математичного моделювання дає змогу проводити економічну діяльність на якісно новому рівні, сприяє оперативності, достовірності вироблення науково обґрунтованих управлінських рішень.

Створення та впровадження економіко-математичних моделей для вирішення таких організаційно-економічних завдань, як оптимальне планування завантаженості виробничих потужностей, визначення фіксованих обсягів сировини, визначення сумарних витрат на виробництво, транспортування та переробку одиниці сільгоспсировини, забезпечення оптимальної кількості учасників інтегрованого об'єднання, поліпшення фінансових показників діяльності аграрно-промислового формування дає можливість суттєво підвищити ефективність управління, забезпечити конкурентні переваги в умовах ринку України, краще пристосуватися до процесів глобалізації на ринку сільськогосподарської продукції [11].

При формуванні оптимізаційної моделі підвищення конкурентоспроможності найбільш важливими є врахування всіх ендогенних і екзогенних чинників, що впливають на виробничий процес; врахування ризику і альтернативних планових розрахунків як передумов фінансової стабільності; підпорядкованість процедур планування пріоритетам і стратегії управління виробничим процесом; базування на досягненнях науки в тій чи іншій галузі виробництва (фундаментальних та спеціальних наук).

Застосування економіко-математичних методів і ЕОМ дозволяє отримати оптимальний план поєднання галузей сільськогосподарського підприємства, що забезпечує найбільш ефективне використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, а також виробничих потужностей. Критеріями оптимальності в даній задачі можуть бути: максимум валової (товарної) продукції; максимум прибутку (чистого доходу); мінімум матеріально-грошових витрат (при фіксованих обсягах виробництва продукції).

У процесі прийняття рішення визначають значення таких груп змінних величин: площі багаторічних насаджень і сільськогосподарських культур; поголів'я худоби та птиці; обсяг виробництва продукції переробного підприємства; потреба в розширенні виробничих потужностей; обсяг виробництва вторинної

сировини і продукції його переробки; вартісні показники; оптимальний варіант використання сільськогосподарської сировини і технологій її переробки тощо.

Найбільш відповідальним моментом у математичному моделюванні економічних процесів є правильна постановка економіко-математичної задачі, що підлягає вирішенню.

Постановка завдання передбачає його чітке економічне формулювання, що включає мету вирішення, встановлення планового періоду, з'ясування відомих параметрів об'єкта і тих, кількісне значення яких потрібно визначити, їх виробничо-економічних зв'язків, а також безлічі чинників і умов, які відображають процес, що моделюється.

Здійснимо оптимізацію структури виробництва для товариства з обмеженою відповідальністю «Деміс-Агро» Дніпропетровського району та фермерського господарства «МЮД» Юр'ївського району Дніпропетровської області.

Система змінних для ТОВ «Деміс-Агро» містить такі складові:

- x_1 – площа посіву під озиму пшеницю, га;
- x_2 – площа посіву під кукурудзу на зерно для реалізації, га;
- x_3 – площа посіву під кукурудзу на зерно для годівлі, га;
- x_4 – площа посіву під ячмінь для реалізації, га;
- x_5 – площа посіву під ячмінь для годівлі, га;
- x_6 – площа посіву під соняшник, га;
- x_7 – площа посіву під сою для реалізації, га;
- x_8 – площа посіву під сою для годівлі, га;
- x_9 – площа посіву під кукурудзу на силос, га;
- x_{10} – площа посіву під кукурудзу на зелений корм, га;
- x_{11} – площа посіву під багаторічні трави на зелений корм, га;
- x_{12} – площа посіву під багаторічні трави на сіно, га;
- x_{13} – площа посіву під однорічні трави на зелений корм, га;
- x_{14} – площа посіву під однорічні трави на сіно, га;
- x_{15} – обсяг закупівлі макухи для годівлі, ц;
- x_{16} – обсяг закупівлі соломи для годівлі, ц;
- x_{17} – обсяг закупівлі концентрованих кормів для годівлі, ц;
- x_{18} – обсяг молока для годівлі, ц;
- x_{19} – кількість голів корів;
- x_{20} – кількість голів молодняка ВРХ;
- x_{21} – кількість голів птиці;
- x_{22} – кількість голів свиней;
- x_{23} – недостатня кількість органічних добрив, ц;
- x_{24} – обсяг виробництва м'яса ВРХ на реалізацію;
- x_{25} – обсяг виробництва молока на реалізацію;
- x_{26} – обсяг виробництва м'яса свиней на реалізацію;
- x_{27} – обсяг виробництва м'яса птиці на реалізацію;
- x_{28} – виручка від реалізації, грн.;

x_{29} – собівартість, грн.;

x_{30} – прибуток, грн.;

Система змінних для ФГ «МЮД» містить такі складові:

x_1 – площа посіву під озиму пшеницю, га;

x_2 – площа посіву під кукурудзу на зерно для реалізації, га;

x_3 – площа посіву під кукурудзу на зерно для годівлі, га;

x_4 – площа посіву під ячмінь для реалізації, га;

x_5 – площа посіву під соняшник, га;

x_6 – площа посіву під сою для реалізації, га;

x_7 – площа посіву під сою для годівлі, га;

x_8 – площа посіву під кукурудзу на силос, га;

x_9 – площа посіву під кукурудзу на зелений корм, га;

x_{10} – площа посіву під багаторічні трави на зелений корм, га;

x_{11} – площа посіву під багаторічні трави на сіно, га;

x_{12} – площа посіву під однорічні трави на зелений корм, га;

x_{13} – площа посіву під однорічні трави на сіно, га;

x_{14} – обсяг закупівлі макухи для годівлі, ц;

x_{15} – обсяг закупівлі соломи для годівлі, ц;

x_{16} – обсяг молока для годівлі, ц;

x_{17} – кількість голів корів;

x_{18} – недостатня кількість органічних добрив, ц;

x_{19} – обсяг виробництва молока на реалізацію;

x_{20} – виручка від реалізації, грн.;

x_{21} – собівартість, грн.;

x_{22} – прибуток, грн.;

Далі будуємо цільову функцію для кожного підприємства у вигляді:

$$\sum_{j \in H} \alpha_{ij} x_j = B_i \pm \bar{x}_j (i \in I, \alpha_{ij} = 1) \quad (3.1)$$

де α_{ij} – потреба в i -му виді займаних угідь у розрахунку на одиницю j -го виду рослинництва;

B_i – обсяг ресурсу i -го виду;

N – безліч видів діяльності рослинництва;

x_j – розмір поповнення ресурсу j -го виду (в даному випадку трансформація угідь);

I – безліч видів земельних угідь.

По кормових ресурсах: з виробництва та використання кормів, обсягу покупних кормів, використання побічної продукції, зеленого конвеєру аналогічно моделі структури посівних площ.

За виробничих фондів і капітальних вкладень. Ця підсистема обмежень включає зазвичай блок нерівностей з використання виробничих приміщень у тваринництві:

$$\sum_{j \in D} a_{ij} x_j \leq B_i + \bar{x}_i (i \in I_4) \quad (3.2)$$

де D – число видів галузей тваринництва;
 x_i – число додаткових скотоміст;
 I_4 – безліч видів виробничих приміщень для визначення галузі виробництва.

Для створення додаткових скотоміст потрібні капітальні вкладення трансформація сільськогосподарських угідь, тому доречним обмеження по капітальних вкладеннях:

$$\sum_{i \in J_1} \alpha_{ui} x_i + \sum_{i \in J_5} \alpha_{ui} x_i \leq B_u, \quad (3.3)$$

де J_1 – безліч трансформованих земельних угідь;
 α_{ui} – норматив капітальних вкладень на одиницю поповнюваного ресурсу;
 u – індекс капітальних вкладень;
 J_5 – безліч видів тваринницьких приміщень;
 B_u – можливий обсяг капітальних вкладень.
 По реалізації продукції:

$$v_{ej} x_j \geq Q_e (j \in Y' \setminus e \in E), \quad (3.4)$$

де v_{ej} – вихід товарної продукції e -го виду в розрахунку на одиницю j -го виду діяльності рослинництва чи тваринництва;
 e – індекс виду товарної продукції;
 Q_e – обсяг реалізації продукції e -го виду, прогнозований або той, який приймається відповідно до укладених договорів поставки (у відповідних одиницях виміру);
 J – підмножина видів діяльності рослинництва і тваринництва, продукція яких має товарне призначення; E – безліч видів товарної продукції.

Додаткові обмеження за розмірами рослинництва і тваринництва:

$$x_j \leq B_j (j \in J''), \quad (3.5)$$

де A_j – допустимий розмір j -го виду діяльності рослинництва чи тваринництва;

J'' – підмножина видів діяльності за розмірами, які вводять у відповідності з обмеженнями.

За визначенням грошових коштів на виробництво і реалізацію товарної продукції в грошових одиницях:

$$\sum_{j \in J} a_{ij} + \sum_{s \in S} a_{is} x_j = x_i' (i \in I_9) \quad (3.6)$$

де a_{ij} , a_{is} – коефіцієнти витрат грошових коштів на виробництво і реалізацію одиниці j -го виду діяльності (a_{ij}) та одиниці покупного корму (a_{is});

x_i^s – змінна за загальним обсягом витрат і грошових коштів;

I_9 – безліч взаємозв'язків по коштах при варіантних розрахунках.

За визначенням вартості товарної продукції в грошових одиницях:

$$\sum_{j \in J} c_{hj} x_j = x_h \quad (h \in H), \quad (3.7)$$

де h – індекс вартісного показника;

c_{hj} – вихід товарної продукції в розрахунку на одиницю j -го виду діяльності, грошових одиниць;

H – безліч вартісних показників при варіантних розрахунках;

x_h – змінна за обсягом значущого вартісного показника, грошових одиниць.

За умови невід'ємності змінних $x_j \geq 0$; $x_{jk} \geq 0$; $x_i \geq 0$; $x_t^s \geq 0$; $x_j \geq 0$; $x_h \geq 0$; $x_i^t \geq 0$

Проведені розрахунки наведено в додатках А і Б.

Далі проведемо порівняння фактичних та оптимізованих результатів.

Таблиця 3.3

Динаміка показників структури виробництва модальних сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області

Показники	ТОВ «Деміс-Агро»		ФГ «МЮД»	
	факт	оптимізація	факт	оптимізація
1	2	3	4	5
Загальна земельна площа	2154,0	2154,0	1281,0	1281,0
в т.ч. площа озимої пшениці, га	350,0	350,0	210,0	210,0
– %	16,2	16,2	16,4	16,4
кукурудзи на зерно	419,0	465,1	501,0	388,3
%	19,5	21,6	39,1	30,3
кукурудзи на зелений корм	45,0	55,3	10,0	30,5
%	2,1	2,6	0,8	2,4
кукурудзи на силос	240,0	180,7	120,0	100,1
%	11,1	8,4	9,4	7,8
ячмінь	200,0	167,0	80,0	82,1
%	9,3	7,8	6,2	6,4
соняшник	300,0	210,0	150,0	120,0
%	13,9	9,7	11,7	9,4
соя	200,0	300,0	110,0	150,0
%	9,3	13,9	8,6	11,7
багаторічні трави	180,0	180,0	80,0	80,0
%	8,4	8,4	6,2	6,2
однорічні трави	220,0	240,0	100,0	120,0

Продовж. табл. 3.3

1	2	3	4	5
%	10,2	11,1	7,8	9,4
Поголів'я корів, гол	250	250	120	120
Поголів'я молодняка ВРХ	180	252	–	–
Поголів'я свиней	120	160	–	–
Поголів'я птиці	2000	1,0	–	–

Отже, як бачимо з даних табл. 3.3, за результатами оптимізації в обох досліджуваних підприємствах площа озимих залишається без змін (на рівні 16,2 та 16,4% у ТОВ «Деміс-Агро» та ФГ «МЮД» відповідно), також без змін залишається площа посівів багаторічних трав. В обох підприємствах зменшується площа посіву соняшнику до науково обґрунтованих розмірів. У ТОВ «Деміс-Агро» пропонується збільшити площу посівів кукурудзи на зерно до 465,1 га (її частка в структурі зростає з 19,5 до 21,6%), а у ФГ «МЮД» площу посівів даної культури доцільно зменшити до 388 га (з 39,1 до 30,3%). Зміни щодо інших культур є незначними. Що стосується галузі тваринництва, то поголів'я корів у досліджуваних підприємствах залишиться без змін. У ТОВ «Деміс-Агро» доцільно збільшити поголів'я молодняка ВРХ з 180 до 252 голів, свиней – з 120 до 160 голів, а от від вирощування птиці доцільно відмовитися.

Далі порівняємо фінансово-економічні показники оптимізації підприємств (табл. 3.4).

Як бачимо з даних таблиці, за результатами оптимізації в обох досліджуваних підприємствах відбувається покращення фінансово-економічних показників.

Таблиця 3.4

*Динаміка фінансово-економічних показників модальних підприємств
Дніпропетровської області*

Показники	ТОВ «Деміс-Агро»		ФГ «МЮД»	
	факт	оптимізація	факт	оптимізація
Виручка від реалізації, тис. грн.	9125,0	9478,2	3948,2	4213,5
Собівартість виробництва продукції, тис. грн.	7985,2	7159,1	3587,6	3158,7
Прибуток, тис. грн.	1139,8	2319,1	360,6	1054,8
Рівень рентабельності, %	14,3	32,4	10,1	33,4
Прибуток на 1 га, грн.	529,2	1076,6	281,5	823,4

Так, виручка від реалізації у ТОВ «Деміс-Агро» зростає на 353,2 тис. грн. (3,9%), у ФГ «МЮД» даний показник збільшиться на 265,3 тис. грн. (6,7%). При цьому собівартість виробництва продукції у досліджуваних підприємствах знизиться за рахунок оптимізації на

826,1 тис. грн. (10,3%) та 428,9 тис. грн. (12,0%) відповідно. За рахунок таких змін рівень рентабельності ТОВ «Деміс-Агро» підвищиться на 18,1, а ФГ «МЮД» – на 23,3 відсоткові пункти.

Отже, на основі проведених розрахунків можна зробити висновок про доцільність оптимізації виробничої структури з точки зору підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

При визначенні раціональних розмірів тваринницьких ферм і комплексів за фактичними результатами господарської діяльності доцільно враховувати рівень дотримання технологічних вимог, рівень годівлі, людський фактор і фактор керівника, що при економіко-математичному моделюванні здійснити вкрай важко. При цьому за результатами розрахунків всі підприємства ставляться в однакові умови за рівнем годівлі, за рівнем керівництва, продуктивності тварин, витрат кормів, оплати праці.

Комплексна механізація виробничих процесів на тваринницьких фермах і комплексах є вирішальним чинником підвищення продуктивності праці тваринників і зниження собівартості продукції. Однак її можна застосовувати тільки на фермах і комплексах з раціональною кількістю поголів'я тварин. При збільшенні розмірів ферм за поголів'ям тварин собівартість виробництва продукції знижується, а продуктивність праці підвищується. При цьому необхідно забезпечувати повне завантаження приміщень та використання технічних засобів, адже ці два чинники за умов різкого їх здорожчання впливають на собівартість продукції [117].

Різноманітність умов підприємства обумовлює можливість різних (одночасно декількох) пріоритетів для однієї фірми (особливо виходячи з динаміки її розвитку) або однакових пріоритетів для різних фірм. Найчастіше пріоритетами оптимізації виробничого процесу виступають:

- безбитковість підприємства;
- максимізація виручки від реалізації продукції;
- мінімізація витрат;
- максимізація чистого прибутку, рентабельності, реалізації продукції в натуральному вимірі;
- мінімальні можливості збуту продукції (стратегія «виживання»);
- можливості ресурсозабезпечення;
- інші види пріоритетів [129].

При виборі виробничого напрямку і поєднання галузей слід враховувати вплив ряду інших чинників, серед яких чільне місце займає чинник економічних переваг. Тобто підприємства зосереджують зусилля на виробництві тих видів продукції, які забезпечують максимальну економічну вигоду або мінімальні економічні витрати. При цьому передбачається не виробляти в себе

економічно менш вигідну продукцію порівняно з витратами, що несе підприємство на їх купівлю. Кожне підприємство концентрується на виробництві тих видів продукції, які є конкурентоспроможними, і відмовляється від виробництва продукції, яка є ефективнішою для інших підприємств.

Цікавим є досвід АТЗТ «Агро-Союз», що входить в однойменну корпорацію, яка займається виробництвом не тільки продукції II сектору АПК, а і її дообробкою. Окрім цього, корпорація «Агро-Союз» займається розробкою та реалізацією техніки для ресурсозберігаючих технологій виробництва продукції сільського господарства.

Так, за 2002-2010 рр. структура реалізації техніки для ресурсозберігаючих технологій виробництва продукції сільського господарства корпорації «Агро-Союз» була такою: всього було реалізовано 1068 одиниць технічних засобів, у тому числі в Росію – 562, Казахстан – 226, Україну – 280 одиниць, з них у Дніпропетровській області було реалізовано 37 одиниць технічних засобів.

При створенні виробництва, підприємства (малого чи великого) необхідно, перш за все, обґрунтувати його доцільність та врахувати всі чинники ринку й ефективність виробництва, визначити оптимальне співвідношення напрямів діяльності, що принесе прибуток.

У теорії розміщення продуктивних сил чинник розміщення є одним із центральних понять. Лише уважно вивчивши чинники розміщення підприємства (грунтово-кліматичні умови, енергоносії, під'їзні шляхи, кадровий потенціал і т.ін.), можна робити обґрунтовані висновки про його ефективність. Попри важливість поняття «чинник розміщення», однозначного трактування цього терміна нема. Саме слово «чинник» (аналогічне поняття іноземного походження «фактор» – від латинського *factor* – той, хто робить; виробник) означає умову, рушійну силу, причину будь-якого процесу, що визначає його характер або одну з основних рис. Але стосовно розміщення продуктивних сил – це не повністю розкриває зміст поняття. Продуктивні сили – це система суб'єктивних (людина) і речових (засоби виробництва) елементів, що виражають активне ставлення людей до природи.

Науково-технічний процес перетворив науку на безпосередню продуктивну силу. Сучасне велике виробництво неможливе без застосування наукових досліджень. Вплив науки проявляється в результаті праці, змінах технології та організації виробництва, концентрації та деконцентрації виробництва тощо.

Організація виробництва й оптимальне управління ним є найважливішими чинниками прискорення науково-технічного прогресу. Вони забезпечують найбільш повне й ефективне використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів підприємства, зниження собівартості й підвищення якості продукції,

зростання продуктивності праці й ефективності виробництва, істотне скорочення тривалості циклу «дослідження – проектування – виробництво – реалізація» і підвищення темпів відновлення продукції й технічного розвитку виробництва [29, с. 23].

Поняття «оптимальність» передбачає одержання якомога більшого ефекту від правильної організації виробництва. На рівні підприємства ефект виражається у прибутку. Однак оптимальність не означає, що байдуже, яким чином забезпечуватиметься найбільший ефект. Треба співвідносити розмір ефекту з витратами, тобто розраховувати ефективність витрат.

Оптимальна величина підприємства – це така його величина, яка за даного рівня розвитку техніки й технології, а також за конкретних умов місцезнаходження і навколишнього середовища забезпечує виробництво і реалізацію продукції з мінімальними витратами.

Виробнича структура підприємства характеризує кількісне співвідношення і розміри внутрішніх структурних підрозділів підприємства, а також механізм їх взаємозв'язку [50, с. 33].

Отже, виробнича структура організації - це сукупність її основних, допоміжних, обслуговуючих підрозділів, що забезпечують перероблення вхідного продукту системи на вихідний – головний продукт [124, с. 34].

Оптимальна виробнича структура сільськогосподарського підприємства передбачає врахування таких моментів: спеціалізація продукції, що враховує співвідношення попиту й пропозиції; місцезнаходження агропідприємства має бути зручним для постачальників сировини й матеріалів та споживачів продукції; підприємство має бути забезпечене робочою силою; місцезнаходження підприємства не повинно створювати екологічне напруження на території; розміщення підприємства має сприяти кооперативним зв'язкам.

Оптимізація структури потенціалу підприємства має забезпечити йому у стратегічній перспективі певні економічні вигоди, індикаторами яких слід вважати:

- розширення ринкової ніші;
- зростання прибутку порівняно з конкурентами;
- підвищення інвестиційної привабливості;
- зростання рейтингу економічної системи у галузі;
- збільшення обсягів реалізації продукції (послуг) порівняно з конкурентами;
- створення іміджу економічної системи серед споживачів;
- лідерство у технологіях;
- підвищення рівня розвитку сервісу для споживачів тощо.

Оптимізація структури потенціалу підприємства залежить від взаємодії його окремих складових.

Якщо поєднання є неефективним, то воно проявляється у вигляді негативного синергетичного ефекту. Розмаїття внутрішньої структури підприємства, стану та рівня його господарської діяльності зумовлюється саме варіативністю поєднання складових його ресурсного потенціалу [9].

Спеціалізація на монокультурі – економічно ризикована справа, бо через погіршення кон'юнктури країна і, відповідно, товаровиробник може опинитись у важкому становищі.

Зміна кон'юнктури ринку у Дніпропетровській області, тобто надання переваги рослинництву, і здебільшого вирощуванню соняшнику, сої, ріпаку, як свідчить статистика за період з 1990 р. по 2010 р., призвела до значного зменшення (у 16 разів) кількості вирощуваних цукрових буряків (фабричних) (у 1990 р. вироблялося 671,9 тис. т, а у 2010 р. – всього 43,1 тис. т).

Зменшилося виробництво жита на 6,7%, вівса – в 3 рази, проса – на 52%, гречки – на 43%, зернобобових – у 10,7 рази, багаторічних трав на сіно – у 5,5 рази до обсягу 1995 р.

Значно зменшилося у 18 разів виробництво кукурудзи на силос і зелений корм (у 1990 р. – 5158 тис. т, у 2010 р. – 278,6 тис. т. Воно й зрозуміло, бо немає кому його реалізувати на корм (значно зменшились обсяги тваринництва).

Так, кількість великої рогатої худоби зменшилась у 8,6 разів (у 1990 р. – 1290,6 тон голів, у 2010 р. – 149,2 тон голів), у тому числі корів – у 5 разів. Майже в три рази зменшилося поголів'я свиней у 2010 р. в порівнянні з 1990 р. (відповідно 1334,7 т голів і 452,2 т голів). Кількість овець і кіз зменшилась у 8 разів, птиці всіх видів – у 1,3 рази [165].

В результаті такого підходу до вивчення кон'юнктури ринку можна зробити висновок, що господарствами всіх категорій було вироблено в 1,43 рази менше м'яса, у 3,3 рази молока, у 1,2 рази - яєць, у 31,4 рази – вовни, ніж у 1990 р.

Згідно зі статистичними даними, в цінах 2009 р. для закупівлі 1 т бензину необхідно було реалізувати близько 1,8 т вовни або продати 536 овець. Таким чином, за існуючої цінової політики мова йде не про одержання прибутку від реалізації продукції вівчарства, а про поглиблення кризи в цій галузі та неможливість здійснення розширеного відтворення стада овець [179].

Якщо виходити з такого очевидного факту, що кожне товарне підприємство має двоїсту природу - приватну і суспільну, тобто, з одного боку, самостійно вирішує такі питання: що, як, скільки, для кого, з ким виробляти, а з іншого - враховує відповідну кон'юнктуру ринку, то в системі чинників впливу на прибутковість можна виділити дві складові: чинники внутрішнього й зовнішнього порядку.

Що стосується перших, то нині не досягнуто єдності поглядів щодо того, який чинник є головним. Більшість вітчизняних науковців з початку 90-х років ХХ ст. вважали, що таким є приватна власність і приватні форми господарювання. Насамперед йшлося про особисті селянські та фермерські господарства. А тому стверджувалося, що «важливою є сьогодні увага держави до особистих підсобних господарств» – «...перспективної форми господарювання й ефективного способу розв'язання проблеми зайнятості на селі. Переваги фермерської форми господарювання незаперечні...» [102].

Водночас, на думку деяких науковців, у цілому по підприємству власність визначає близько 10% успіху господарської діяльності. Останні 90% залежать від складної системи як об'єктивно діючих, так і свідомо регульованих правових відносин, яка може бути визначена як внутрішньогосподарський механізм роботи аграрних підприємств [135].

Одним із основних питань асортиментної стратегії сільського господарства є визначення напрямку роботи та переліку продукції, найбільш привабливої для успішної роботи на ринку і такої, що забезпечить економічну діяльність фірми в цілому.

Можливо, найбільш негативний аспект традиційної сільськогосподарської політики полягав у прив'язці державних виплат до виробництва конкретної сільськогосподарської продукції, а тому виробники зосереджувалися саме на цій продукції, що, звичайно, негативно позначалося на підприємстві та диверсифікації. Після того, як у 1985 р. Нова Зеландія скасувала всі сільськогосподарські субсидії році, фермери більше не були обмежені виробництвом тих товарів, які уряд підтримував раніше. Як результат реалізації підприємницького потенціалу, прибутковість сільського господарства у цій країні значно зросла. По суті, сучасне сільське господарство перетворилося на високотехнологічну капіталомістку галузь, порівняльна перевага якої залежить від сільськогосподарських досліджень, фінансового менеджменту і маркетингу, адже в умовах глобалізації міжнародна конкуренція на ринках продукції та капіталу є жорсткою [70].

Метою асортиментної політики підприємства є:

- задоволення попиту споживачів – один із головних принципів маркетингу, який забезпечує тісний зв'язок із споживачем;
- оптимальне використання технологічних знань виробництва і досвіду фірми;
- оптимізація фінансових результатів підприємства – формування асортименту спирається на очікувану рентабельність і обсяг прибутку, що найчастіше зустрічається в практиці роботи фірми, однак може бути виправдане при скрутному фінансовому становищі та відсутності альтернатив і т. і.;
- додержання принципу синергізму – розширення напрямів діяльності підприємства, пов'язаних між собою певною технологією, кадрами та іншою логічною залежністю;
- додержання принципу гнучкості за рахунок диверсифікації напрямів діяльності підприємства і, відповідно, збільшення асортименту продукції.

Безумовно, немає єдиних рекомендацій, яку кількість і яку продукцію підприємству вирощувати, виробляти і продавати на ринку, але рекомендується випускати одночасно на ринок такі товарні групи (рис. 3.1)

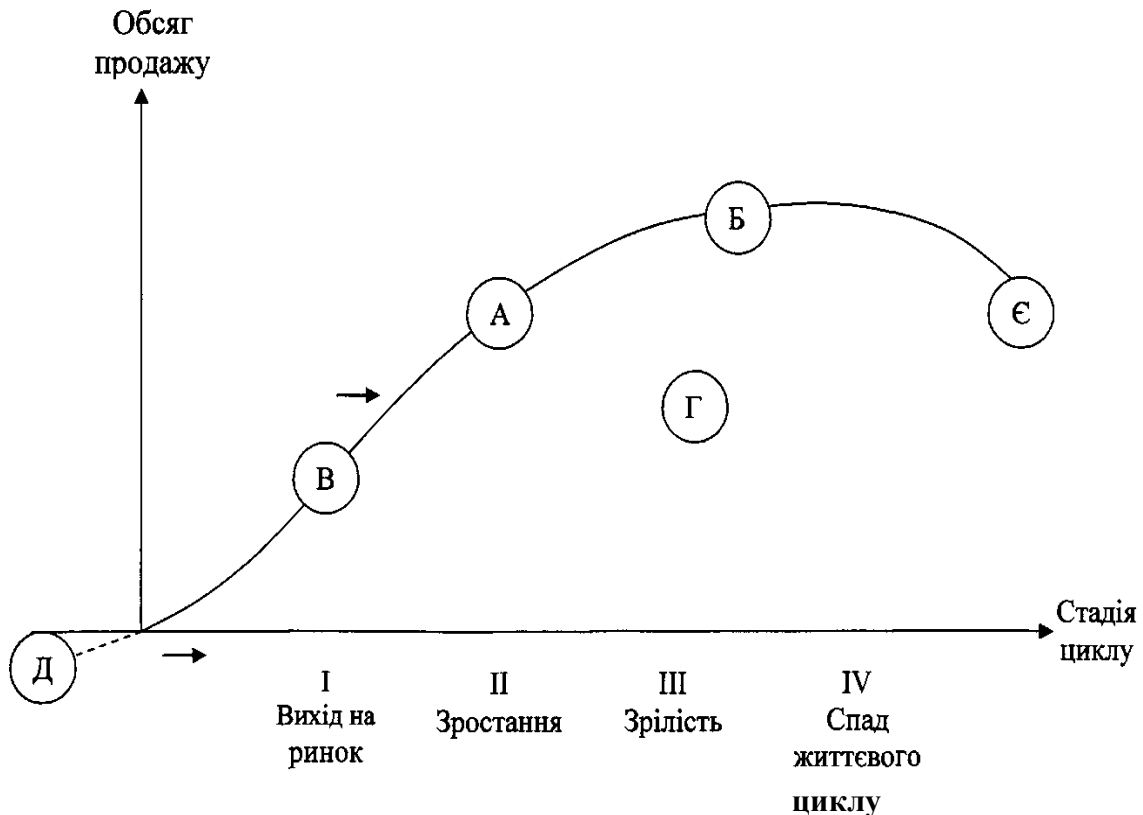


Рис. 3.1. Формування оптимального асортименту продукції підприємства

Джерело: адаптовано за [69]

Основні – товари, які приносять основний прибуток підприємству і перебувають у стадії зростання (попиту) (А);

Підтримуючі – товари, що стабілізують дохід від продажу і перебувають у стадії зрілості (Б).

Стратегічні – товари, які будуть забезпечувати майбутні прибутки підприємства (В).

Тактичні – товари, які мають стимулювати продаж основних товарних груп і перебувають, як правило, в стадії зростання і зрілості (Г).

І хоч на ринку ще не присутні товари, які мають намір випускати в подальшому (Д), вони також повинні враховуватися в асортименті підприємства, оскільки поступово йде підготовка до їх виходу на ринок. Звичайно, будуть і товари, які зникають з ринку.

Асортиментна стратегія підприємства може будуватися за такими напрямками:

- товарна диференціація;

- товарна вузька спеціалізація;
- товарна диверсифікація;
- товарна вертикальна інтеграція тощо.

Товарна диференціація пов'язана з виділенням підприємством своєї продукції і послуг в якості особливих, відмінних від продукції і послуг конкурентів.

Товарна диверсифікація, навпаки, має на увазі значне розширення напрямів діяльності підприємства, зміну і збільшення асортименту продукції. Така стратегія забезпечує значну стійкість і стабільність роботи підприємства, тому що стає гарантом захисту від ризику зниження попиту і кризових явищ у виробництві одного товару або однієї галузі. Товарна диверсифікація дозволяє використовувати накопичений іншими підприємствами управлінський, виробничий, маркетинговий, комерційний та інший досвід, підвищує престиж підприємства, свідчить про успіхи його підприємницької діяльності й розширення його фінансових можливостей.

Принцип синергізму дає можливість підприємству виробляти різну продукцію, яка внутрішньо пов'язана або доповнює одна одну. Цей принцип забезпечує підприємству широку економію за рахунок взаємної підтримки різних товарних груп або сфер господарювання.

Однак така система побудови асортиментної політики і визначення стратегічних зон господарювання відрізняється більшою вразливістю в разі різких кон'юнктурних коливань і ринкових ускладнень.

До основних чинників, які визначають асортимент продукції підприємства, необхідність розширення і диверсифікацію його товарної номенклатури, відносяться:

- зміни, які відбуваються в товарному асортименті фірм-конкурентів, оскільки фірми, які виробляють аналогічну продукцію, також проводять товарну політику і працюють над оптимізацією товарної номенклатури, оновленням товарного асортименту і, щоб не втратити конкурентні позиції або завоювати їх, підприємству слід постійно бути в курсі змін, які вносять у товарний асортимент фірми-конкуренти;

- зміни попиту на продукцію, що виробляється підприємством на ринку, потребують чіткого управління діяльністю підприємства і визначення заходів і товарної політики, які б дозволили йому протистояти звуженню ринку (наприклад, за рахунок диверсифікації і виходу на нові ринки) і вміло користуватись розширенням ринкових можливостей;

- оптимальність продажу збиткової мережі декількох видів продукції одночасно, що скорочує витрати обігу й привертає увагу оптових і роздрібних торговців, оскільки збільшується обсяг реалізації товарів у розрахунку на збільшення споживачів, відбувається

економія на престижній рекламі, зменшується ризик від роботи з обмеженим колом продукції і т. ін.;

Окрім вищеперахованих факторів, які відносяться до зовнішніх і є стимулами для розширення товарної номенклатури продукції, що виробляється підприємством, саме підприємство в рамках маркетингової стратегії повинно проводити активну товарну політику і планувати розширення і оновлення товарного асортименту.

Стратегія підвищення конкурентоспроможності підприємства (СПКП) повинна відповідати вимогам системного і комплексного підходу. Вимоги комплексного підходу реалізуються шляхом включення в стратегію різних аспектів функціонування організації: технічних, технологічних, економічних, екологічних, управлінських та ін. [181].

Асортиментна стратегія вирішує задачу оптимізації товарних груп і стратегічних зон господарювання підприємства: з одного боку, забезпечує економію за рахунок її зв'язаності і можливості використання загальної системи збуту, а з іншого – захищає за рахунок значної диверсифікації, «розкиданості» товарних позицій від можливо різких і конкурентних змін умов ринку.

Проте слід зауважити, що, приймаючи рішення про диверсифікацію виробництва, господарству необхідно визначити пріоритети, найважливіші джерела прибутку, серед яких врахувати науково обґрунтовану диверсифікацію як території землекористування, так і розвитку галузевої структури виробництва, насамперед за рахунок розширення тваринництва, поглиблення переробки товарів, готових до споживання, чи вирощування конкуруючих культур, розширення посівних площ через залучення додаткових паїв, кооперацію і т. ін.

У «Великому тлумачному словнику сучасної української мови» диверсифікація виробництва визначається як поширення господарчої діяльності на нові сфери (розширення номенклатури продукції, видів наданих послуг тощо), або це стратегія зменшення ризику фірми за допомогою розподілу інвестицій та інших ресурсів між декількома напрямками діяльності – виробництвом різнорідних товарів та наданням різних послуг.

«Диверсификация выражает процесс расширения активности предприятия, которое использует активы не только для поддержания и развития основного бизнеса, но и для направления их на освоение новых видов продукции, создании новых производств, оказаний всевозможных услуг» [161, с. 33].

«Диверсифікація – стратегія, яка передбачає розширення сфер діяльності фірми на ринках нових продуктів, виробництво яких не

пов'язане з основним виробництвом. Типовими є горизонтальна диверсифікація – це виробництво товарів-аналогів; конгломератна (багатогалузева) – це випуск нового товару, не пов'язаного із товарами, які виготовлялись раніше; концентрична – стратегія розширення асортименту товарів і послуг завдяки створенню товарів-додатків до наявного асортименту» [101, с. 148-149].

Стратегія диверсифікації широко застосовується великими фірмами, тому що діяльність фірми на декількох ринках збуту знижує ризик банкрутства у разі невдачі однієї зі сфер діяльності.

Фірма, яка обирає шлях диверсифікації, отримує деякі переваги: ринки, канали, методи збуту, виробничі потужності, технологію виробництва, результати науково-дослідних робіт, кваліфіковані кадри та робочу силу.

Сучасна популярність диверсифікації пояснюється тим, що у багатьох сферах бізнесу накопичено достатньо коштів, і диверсифікація розглядається як спроба зменшити ризик і вигідно інвестувати капітал.

Тож не дивно, що деякі сільськогосподарські підприємства (в основному великі) інвестують свої кошти у декількох напрямках - банківська справа, продаж автомобілів та утримання супермаркетів, надання послуг населенню тощо.

У Проекті Концепції Загальнодержавної програми сталого розвитку сільських територій до 2020 р. зазначається, що головною складовою в розбудові аграрного сектору економіки є комплексний розвиток сільських територій, спрямований на стабільне забезпечення збалансованого розвитку виробництва і поселенської мережі на основі формування належного екологічно безпечного середовища проживання, праці та відпочинку населення [142].

В аграрній економіці України система господарювання, яка дійсно була б заснована на соціально зорієнтованих ринкових відносинах, ініціативній, творчій діяльності підприємницьких структур та економічно активного населення, ще не достатньо розвинена, у зв'язку з чим процеси диверсифікації виробничої діяльності сільського населення позитивної динаміки набувають досить повільно.

Господарська діяльність підприємств межує з ризиком і можливим банкрутством. У своїй діяльності підприємства керуються певними умовами, спрямованими на їх збереження й успішний розвиток. Для забезпечення цих умов підприємство ставить перед собою матеріальні, фінансові й соціальні цілі [17].

За відсутності сприятливих умов для розвитку сільськогосподарських підприємств у нашій країні аграрії повинні самостійно обирати напрями стратегічного розвитку й альтернативних варіантів організації виробництва. Це зумовило б усвідомлення ними

того факту, що в сучасних умовах без достатньої підтримки з боку держави шанс на виживання аграрних підприємств чи господарств дає саме диверсифікація виробництва. Перспективи диверсифікації виробничої діяльності сільського населення тісно корелюють із диверсифікаційними процесами на рівні окремих суб'єктів господарювання, оскільки саме вони є основою виробничо-господарського потенціалу територіальних утворень, визначають можливості їх економічного та, зрештою, соціального розвитку.

Диверсифікація як, власне, і спеціалізація, є інструментом зниження існуючих ризиків. Зазвичай природно-кліматичні та ринкові ризики мають неоднаково спрямований вплив на виробництво різних видів сільськогосподарської продукції і, відповідно, їх негативний вплив на одних напрямках компенсується позитивним на інших. Для мінімізації ризиків та одержання стабільних фінансових результатів підприємство може вибрати поглиблену спеціалізацію, зберегти існуючі способи й обсяги виробництва або вдаватися до диверсифікації своєї діяльності (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Види диверсифікації виробничої діяльності аграрних підприємств

Виникнення підприємництва несільськогосподарського спрямування в сільських регіонах є об'єктивним процесом, що відбувається в ринковій економіці. І хоча підприємництво забезпечує працею й доходами сільські родини, сприяє зростанню їхнього добробуту і конкурентоспроможності місцевої економіки, розвиток таких підприємств здійснюється значно повільніше в селі, ніж у містах [18].

У практиці сільськогосподарських підприємств часто неможливо чітко визначити вид чи форму диверсифікації, оскільки у чистому вигляді вони реалізуються дуже рідко. Зазвичай їх поєднують, маючи на меті досягнення більшого економічного ефекту, або ж реалізація одного виду практично неможлива без іншого.

Зважаючи на різноманіття та досить складну прогнозованість ризиків (включаючи й кліматичні чинники), надзвичайно нагальною для більшості суб'єктів аграрного бізнесу є необхідність диверсифікувати своє виробництво, починаючи від галузей (чим більше їх, тим більше гарантій стабільності та стійкості господарства) і закінчуючи науково обґрунтованим, якомога більшим набором сортів, видів рослин або гібридів [57, с. 61].

Перспективним напрямом диверсифікації сільськогосподарського виробництва в Україні є вдосконалення структури посівів за рахунок розширення площ зернових культур, поліпшення співвідношення між продовольчою і зернофуражною групою на користь останньої, збільшення виробництва високобілкових та олійних культур, особливо ріпаку, для виробництва альтернативних видів палива, збалансований розвиток кормовиробництва й тваринництва, розширення посівів багаторічних трав та їхніх сумішей, докорінне поліпшення природних луґів і пасовищ, сільськогосподарських угідь [55, с. 90].

Перехід на ринкові відносини суттєво змінює погляд на організацію виробництва, яка створює умови для найефективнішого використання техніки, предметів праці та людей у процесі виробництва і тим самим сприяє підвищенню його результативності.

Під організацією виробництва розуміється координація й оптимізація в часі та просторі всіх матеріальних, трудових елементів виробництва з метою випуску в певні строки необхідної споживачам продукції з найменшими витратами за умови належної якості й отримання достатнього прибутку від її реалізації для подальшої продуктивної діяльності.

Отже, вивчення об'єктивних передумов стратегії диверсифікації продукції аграрного господарства дає можливість стверджувати про її доцільність та економічну необхідність. Проте існують особливості реалізації стратегії диверсифікації в аграрних підприємствах. Звичайно, вони самі обирають напрям диверсифікації, її межі й метод здійснення виходячи з фінансового стану, потенційних можливостей, потреб ринку, ґрунтово-кліматичних умов.

Вибір напряму диверсифікації потребує глибокого аналізу, врахування не лише переваг і недоліків кожного з них, але й підготовленості персоналу до запропонованих змін; обсягу можливих витрат; привабливості галузі чи сфери, обраної для диверсифікації; потенційних вигод та негативних наслідків від її здійснення. Незалежно від форми й виду диверсифікація в аграрних підприємствах повинна сприяти ефективному використанню та поліпшенню якості землі як основного засобу виробництва і в жодному разі не погіршувати її, оскільки в такому випадку здійснення диверсифікації є недоцільним. Переорієнтація діяльності має узгоджуватись із потребами ринку та стратегічною метою підприємства.

Перехід економіки України до ринкових відносин, що супроводжувався радикальними реформуваннями аграрного сектору, викликав докорінні зміни економічного середовища і нормативно-правової бази функціонування суб'єктів господарювання в аграрному виробництві та органів управління галуззю [40, с. 7].

Практика господарювання в умовах ринкових відносин вимагає перегляду методології оцінки економічних процесів, зокрема в аграрній сфері, де, на відміну від інших галузей економіки, земля є одним із основних факторів вкладення коштів з метою одержання прибутку. Це передусім стосується вибору стратегії ведення сільськогосподарського виробництва, визначення диверсифікації напрямів господарювання. В рослинництві такими напрямками є вибір культур, вирощування яких дає можливість мати максимальну віддачу від вкладених коштів. Емпірична оцінка таких показників показує, що найбільш вагомими з них є розмір витрат на 1 га або на 1 голову худоби, ціна реалізації та прибуток на 1 га або на 1 голову худоби.

Враховуючи показник прибутковості 1 га ріллі та визначення пріоритетності вирощування окремо взятої культури порівняно з іншою, важливим є розрахунок рівноважної врожайності конкуруючої культури щодо стратегічної. Тоді формула для розрахунків рівноважної врожайності конкуруючої культури за методологічним підходом В.П. Галушка, доктора економічних наук, професора, члена-кореспондента УААН, матиме вигляд:

$$У = У_{рк} * П_{п} + У_{фК} * П_{ф}, \quad (3.8)$$

де $У_{рк}$, $У_{фК}$ – відповідно рівноважна та фактична (планова) врожайність конкуруючої культури, ц/га;

$П_{п}$, $П_{ф}$ – відповідно прибуток з 1 га порівнюваної та стратегічної конкуруючої культури, грн/ц.

Розрахунок рівноважної врожайності конкуруючих культур з урахуванням витрат на їх вирощування порівняно з пшеницею

Культура	Рівень ресурсного забезпечення				Ціна, грн./ц
	високий		задовільний		
	Урожайність, ц/га				
	базова	рівноважна	базова	рівноважна	
Озима пшениця	75	75	50	50	115
Ячмінь	70	84,8	45	53,7	85
Кукурудза	80	88,8	50	55,0	92
Цукрові буряки	450	326,8	300	214,1	32
Соняшник	35	26,85	25	17,8	260
Ріпак	40	25,5	25	19,4	275

Джерело [26]

Таким чином, запропонована та науково обґрунтована методологія визначення пріоритетності вирощування конкуруючих культур В. П. Галушка дає можливість визначити кількісні параметри конкурентоспроможності культур з урахуванням прибутковості вирощування та витрат на їх виробництво. Такі параметри дають можливість науково обґрунтувати стратегію ведення підприємницької діяльності залежно від фінансово-кредитного забезпечення агроформувань, враховуючи високий і обмежений рівень ресурсного забезпечення технологічних процесів у галузі рослинництва [24].

Стратегія диверсифікації традиційно використовується як інструмент підвищення доходів господарюючих суб'єктів (як сільськогосподарських підприємств, так і домогосподарств), що характеризує потребу в доході як головну рушійну силу цього процесу, яка, за оцінками експертів БАО, особливо активізується в період структурних змін, пов'язаних із ринково орієнтованими політичними реформами. Процес ініціювання диверсифікації відбувається в двох випадках: по-перше, за умови, коли традиційний вид діяльності не забезпечує належного рівня доходів (диверсифікація потреби); по-друге, коли існуючий потенціал дає змогу розширювати сферу діяльності (диверсифікація можливості). Проте в кожному разі детермінантою диверсифікованої діяльності виступає саме наявний потенціал.

У цьому контексті диверсифікацію сільської економіки доцільно розглядати через три стратегічні напрями, кожен з яких має на меті реалізацію конкретного завдання (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Стратегічні напрями диверсифікації сільської економіки
Джерело: [173]

Узагальнення характеристик соціально-економічного становища села, процесів, що відбуваються в сільськогосподарському виробництві, а також на сільських територіях у цілому, дає можливість стверджувати, що для диверсифікації сільської економіки в регіональному розрізі існують необхідні умови, а також вагомі причини, головними з яких є низький рівень зайнятості та матеріального добробуту сільських жителів.

Як свідчить вітчизняний і зарубіжний досвід, перепрофілювання виробництва в галузі може відбуватися в основному у двох напрямках – горизонтальній та вертикальній диверсифікації. Перший напрям націлений в основному на розширення діяльності щодо збільшення виробництва продукції, розширення асортименту товарів і переробки сировини. Крім того, можливий також випуск нової номенклатури (виду) продукції

(послуг), але у межах власного виробництва. Ведеться означена діяльність шляхом створення нових робочих місць та переоснащення виробництва, спрямованих на зниження ризиків сільськогосподарського виробництва, поліпшення якості продукції й одержання вищих доходів.

Другий напрям може реалізовуватися шляхом виходу виробничої діяльності за межі власного виробництва та проникнення в інші галузі та сфери. Це може бути, по-перше, первинна переробка, збереження і реалізація виробленої продукції; по-друге, вторинна переробка, наприклад льону, з метою розширення випуску продукції вже промислового походження; по-третє, створення нових робочих місць у соціальній сфері та поліпшення якості надання соціальних послуг тощо.

Спонування до означених напрямів диверсифікації пов'язане із поступовим зміцненням фінансового становища кожного сільськогосподарського підприємства й активізацією його мотиваційної мети, щодо освоєння нових видів діяльності відповідно до попиту споживачів і потреб ринків збуту продукції (послуг).

Запровадження наведених форм диверсифікації в аграрній сфері передбачає такі етапи:

- аналіз ситуації, яка склалася на певний період реалізації продукції;
- опрацювання мети та стратегії диверсифікації господарської діяльності на перспективу;
- обґрунтування організаційних, ресурсних і фінансових рішень щодо перепрофілювання господарської діяльності;
- визначення пріоритетів та їх впровадження [35].

Традиційна сільськогосподарська диверсифікація передбачає в основному переробку сільськогосподарської продукції з подальшою організацією збуту готових продуктів. Сюди можна віднести також і агроекологічну диверсифікацію, що передбачає виробництво екологічно чистої продукції рослинництва й тваринництва (м'яса, молока, фруктів та овочів).

Диверсифікація діяльності через надання послуг може розвиватись шляхом будівництва, надання транспортних і побутових послуг і т. ін.

Реалізація процесу диверсифікації сільської економіки відбувається завдяки окремим проектам комерційного характеру. Ефективність та успішність їх здійснення, особливо коли проект має інноваційний характер, залежать від двох головних чинників: по-перше, вміння визначити потенціал ринку товару, побудувати ринкову товарну стратегію, проаналізувати систему збуту, інтерес споживачів; по-друге, наявності бізнес-стратегії, здатності проводити моніторинг витрат і надходжень, що дає змогу визначити дохідність, а отже, життєздатність бізнесу. Ринкові інститути й сфера обслуговування в

аграрній сфері є недостатньо розвиненими та сконцентровани, передусім, на сільськогосподарському виробництві, а тому необхідно забезпечити роботу механізму підтримки диверсифікації, що ґрунтується на трьох складових: фінанси, співробітництво й інформаційне забезпечення.

Саме ці чинники в умовах стрімкого зростання цін на матеріально-технічні ресурси, впровадження енергозберігаючих технологій стали одним із найважливіших питань в агропромисловому комплексі області.

Одним з напрямів диверсифікації аграрного виробництва є виробництво біогазу, яке, одночасно з вирішенням санітарних проблем та захисту довкілля від забруднення, дозволяє поліпшити енергозабезпечення тваринницьких комплексів, оптимізувати витрати організації виробничого процесу, заощаджувати кошти на закупівлю енергоносіїв.



Рис. 3.4. Механізм підтримки диверсифікації сільської економіки [173].

Майже всі птахофабрики Дніпропетровської області провели переобладнання освітлення з ламп розжарювання на люмінесцентні лампи переривчастої дії, застосування яких дало змогу додатково заощаджувати електроенергію.

В галузі рослинництва області широко застосовуються інноваційні технології, серед них такі, як краплинне зрошення при вирощуванні овочів та плодкових дерев, впровадження у виробництво інтенсивних технологій вирощування садів, овочів, зернових та технічних культур. Також широко впроваджуються енергозберігаючі малозатратні технології та системи відновлюючого землеробства (No-Till) та інші.

З метою збереження структури ґрунтів та зниження шкідливої дії водної та вітрової ерозії, значного скорочення енерговитрат при вирощуванні сільгоспкультур в області широко застосовують енергозберігаючі технології обробітку ґрунту. Під урожай 2009 р. по системі безвідвального обробітку сільськогосподарські культури вирощувалися на площі 1,2 млн. га (58% ріллі).

По системі «No-Till», яка впроваджується серед господарств України, за сприяння корпорації АТЗТ «Агро-Союз», зернові колосові культури, переважно це озима пшениця, вирощуються на площі 280,0 тис. га.

Найбільшу в області площу посівів сільськогосподарських культур по системі нульового обробітку мають АТЗТ «Агро-Союз» в Синельниківському районі – 21,0 тис. га, ТОВ «Агро-Овен» Магдалинівського району – 9,0 тис. га, ТОВ «Агро-Альфа» Петриківського району – 4,0 тис. га, ТОВ АФ «Агро-полімердеталь», СТОВ «ДАК» та ТОВ «Лугівське» Солонянського району – відповідно 2,0; 1,0; 1,5 тис. га.

За умови достатнього фінансового забезпечення, можливостей для співпраці, лімітуючим для диверсифікації чинником може стати недостатній рівень управлінських навичок. Це, насамперед, є актуальним питанням по відношенню до діяльності господарств, які прагнуть до розширення сфери одержання доходів.

Тому для полегшення процесу диверсифікації на селі з урахуванням управлінсько-маркетингового аспекту доцільно:

- поліпшити інформаційну забезпеченість селян щодо програм і законодавчо передбачених прав та можливостей, які можуть стимулювати диверсифікацію;

- сприяти започаткуванню бізнесу або його розширенню завдяки моніторингу бізнес-середовища, здійсненню попередньої оцінки виконуваності проекту, достатності капіталу господарства;

- поширювати досвід диверсифікації, оскільки реальні приклади найкраще ілюструють можливості й успіхи урізноманітнення джерел зайнятості та одержання доходу;

- сприяти створенню сприятливого середовища для диверсифікації як інструменту сільського розвитку з боку органів місцевої влади.

Існує потреба в нарощенні виробництва продукції рослинництва за рахунок: раціонального розміщення й поглиблення спеціалізації та

концентрації виробництва продукції рослинництва за природно-економічними зонами України через удосконалення механізмів державної підтримки; запровадження бюджетного фінансування наукових установ і насінневих господарств, які виробляють насіння перспективних сортів та гібридів високих посівних кондицій; прийняття інтегрованої системи захисту рослин, орієнтованої, передусім, на використання агротехнічного й біологічного методів тощо [97].

Головним обмеженням для модельованої перспективи розгортання процесу диверсифікації сільської економіки виступає обсяг доступних інвестицій. Розвиток диверсифікації сільської економіки саме в напрямі зазначених сфер буде доцільним, оскільки традиційно сільське населення має незадовільний рівень побутового, культурного та інформаційного обслуговування. Крім того, останніми роками на селі активізувалися житлове будівництво й ремонтні роботи.

Розв'язанню проблеми диверсифікації сільської економіки сприятиме пошук ефективних джерел інвестиційних коштів, які спрямовуватимуться, насамперед, не під певний бізнес-проект, а для розвитку сільського населеного пункту (чи їх групи). За таких умов інвестором виступатиме передусім держава та/або проекти розвитку міжнародних організацій (МБРР, МАР, БАТІ та інших). Проте, незважаючи на природу джерел інвестицій, умови ринку вимагають комерційного ефекту від їх використання [173].

Одним із напрямів діяльності сільгосппідприємств є вирощування картоплі, овочів, плодів і ягід.

Обсяги споживання свіжих овочів у світі щорічно зростають на 20%. Грузія, наприклад, виробляє картоплі в обсязі, який не перевищує 50% внутрішнього споживання. А Росія уже в січні 2010 р. почала імпортувати овочі. Це дуже хороші передумови для зайняття Україною своєї ніші і здійснення експортних поставок овочів.

Україна може забезпечити зберігання в прийнятих умовах із здійсненням контролю за температурою і вологістю лише 5-10% виробленої плодоовочевої продукції. При цьому сучасні потужності по одночасному збереженню овочів в Україні розраховані лише на 160-170 тис. т, а по збереженню фруктів – на 70-80 тис. т. В той же час, врожай фруктів і овочів в Україні у 2010 р. склав біля 1,8 млн. т., врожай овочів – в Україні в 2010 р. 7,2 млн. т.

Україна має потребу у сховищах тільки для картоплі на 6-7 млн. т. Для інших овочів необхідні потужності, в яких може зберігатись 3-3,5 млн. т продукції. Тому тільки для збереження овочів і плодів необхідно побудувати в країні близько 600 плодоовочесховищ, без цього щорічно втрачається 25-30% зібраного врожаю, що і призводить до збільшення відпускних цін у зимово-весняний період.

Сільськогосподарські підприємства Дніпропетровської області щорічно (за 2005-2009 роки) виробляють картоплі в середньому в обсязі 0,516 млн. т. (це 2,6% від обсягу по Україні), овочів – 0,5 млн. т., або 6,7%, плодів і ягід – 0,13 млн. т, інакше кажучи – 8,9% від обсягу по Україні.

Таблиця 3.6

Виробництво овочів, плодів і ягід по Україні, в тому числі у Дніпропетровській області, млн. т

Найменування сільськогосподарської культури	2005		2006		2007		2008		2009		в сер. за рік, всього	в т.ч. у Дн.. обл.	%
	по Україні в т.ч.	у Дн.обл.	по Україні в т.ч.	у Дн.обл.	по Україні в т.ч.	у Дн.обл.	по Україні в т.ч.	у Дн.обл.	по Україні в т.ч.	у Дн.обл.			
Картопля	19,5	0,59	19,5	0,59	19,1	0,38	19,5	0,57	19,7	0,45	19,46	0,52	2,6
Овочі	7,3	0,5	8,1	0,53	6,8	0,47	8,0	0,54	8,3	0,55	7,7	0,52	6,7
Плоди і ягоди	1,7	0,17	1,1	0,08	1,5	0,15	1,5	0,16	1,6	0,11	1,5	0,13	8,9

Дослідження показує, що обсяг виробництва картоплі, овочів, плодів і ягід не збільшувався протягом 5 років, а у 2007 р. овочів було вирощено менше, ніж у попередні 2005 і 2006 рр., на 0,06%. Однією з головних причин обмеженого виробництва є те, що в області не вистачає сучасних спеціальних сховищ для плодоовочевої продукції. Сучасне сховище, як виняток, є лише в підприємстві «Агро-Овен» Магдалинівського району. На жаль, в області немає жодного виробника, який би мав торгову марку продукції овочів, плодів.

Однак, поряд із дефіцитом схову, експерти виділяють ще одну проблему – відсутність у країні агротехнологій вирощування продукції, призначеної саме для зберігання.

Тому перш ніж планувати виробництво продукції, слід врахувати, що навіть за наявності сучасних сховищ виробник втрачає значну кількість зібраного врожаю. А це впливає на собівартість овочів і фруктів, бо виробник повинен закласти в неї 20-30% витрат. Це зменшує конкурентоздатність продукції і приводить до збільшення ринкової частини більш дешевого імпорту.

Заслуговує на увагу «зелений туризм» – агротуризм або сільський туризм – один із змістовних, високоприбуткових і найбільш динамічних секторів світового господарства. Сільський зелений туризм у мальовничій Україні має велику перспективу. Це дуже важливо для зайнятості сільського населення, започаткування власного сімейного бізнесу сільською молоддю. Як і все нове, цей

напряму діяльності агропідприємств, як метод диверсифікації в напрямках роботи потребує і державної уваги і державної підтримки. Це законодавче врегулювання, кредитування і т. ін.

В Україні ініціатором впровадження сільського туризму виступила Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму.

У Дніпропетровській області «зелений туризм» тільки починається розвиватися. Адаже для того, щоб сільська хата набула статусу агрооселі, потрібен певний стартовий капітал.

Для багатьох регіонів України, і Дніпропетровської області зокрема, розвиток зеленого туризму в усіх його різновидах – це шлях до вирішення складних і болючих питань зайнятості сільського населення, можливість для сільської молоді започаткувати власний сімейний бізнес.

3.2. Удосконалення організації внутрішньогосподарських відносин при формуванні конкурентоспроможності аграрних підприємств

Загальновідомо, що прибуток у ринкових умовах є кінцевою метою будь-якої підприємницької (комерційної) діяльності, в тому числі й у галузі сільського господарства. І якщо ця мета не досягається за будь-яких умов (за винятком екстремальних ситуацій), комерційна діяльність оцінюється як неуспішна, і суб'єкт господарювання за відсутності фінансових резервів повинен її припинити комерційну діяльність [34].

В умовах ринкових відносин трансформація аграрного сектору країни передбачає не тільки формування ефективних власників засобів виробництва (особливо землі), а й фінансове оздоровлення сільськогосподарських виробників. Для їхньої підтримки необхідні значні фінансові ресурси, які держава не може виділити в повному обсязі. Тому поряд із державною підтримкою необхідна активна діяльність самих підприємств. Поліпшення ситуації можливе лише за умови, коли кожне сільськогосподарське підприємство забезпечить стимулювання внутрішніх механізмів формування прибутку на основі обґрунтованих управлінських рішень.

У кожному підприємстві для поліпшення якості управлінських рішень необхідно створювати та реалізовувати обліково-аналітичну систему. На основі постійно функціонуючих взаємопов'язаних її складових – обліку, аудиту (контролю) й аналізу, - треба передбачити відповідні заходи з підвищення її якості, продаж або здачу в оренду зайвого майна, зниження собівартості за рахунок раціонального використання ресурсів, виробничих потужностей, робочої сили та робочого часу, диверсифікацію виробництва, розширення ринку збуту тощо [71].

Процес управління прибутковістю на основі належного аналітичного забезпечення повинен також враховувати інерційність сільськогосподарського виробництва, характерною особливістю якого є сезонність і пов'язаний з нею відповідний кругообіг та організація оборотних коштів. На прибуток значно впливає авансування коштів на тривалий час, що іноді вимірюється роками, або значні залишки оборотних засобів, які об'єктивно акумулюються і використовуються в наступних виробничих циклах [61].

Одним із найбільш значних чинників, що впливають на конкурентоспроможність, є раціональна структура внутрішньогосподарських відносин [45].

Раціональна організація внутрішньогосподарських відносин – це, в першу чергу, люди – найважливіший елемент будь-якого підприємства. Якою б вдалою чи інноваційною не була бізнес-ідея або конкурентна стратегія, вона абсолютно нічого не варта без підготовлених, обізнаних людей, які працюють за чітко визначеними посадовими інструкціями. Як правило, в сільськогосподарські підприємства набирають людей з кола членів сім'ї або друзів, оскільки вважається, що «вони обходитимуться недорого і будуть лояльними». Втім, малий бізнес може зруйнувати і одна-єдина людина. Часом фахові навички мають менш істотніше значення, ніж те, наскільки людина підходить тій чи іншій організації.

На жаль, не тільки в Дніпропетровській області, а й загалом в Україні приділяється недостатньо уваги підготовці кадрів, з урахуванням сучасних технологій і технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств.

Сучасне матеріально-технічне забезпечення і наукові технології, що використовуються в процесі створення додаткової вартості, не приносять потенційного позитивного ефекту, якщо не було проведено правильної підготовки і розстановки кадрів. Керівники організацій інколи мають хибну уяву, що підприємство не може дозволити собі фахівця високого рівня, тому що йому необхідно платити високу заробітну плату, але іноді незначна частка акціонерного капіталу (1 чи 2%) може стати достатньою спокусою, особливо якщо створюється компанія високого рівня і є необхідність у висококваліфікованих працівниках. Саме тому витрати на підготовку кадрів необхідно передбачити в бізнес-плані виробництва, а обласному управлінню агропромислового розвитку необхідно скоординувати роботу по підготовці менеджерів для агропромислового комплексу регіону, бо менеджмент як організаційний чинник має надзвичайно важливе значення.

Вже нині за рахунок організаційних чинників досягається 30% економії живої праці. В розвинутих країнах раціональна організація виробництва забезпечувала 20-50% приросту національного доходу. А окремі науковці, посилаючись на спеціалістів із менеджменту,

стверджують, «... що ефективність економіки лише на третину зумовлюється вкладеннями в обладнання, техніку. Все інше залежить від інтелектуального потенціалу, зокрема від кваліфікації керівників, рівня їх компетентності, вміння передбачити і приймати обґрунтовані рішення» [106, с. 84].

Розглядаючи підприємство як об'єкт управління, сучасна економічна наука вивчає його як особливий вид господарської діяльності, спрямований на створення і перетворення матеріальних предметів. При цьому господарська діяльність розглядається як базовий вид діяльності суспільства. У зв'язку з цим вона постійно повинна входити до складу економічної системи з різними видами проявів своїх можливостей, вона одержала назву «позачасовий вид діяльності» [133].

Звичайно, ефективність виробництва залежить не лише від вдалого розміщення, але й від інших чинників (технічної оснащеності, кваліфікації працівників тощо). Раціональна організація виробництва впливає з закономірності ефективного розміщення продуктивних сил. Зміст його полягає в такому оптимальному виробництві, яке забезпечувало б високу ефективність господарства. Раціональність означає вибір найкращих варіантів. Принцип раціональності реалізується завдяки комплексу певних заходів, таких як:

- наближення до джерел палива, енергії, води;
- наближення виробництва до місць споживання (м'ясо, молоко);
- наближення виробництва до районів і центрів зосередження трудових ресурсів.

Принцип збалансованості й пропорційності дає можливість дотримуватись рівноваги між обсягом виробництва, з одного боку, та наявністю сировинних, земельних, трудових ресурсів – з іншого.

Принцип комплексної організації виробництва впливає на однойменну закономірність. За ринкової, навіть малої, регульованої економіки принцип комплексності має зберігатися. Тямуций підприємець прагне спорудити підприємство там, де є залізниця, де є готова інфраструктура (що дозволить уникнути значних витрат на її будівництво). Власник підприємства зазвичай шукає суміжників, щоб налагодити взаємовигідну кооперацію. При розміщенні підприємства треба враховувати один із найважливіших чинників – транспортний, його складова у структурі витрат організації виробництва тяжіє або до сировини, або до споживача. Частка транспортних витрат на одиницю вантажу залежить від його вартості і способу транспортування. При цьому деякі види сільгосппродукції перевозяться здебільшого залізницею, за винятком сільськогосподарської сировини, яка перевозиться на невеликі відстані автомобільним транспортом (наприклад, цукровий буряк – до цукроварень, овочі – до консервних заводів).

Раціональна організація внутрішньогосподарських відносин у сільськогосподарських підприємствах, реальне економічне зростання на пряму залежить від «фактору пропозиції», або виробничих можливостей підприємства, до яких відносяться: кількість і якість природних і трудових ресурсів, обсяг основного капіталу, технологія виробництва. Вони відображають максимальну кількість варіантів різноманітної продукції (рис. 3.5).

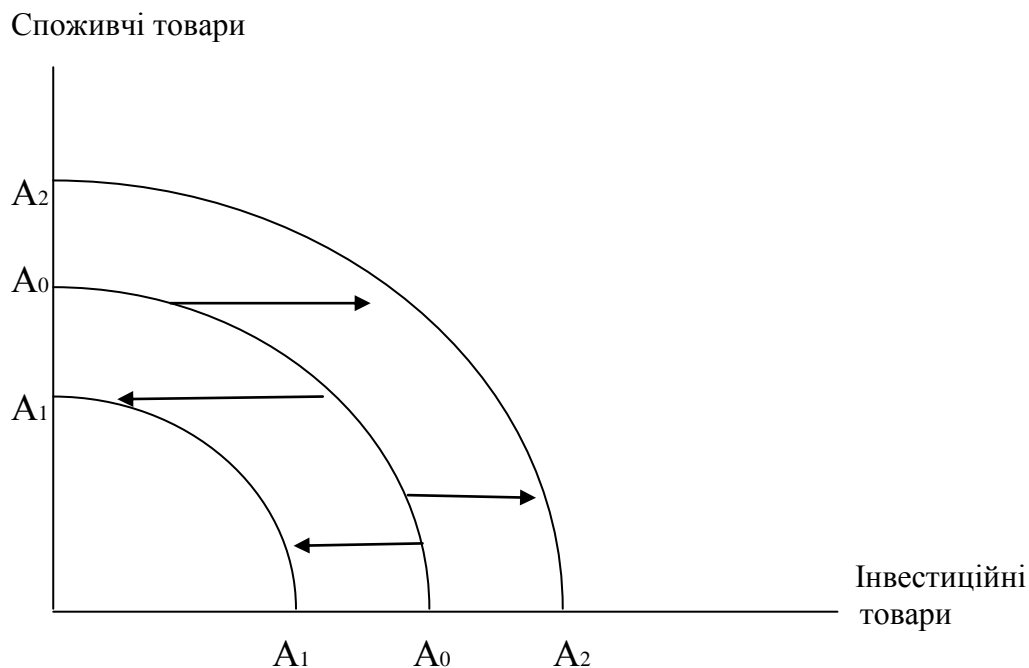


Рис. 3.5. Крива виробничих можливостей

Зміни в факторних пропорціях можуть зміщувати базову криву виробничих можливостей ($A_0 A_0$) як вліво – до ($A_1 A_1$) так і вправо – до ($A_2 A_2$).

Наприклад, модернізація виробництва може збільшити виробничі можливості, а застосування застарілих технологій – призвести до зворотнього ефекту. [45, переклад і приклад автора].

Раціональна організація внутрішньогосподарських відносин потребує вивчення можливостей підприємства та вибору макроекономічної моделі розвитку підприємства з застосуванням економіко-математичних методів для вирішення задачі оптимізації економічного зростання і прогнозування діяльності в короткостроковому періоді (рік, півроку, місяць), середньостроковому періоді (4-5 років) і довгостроковому періоді (5-10 років) як в цілому у країні, так і безпосередньо на підприємстві.

Прогнозування виробничої діяльності на основі неокласичних моделей економічного зростання (моделі американського економіста Р. Солоу, англійського економіста Дж. Міда) і кейнсіанських моделей економічного зростання (модель Є. Домара – американського вченого,

модель Р. Харрода – англійського економіста) знайшло досить широке розповсюдження в більшості розвинених європейських країн: Великій Британії, Франції, Нідерландах, Норвегії, Японії, Канаді та інших країнах. Це дозволяє більш направлено здійснювати державну політику регулювання економіки [45].

Виробництво товарів і послуг потребує об'єднання економічних сил або економічних ресурсів, тому підприємство у взаємодії з підприємцями, менеджерами, працівниками організовує свій виробничий процес, виробляє і реалізовує свій товар і послуги, забезпечує своє відновлення, свою життєздатність.

Розуміння керівником підприємства своєї відповідальності за економічні підсумки роботи має сприяти раціональному підходу до організації виробництва, підбору кадрів, розподілу обов'язків і відповідальності в залежності від організаційно-правового статусу підприємства. Найважливішим кроком для раціональної організації виробництва є побудова бізнес-плану. Не секрет, що більшість підприємців скептично ставляться до його розробки, мотивуючи це бюрократичним стилем роботи, відсутністю кадрів. І так все ясно. Знаємо, що і як робити. А папери хай лежать у сейфі, можливо, знадобляться в разі звернення за кредитом до банківської установи. Це велика помилка багатьох керівників, особливо малих та середніх.

Бізнес-план має відображати завдання підприємства, як коротко-, так і довгострокові, містити опис продукції або послуг, опис вірогідності кон'юнктури ринку цієї продукції, інформацію про ресурси і засоби, які залучаються для виконання поставлених завдань з огляду на ймовірну конкуренцію.

Підготовка бізнес-плану дасть можливість краще зрозуміти процес планування. Важливим для забезпечення довгострокової життєздатності бізнесу є весь цей процес, а не лише план. Бізнесу властива динамічність, так само динамічними є комерційне і конкурентне середовища, в яких працюють підприємства. Ніхто не сподівається, що кожна подія, передбачена в бізнес-плані, відбудеться саме так, як прогнозувалось, але розуміння і знання, одержані у процесі розробки бізнес-плану, зроблять підприємство готовим до будь-яких змін, які можуть статися, і, отже, забезпечать йому спроможність швидко пристосуватися до них.

Попри ці чисельні переваги, тисячі потенційних підприємців досі намагаються стартувати без бізнес-плану. Найчастіше це буває тоді, коли здається, що цей бізнес зовсім не потребує чи потребує лише незначного капіталу для започаткування діяльності або ж коли засновники підприємства мають власні кошти; в обох випадках вважається непотрібним вдаватися до серйозної фінансової оцінки проекту.

Що ж до потенційних підприємців з власними або, що гірше, позиченими в безневинних друзів і родичів коштами, то вони

здебільшого гадають, що час, витрачений на підготовку бізнес-плану, можна з більшою користю (і приємністю) витратити на пошуки приміщень, придбання нової машини або підключення персонального комп'ютера. Коротко кажучи, все, що віддаляє їх від негайних дій, розглядається як гаяння часу.

В сільському господарстві застосовують різні технології вирощування і збирання сільськогосподарських культур. Завдання відповідних служб підприємства – передбачати застосування таких технологій, які дадуть річний економічний ефект, зумовлений різницею чистого доходу по базовому і новому варіантах технологій з розрахунку на річний обсяг виробництва. Розрахунок здійснюють за формулою

$$E=[(V_{пн} - C_n \cdot E_n K_n) - (V_{пб} - C_b \cdot E_n K_b)]A_n, \quad (3.9)$$

де $V_{пн}$, $V_{пб}$ – середня вартість одиниці продукції за закупленими цінами по новому і базовому варіантах, грн.;

C_n , C_b – собівартість 1 ц продукції по варіантах, грн.;

E_n – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень (0,15);

K_n , K_b – питомі капітальні вкладення (з розрахунку на одиницю продукції) по варіантах, грн.;

A_n – обсяг виробленої продукції у новому варіанті, ц.

Наведену формулу варто застосовувати в найбільш загальному випадку, коли впровадження нової техніки і технології виробництва суттєво впливає на ефективність виробництва відповідної продукції, у результаті чого не тільки змінюються питомі капітальні вкладення і собівартість одиниці продукції, а також поліпшується її якість, вихід кінцевого продукту та ефективність його виробництва. При цьому всі питомі показники, зазначені у формулі, обчислюють на 1 ц основної продукції [171].

Крім того, застосування перспективних технологій передбачає суттєву економію витрат виробництва. Одним із таких резервів економії витрат є застосування ґрунтозахисних технологій з мінімальним обробітком ґрунту. За узагальненими дослідними даними УААН, такий обробіток порівняно з традиційною звичайною технологією запобігає ерозії ґрунтів, дає змогу скоротити витрати палива на 40% і більше, енерговитрати і затрати праці – в 3 рази. При цьому врожайність сільськогосподарських культур підвищується на 10-15%.

В узагальненому вигляді енергетичні переваги має впровадження ґрунтозахисних технологій біологічного землеробства порівняно з традиційними, що базуються на оранці. Дослідження показують, що витрати на вирощування 1 т зерна традиційною технологією становлять 250,8 грн., за технологією американської фірми «Монсанто» – 134,10 грн, за ґрунтозахисною НААНУ – 100,0 грн.

На жаль, сьогодні таких господарств мало. У більшості спостерігається масове порушення технологій вирощування. Тому науковці постійно звертають увагу керівних структур на необхідність державного контролю за використанням землі незалежно від форм власності. Передові країни Європи не тільки мають посібник зведених технологій вирощування всіх культур, але ці технології введені на законодавчому рівні для обов'язкового застосування у виробництві. Порушення технологій жорстко карається: на перший раз – штрафні санкції, вдруге – земля конфіскується у фонд держави й виставляється на продаж на конкурсній основі. Нагляд за дотриманням технологій здійснюють міністерства сільського господарства через своїх інспекторів. Треба пам'ятати, що земля - національне багатство, і ніхто не має права хижацьки до неї ставитись.

Господарські процеси в сільському господарстві включають взаємопов'язані компоненти, що характеризують технічну, економічну і соціальну частини [103].

Технічні процеси мають на меті випуск продукції певного технічного, технологічного чи екологічного рівня виробництва, а також певну наукову технологічну базу, перспективи розвитку підприємства.

Економічна частина господарських процесів сільського господарства забезпечується елементами економічного механізму, що визначають у сукупності фінансове становище підприємства.

Соціальна частина припускає облік соціальних потреб, соціальної корисності продукції і її зміни; оцінку соціальної ситуації, платоспроможності і її зміни, а також суспільну оцінку конкретного підприємства.

Господарські й виробничі процеси, що відбуваються на підприємстві, мають ряд особливостей:

- сировина, предмети праці взагалі містять у собі масу виробленого в рамках виробництва продукту. Вихід продукції одночасно може бути і виходом в іншу систему, що є додатковим «внутрішнім чинником» функціонування сільського господарства;

- перетворення початкового матеріалу на готовий продукт вимагає, як правило, певних затрат праці. Застосування при цьому механізованої або автоматизованої праці дозволяє використовувати енергію, відмінну від людської сили;

- основний капітал у формі основних виробничих фондів вимагає з часом заміни і відтворення на новій технологічній основі.

Ефективне управління ресурсами (матеріальними, фінансовими, людськими) можливе за умови організаційних якостей керівника підприємства.

Поняття ефективності управління певним чином збігається з поняттям ефективності виробничої діяльності.

Ефективність управління організацією – результативність функціонування системи та процесу управління як взаємодії системи, яка управляє і якою управляють або інтегрований результат взаємодії компонентів управління. Але в першу чергу – це управлінець,

керівник, лідер. Як стверджує в одній зі своїх робіт Р. Фарсон, «...хороший лідер повинен бути одночасно і професіоналом, і любителем. Професіонал підпорядковується технічним і етичним стандартам ... любитель же виконує роботу заради моменту задоволення, коли мета досягнута ...» [144].

Сьогодні, щоб зробити свій бізнес прибутковим, процвітаючим, недостатньо мати тільки світлу голову, інтуїцію і везіння. Сучасний бізнес – це багатокомпонентна система, ключовим елементом якої є використання передових інформаційних технологій. На думку творця імперії Microsoft Білла Гейтса, тільки сучасна реструктуризація підприємства (фірми) дозволяє їй впевнено почувати себе на ринку сьогодні і сподіватися на успіхи завтра.

Раціональна організація внутрішньогосподарських відносин сільськогосподарських підприємств – це пошук резервів виробництва, які має підприємство. Поряд з проблемами постачання енергоносіїв (газу, пального тощо), є багато пропозицій сформувавши господарство як систему самозабезпечення (з вирощеного ріпаку виробляти дизпаливо і не бути ні від кого залежним), що дасть можливість заощаджувати на придбанні мінеральних добрив, які постійно дорожчають. Так, науковці підраховали, що для сільськогосподарських підприємств України потрібно 1,2 млн. т дизпалива. Собівартість 1 т. дизпалива з ріпаку становить 3700 грн., а з нафти - 6000 грн. Для виробництва дизпалива із власної сировини потрібно 4,4 млрд. грн, а з нафти – 7,2 млрд. грн., отже, економія становить 2,8 млрд грн. Для цього потрібно землі 1 млн. га. І якщо весь вирощений ріпак продати, можна одержати 2,8 млрд. грн. прибутку. Якщо собівартість 140 млн. т гною становить 6,3 млрд. грн., то еквівалентом для нього є мінеральні добрива у кількості 4,3 млн. т. NPK вартістю 8,57 млрд.грн., економія становить 2,3 млрд.грн.

За варіанта, коли 21 млн. т. соломи заробляємо в ґрунт, то одержуємо органічних добрив, еквівалентних 798 тис. т. NPK. За цих умов поживні речовини з соломи коштують 630 млн. грн., а з мінеральних добрив – 1653 млн. грн. Отже, і тут маємо 1 млрд. грн ефекту. За умов такого удобрення, за нашими підрахунками, можна одержати по 45-50 ц зерна з гектара без застосування мінеральних добрив. Таким чином, забезпечення раціональної організації виробництва у поєднанні з формуванням взаємовигідного економічного механізму дасть змогу забезпечити розширене відтворення виробництва до необхідних параметрів [115, с. 17].

Одне з найбільш інноваційних підприємств Дніпропетровської області – ТОВ «Деміс-Агро», – перебуває в постійному пошуці резервів виробництва. На підприємстві реалізовано проект переробки гною біогазовою установкою. Річний дохід від біогазу становить 1919 тис. грн. Вироблена теплова енергія біогазової установки за 250 днів опалення – 78000 м². Економія при використанні біогазу на опалення – 78000 грн.

За 2009 р. споживання електроенергії ТОВ «Деміс-Агро» становило 1230880 кВт на 1431 тис грн. При виході біогазової установки на повну потужність буде отримано: електроенергії (кВт/год) 100 за рік – 876000, теплової енергії (кВт/год) 130 за рік – 748800. Економія складає на електроенергії, – 1018 тис. грн.; на теплі, за умови отримання теплоенергії з електроенергії, – 871 тис. грн.

При використанні біогазової установки обертання гною відбувається за тиждень (замість 3 місяців без обеззараження). Підприємство отримує до 4 т. за добу сухого високоякісного добрива і 29 м³ рідкого добрива. Розрахункова ціна: фракція-рідина – 100 грн./м³, сухого гною – 500 грн./т.

Дохід від реалізації добрива складає 1789 грн./т. Крім того, при отриманні електроенергії від мережі на рік 876000 кВт по ціні 0,74 грн./квч. дохід складає 692040 грн., а від реалізації «зеленої» електроенергії по ціні 0,79 грн./квч. економія – 648240 грн. Таким чином, прибуток складає 438000 грн. Отже, вироблення біопалива стало для підприємства вигідним за всіма позиціями.

Оскільки підприємство знаходиться в приміській зоні, рекомендовано розглянути питання вирощування овочів і, в першу чергу, картоплі (ранньої), моркви, цибулі, тим більше, що є поливна система.

«Для кожної системи господарства, враховуючи місцеві умови, можна шляхом ряду організованих розрахунків визначити як технічно найбільш доцільне співвідношення його виробничих факторів, так рівно і абсолютні розміри самого господарства, що забезпечують найменшу совокупність продуктів, а отже, і найбільший дохід» [185].

У сучасних умовах робота з персоналом підприємства стає найбільш важливим чинником успіху в бізнесі. При цьому залучення в процес виробництва висококваліфікованих працівників суттєво позначиться на витратах виробництва, оскільки високі технології потребують кваліфікованого персоналу.

Тому раціональна організація внутрішньогосподарських відносин виробництва і його інтенсифікація передбачає збільшення обсягів виробництва не за рахунок залучення нових працівників, а шляхом ефективного використання уже працюючих, запровадження нових технологій тощо.

Значимість чинника управління, управлінської культури, управлінської філософії в умовах сучасного сільськогосподарського виробництва значно зросла, оскільки посилення позиції в конкурентній боротьбі на пряму залежить від якості управління виробництвом.

3.3. Напрями взаємодії аграрних підприємств із зовнішнім середовищем їх функціонування

Формування ринкового середовища, в тому числі й аграрного ринку, в економіці України відбувалося з самого початку становлення її незалежності.

Проте тривалий період впровадження ринкових відносин в аграрному секторі обумовлювався насамперед повільними темпами зміни економічних і виробничих відносин, на які значно впливали причини, найважливішими з яких є:

- недостатнє забезпечення вільної конкурентної діяльності всім учасникам ринку;
- відсутність економічних важелів, що стимулюють зниження собівартості та збільшення дохідності при виробництві, переробці й реалізації продукції;
- недотримання, з різних об'єктивних причин, принципів самофінансування і самоокупності по всьому циклу проходження товару;
- нераціональне та недостатнє регулювання державою ринкових відносин;
- недостатній розвиток інфраструктури аграрного ринку на регіональному і національному рівнях;
- відсутність досконалої системи інформаційного забезпечення, моніторингу попиту і пропозиції та насичення ринку товарами;
- відсутність нормативно-правової бази щодо визначення якості, стандартів товарів.

Отже, основними причинами, що стримували розвиток ринкових відносин в аграрному секторі України, є, насамперед, брак умов для саморегулювання економічних процесів широкої підприємницької діяльності, відсутність активної участі держави у створенні ринкової інфраструктури та недостатнє забезпечення сільськогосподарських виробників ресурсами промислового походження з недотриманням паритету цін, порушення партнерських зв'язків з переробними, обслуговуючими, заготівельними та торговельними підприємствами тощо. І як наслідок, аграрний ринок України в перехідний період не міг забезпечити в достатній мірі виконання притаманних йому функцій [126].

Постановка і вирішення проблеми державного регулювання ринкової економіки є головною ланкою у вирішенні нагальних питань агропромислового комплексу. В розвинених країнах роль державного регулювання є визначальною, при цьому командно-адміністративний метод практично відсутній, чого не можна сказати стосовно України, бо в умовах ринку ця проблема набуває особливої гостроти, оскільки командно-адміністративні методи управління наводять учасників

ринку й окремих авантюрних політиків на думку про свободу ринкових відносин, нічим не обмежених державою.

Політико-правові чинники, найважливішими елементами яких є законодавство, урядові установи, впливові групи населення тощо, безпосередньо впливають на підприємницьку активність. Кожна фірма існує на ринку не ізольовано. Митні тарифи, податкова система, закони та нормативні акти уряду, політична стабільність або політичні конфлікти повинні стимулювати виробника, а не заважати йому. Об'єднання споживачів, екологічні комітети дедалі активніше впливають на приймання рішень щодо закриття підприємств, діяльність яких суперечить регіональним, екологічним та іншим інтересам населення. Всі ці та інші зовнішні чинники впливають на процес виробництва.

Ні політичні, ні демографічні, ні соціальні зміни не залежать від волі фірм, навіть наймогутніші з них – транснаціональні корпорації – мусять враховувати ці неконтрольовані чинники [101, с. 30].

Зовнішньоекономічне середовище, в якому функціонують сільськогосподарські підприємства, потребує постійного управління. І в першу чергу – з боку державних гілок влади щодо вдосконалення діючого законодавства та контролю виконання прийнятих державних програм по сприянню розвитку агропромислового комплексу.

Будь-яка організація як відкрита система має певне внутрішнє середовище та взаємодіє із зовнішнім середовищем.

Важливість навколишнього середовища для будь-якої організації є одним із фундаментальних положень теорії систем. Діяльність підприємства буде більш успішною, якщо воно діє як відкрита система, що знаходиться у безперервній системі взаємодії із зовнішнім середовищем і має з ним зворотний зв'язок.

Знання та усвідомлення сукупності змінних, що перебувають за межами підприємства та впливають на його діяльність, але не є сферою безпосереднього впливу з боку його менеджменту, змушує підприємства вживати інших заходів для вирішення нагальних питань виробництва.

Макросегмент зовнішнього середовища (споживачі, постачальники, ресурси, закони й установи державного регулювання, конкуренти, партнери, громадські організації) безпосередньо впливає на організацію та випробовує на собі прямий вплив операції організації, мікросегмент (стан економіки, політичний стан, соціально-культурний стан, стан науково-технічного прогресу, технології, стан ринків (міжнародного, міждержавного, регіонального, місцевого), міжнародне середовище тощо) не чинить прямого негайного впливу на виробництво, проте позначається на ньому опосередковано.

Особливість дії міжнародних чинників конкурентоспроможності полягає в тому, що вони охоплюють усі інші чинники

зовнішнього середовища, які відображають умови певної країни, де функціонує організація. Варто враховувати, що для проникнення на міжнародні ринки існують різні шляхи, а саме: експорт, імпорт, ліцензування тощо.

Практично всі аспекти зовнішнього середовища можуть значною мірою перекривати один одного і взаємодіяти між собою. Чинники зовнішнього середовища прямого впливу безпосередньо пов'язані з основними функціями управління і впливають один на одного.

Типова характеристика, властива всім елементам зовнішнього середовища, включає:

- взаємозв'язок чинників зовнішнього середовища;
- складність зовнішнього середовища;
- рухливість зовнішнього середовища;
- невизначеність зовнішнього середовища.

І в кожному конкретному випадку підприємству необхідно реагувати, бо всі ці чинники зовнішнього середовища мають взаємозв'язок, і зміна одного чинника впливає на інші.

Різні підприємства здійснюють свою діяльність у різних середовищах. Так, одні з них мають весь набір чинників зовнішнього середовища, а інші – тільки визначену їх частину.

Підприємство як відкрита соціально-економічна система визначає і реалізує свою місію, досягає цілей лише у взаємодії, взаємозалежності з навколишнім середовищем. З нього воно отримує необхідні для нормального функціонування ресурси, в ньому формує свою репутацію, втілює в життя свої наміри, реалізує продукцію, отримує прибуток для розширеного відтворення.

В умовах ринкової економіки цільові установки господарської діяльності підприємств зазнають істотних змін. Якщо в умовах централізованої планової економіки головним орієнтиром підприємства був план, що фактично мав вагу закону, то за ринкової економіки підприємство орієнтує свою господарську діяльність на ринкову кон'юнктуру.

У ринковій економіці підприємство стає «відкритою економічною системою». Результат його зростання і «вживання» істотним чином залежить не тільки від внутрішніх чинників, закладених усередині організації, і саморозвиваючих елементів (мета, ресурси, оргструктура управління) але й від зовнішніх умов, з якими підприємство стикається і з якими йому доведеться зіткнутися в майбутньому. Іншими словами, в ринкових умовах підприємство, аби вижити, повинне володіти економічною стійкістю.

Чинники зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство, та їх характеристики наведено в таблиці 3.7.

Чинники зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство, та їх характеристики

Характер процесу	Елемент системи, що впливає на процес	Основні чинники, що визначають ступінь впливу зовнішнього середовища на стійкість підприємства	Елементи потоків обміну
Організація	Підприємці, постачальники, посередники	Ресурсоємність бізнесу Кількість постачальників	Сировина, гроші, інформація
Виробництво	Працівники	Кількість працівників. Частка компенсаційного пакету для найнятих робітників (мотивація праці)	Людський капітал, товар, гроші
Продажі	Споживачі, посередники	Величина доходу. Ступінь незалежності системи продажів	Товар, гроші, інформація
Інвестиції відтворення	Інвестори, посередники	Відсоток за кредит. Величина власного капіталу фірми	Гроші, інформація
Конкуренція	Конкуренти	Частка фірми на ринку. Ступінь монополізації ринку. Швидкість змін кон'юнктури	Інформація
Процеси взаємодії із зовнішнім середовищем	Територіально-географічне оточення, державна влада, кризові явища. Технологічне середовище. Соціально-економічні чинники	Дохід на душу населення. Чисельність активного населення. Рівень митного регулювання. Наявність корумпованості економіки. Рівень податкового пресингу. Кліматичні умови. Ступінь ліквідності підприємства. Активний життєвий цикл устаткування. Диференціація за рівнем життя. Безробіття	Товар, гроші, інформація

Джерело [27].

Підприємство має виготовляти те, що потрібно споживачам (з урахуванням своїх можливостей). Недоліки в підготовці кадрів (розділ 3.2) приводять до того, що велика кількість підприємств із року в рік займаються одним видом діяльності, не вивчаючи вплив зовнішніх чинників, кон'юнктуру ринку, не оцінюючи темпи інфляції, рівень зайнятості, платіжний баланс, тим самим ризикують своїм фінансовим становищем і як наслідок – конкурентоспроможністю. [101, с. 26].



Рис. 3.6. Фактори зовнішнього середовища маркетингу [101, с. 26].

В умовах розвинутих ринкових відносин докорінно змінюються відносини і зв'язки між підприємствами і державною, а також між підприємствами. Водночас динамічний розвиток сільського господарства можливий лише за наявності вискоєфективного механізму господарювання. Зовнішнє середовище, яке сформувалося на даний час в аграрній сфері, не є вирішальним для ефективної роботи підприємства, окрім головного зовнішнього чинника – цінового, який не відповідає законам і принципам ринкової економіки і передусім закону вартості. Без державного втручання цю проблему не розв'язати. За таких умов вихід тут один – власникам-менеджерам усіх агроструктур варто сприймати ринково-підприємницьке середовище таким, яким воно є (за відомим принципом провідних політиків – що маємо, те маємо), і вже виходячи з нього, робити все можливе для одержання прибутку в максимальному розмірі на засадах задіяння всіх вищезазначених чинників внутрішнього порядку [106, с. 83].

Регулювання економічних відносин у державі має здійснюватися таким чином, щоб вони сприяли еквівалентному обміну між сільським господарством та іншими сферами економіки, через механізми розподільчих відносин одержували однакову прибутковість виробництва в різних галузях і продуктивних підкомплексах АПК. Дана пропозиція набуває особливої актуальності в сучасних економічних умовах.

Вирішення питань, пов'язаних з оптимізацією рівня інвестиційного забезпечення, вимагає розгляду стану розвитку інвестиційної діяльності та інвестиційної привабливості сільського господарства [62].

Так, у 2009 р. надійшло коштів для фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу Дніпропетровської області надійшло 55,6 млн. грн., що на 32,8 млн.грн менше показника 2008 р., а в 2010 р. обсяги фінансової підтримки зменшилися ще на 24,1 млн. грн.

Відсутність стратегічного планування, в першу чергу в АПК, унеможливорює запровадження зваженої, науково обґрунтованої цінової політики на продовольчу сировину. Як наслідок – цінові сплески: від загрозливих параметрів інфляції – до спаду цін та дефляції у продовольчому сегменті споживчого кошика, бо дієвий механізм запобігання цим диспропорціям, що вже давно використовують розвинені країни, у нашій країні залишається лише декларацією.

Аграрний бізнес потребує створення максимально комфортних умов, щоб прибуток на авансовий капітал був не нижчим (а бажано вищим), ніж у середньому по економіці.

Безумовно, необхідно звільнити аграрне виробництво від лещат адміністративного тиску, в яких воно може й загинути від надмірної опіки [57].

Сферою державної уваги повинне стати регулювання розвитку економіки як у розрізі традиційних і нових галузей, так і в плані окремих територій. До цієї сфери повинні входити стратегічні проблеми:

- розвитку окремих територій і територіальних взаємозв'язків;
- галузевого розвитку на основі інновацій і недопущення відтворення застарілих технологій;
- розвитку освіти, культурної спадщини;
- збереження екологічної рівноваги й інші проблеми, вирішення яких стає можливим лише за участю держави.

Взаємодія підприємства з зовнішнім середовищем характеризується енергомасінформаційним обміном. При цьому підприємство виступає як комплекс ресурсів (фінансових, земельних, інвестиційних, людських, інформаційних та підприємницьких здібностей його керівника як особливого виду ресурсу).

Теоретично взаємодія можлива за умови чіткого дотримання ключових функцій підприємства (мається на увазі фінансова і кадрова робота, матеріально-технічне забезпечення, маркетинг, управління тощо). Тому знову повертаємося до підбору і розстановки кадрів як основи раціональних внутрішньогосподарських відносин.

З метою вдосконалення сучасного зовнішньоекономічного середовища, в якому функціонують сільськогосподарські підприємства, та використання великого аграрного потенціалу України Урядом ухвалено практично першу за роки незалежності Державну цільову програму розвитку українського села на період до 2015 року.

Цей документ містить стратегію розвитку галузі на наступні роки, із зазначенням конкретних механізмів досягнення якісно нових параметрів.

Удосконалення сучасного зовнішньоекономічного середовища неможливе без стратегії інноваційного розвитку аграрної освіти і науки в сучасних умовах.

Таблиця 3.8

Прогноз розвитку виробництва сільськогосподарської продукції в Україні

Показники	2009 рік			Перспектива (2025 рік)		
	Всього	Сільсько-господарські підприємства	Особисті селянські господарства	Всього	Сільсько-господарські підприємства	Особисті селянські господарства
Валова продукція всього, млрд. грн.	94,9	37,0	57,9	230,8	128,8	102,1
у т.ч. рослинництва	54,9	23,2	32	118,4	65,9	52,5
тваринництва	40,0	13,8	26,2	112,5	62,9	49,6

Джерело [115, с. 14].

Формування глобального постіндустріального інформаційного простору вимагає від суспільства інтеграції освіти і науки, процес якої стане інструментом радикальних інновацій та створення конкурентних переваг. Наука має особливість поглиблювати свою диференціацію й спеціалізацію, вона нероздільна з освітою, і це впливає на особливості функціонування закладів освіти відповідної галузі, темпи розвитку освіти й науки тощо. Вітчизняна аграрна освіта і наука характеризуються безпосередньою близькістю до виробництва, стратегічною орієнтацією на зміцнення зв'язків між наукою та інноваціями, оновленням кадрового потенціалу в аграрній науці, підвищенням рівня мобільності досліджень, розвитком наукової інфраструктури.

Останніми роками інтеграція вітчизняної освіти і науки, в тому числі й аграрної, почала наповнюватися деяким реальним змістом, відновився попит на вітчизняну науково-технологічну продукцію, але при цьому фінансування наукових дослідно-конструкторських робіт та інноваційної діяльності із державного бюджету підвищилося незначно [187].

Дуже важливим у цьому аспекті є рішення Дев'ятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграріїв 26-27 квітня 2007 р., яким схвалено основні напрями формування ефективних механізмів фінансово-кредитного забезпечення соціально-економічного розвитку села та заходи з розширення проблематики і

поглиблення наукового рівня досліджень фінансових проблем в аграрному секторі економіки щодо:

- механізмів державної фінансової підтримки розвитку сільських територій та сільськогосподарського виробництва відповідно до вимог ССТ;

- фінансового забезпечення операційної та інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств;

- здійснення переходу до системного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників кредитними ресурсами на ринкових принципах. Така система організаційно має складатися з Аграрного банку з мережею регіональних структур, Центрального кооперативного банку з мережею кооперативних регіональних банків і місцевих кредитних спілок;

- формування інфраструктури кредитного забезпечення аграрного сектору економіки, розвитку ринку боргових зобов'язань, фінансових деривативів і титулів власності аграрних підприємств;

- нормативів державної фінансової підтримки та механізмів контролю ефективності використання бюджетних коштів, що спрямовуються на соціально-економічний розвиток села.

Регулювання аграрного ринку є важливою складовою аграрної політики держави. Завданням такого регулювання є: стабілізація ринку, підвищення цін на сільськогосподарську продукцію, стимулювання структурних змін і збільшення грошових надходжень сільськогосподарських виробників.

Упродовж періоду реформування та постреформеного розвитку України не сформовано цілісної й дієвої системи регулювання ринку, яка б відповідала європейським критеріям інституційного та політичного розвитку.

Постсоціалістичні країни, зокрема Чеська Республіка, успішно адаптували аграрний сектор до європейських вимог САП ЄС, у тому числі сформували дієву систему регулювання аграрного ринку, в основі якої взаємоузгоджені європейські підходи та інструменти регулювання й спеціалізована інституція: перехідний період – Державний фонд ринкової регуляції, в період адаптації до ЄС – Державний інтервенційний сільськогосподарський фонд.

Очевидно, що Україна, розбудовуючи власну систему регулювання аграрного ринку, повинна враховувати досвід, теоретичні, методологічні напрацювання, організаційні підходи та рішення країн Європейського Союзу [31].

Удосконалення сучасного зовнішньоекономічного середовища, в якому функціонують сільськогосподарські підприємства, оптимізація виробничої структури сільськогосподарських підприємств і раціональна організація внутрішньогосподарських відносин – це далеко не повний перелік напрямів підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Ціновий і податковий механізм прямо пропорційно впливають на ефективність сільськогосподарського виробництва. Ці зовнішні чинники потребують удосконалення і трансформації. Так, наприклад, при виробництві м'яса, птиці незначні зниження цін призводять не до зменшення виробництва, а до значного зниження темпів його приросту. Таким чином, нестабільність цін на продукцію тваринництва, значне їх коливання є основною причиною спаду виробництва.

При високому врожаї ціни на зерно на світовому ринку значно знижуються. Вони навіть не відшкодовують витрат. Цьому слід протистояти, тобто знайти шляхи ефективного використання зерна, а отже, й відрегулювати кон'юнктуру ринку [114, с. 16].

Необхідно чітко визначити вплив диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію. Протягом останніх 10-11 років не відбувалося значного погіршення у співвідношенні індексів цін на продукцію сільськогосподарську та промислову, яка надходить сільському господарству. Існує думка, що при розрахунку диспаритету цін не слід за базу приймати 1990 р., тому що він застарів, а пропонується брати 1995 р. або 2000 р. Це в окремих дослідників стало підґрунтям стверджувати, що диспаритет ліквідовано. Але цього робити не слід із ряду причин. По-перше, раніше в США за базис для даних цілей був взятий період 1910-1914 років, і він проіснував понад 40 років. Крім того, Україну переслідуює той негативний економічний ехо ефект, який створився з 1991 по 1995 рр. і практично вимив матеріально-технічну базу із сільського господарства [188].

Ціни продовольчого ринку навіть у найзаможніших країнах надмірно високі для значної кількості споживачів і недостатньо високі для значної кількості виробників. Тому, наприклад, в США 100-мільярдний бюджет Міністерства сільського господарства поділяється на дві приблизно рівні частини: одна витрачається на адресну продовольчу допомогу верствам населення, які її потребують, друга - на підтримку фермерів. У такий спосіб суб'єктам продовольчого ринку забезпечується необхідний рівень цін як з позиції відтворення людського капіталу, так і в інтересах відтворення капіталу товаровиробника [127].

Стабільний розвиток аграрного бізнесу є свого роду показником рівня життя людей, дійсним гарантом економічної незалежності. Сучасним агроформуванням у своїй діяльності слід враховувати чинники як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, в якому вони функціонують, особливо – вплив зовнішнього конкурентного середовища, вивчати ринок і потреби покупців, пропозицію на продукцію і конкурентоспроможність [172].

З метою сприяння нормальній, ефективній роботі сільгосп підприємств, мінімізації впливу зовнішньоекономічних

факторів на їх роботу і, як наслідок, на конкурентоспроможність, необхідно:

- на державному рівні – задекларувати формулу ціни на продукцію, роботи і послуги в економіці країни, яка передбачає відшкодування затрат на виробництво й одержання прибутку на авансований у виробництво капітал, а в сільському господарстві – включаючи вартість землі. Прийняти Закон України «Про міжгалузеві економічні відносини в економіці України»;

- на господарському рівні – вжити заходів щодо підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва на основі раціональної концентрації, спеціалізації і кооперації виробництва, досягнення оптимальних розмірів господарств, ферм і комплексів, що дають змогу застосувати прогресивні технології на базі сучасних технічних заходів, впровадження альтернативних видів енергії, вироблених із сільськогосподарської основної та побічної продукції, впровадження прогресивних форм організації виробництва.

Вирішення вказаних питань створить в Україні економічні умови для стабільного розвитку сільського господарства і сільських територій [114].

Поглиблення світової економічної кризи зумовило негативні наслідки для інвестиційного клімату, основним з яких стало різке зменшення здатності підприємств АПК залучати інвестиційні ресурси в необхідних розмірах за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел. У нинішній ситуації навіть великі підприємства змушені переглянути інвестиційні плани й відмовитися від великих затрат, підтримуючи лише діючі потужності, що спричинено насамперед гострим дефіцитом кредитних ресурсів.

Вивченню питань, пов'язаних з інвестиційним забезпеченням аграрного сектору, приділяють увагу П. Т. Саблук, М. Ю. Коденська та інші дослідники. Основними причинами існування інвестиційної проблеми в сільському господарстві вони вважають міжгалузеві диспропорції в економіці як наслідок диспаритету цін на ресурси і продукцію сільського господарства й відсутність компенсації скорочення державних інвестицій в аграрне виробництво дією інших ринкових механізмів.

Останнім часом доходи населення не збільшуються, заробітна плата не зростає, пенсійні виплати підвищуються мінімально, зростають комунальні послуги тощо. Споживання продуктів на душу населення суттєво скоротилося.

У зв'язку з цим цінова конкуренція впливає на споживчий попит навіть при певному погіршенні якості продукції. Тому сільськогосподарським підприємствам і фермерським господарствам необхідно ефективніше використовувати природні умови регіонів, можливість реалізації окремих видів продукції в стислі строки порівняно з міжобласним завезенням та імпортом, зберігати

продукцію з найменшими якісними та кількісними втратами і реалізовувати в період найвищого попиту. Однак освоєння підприємствами АПК сучасних методів маркетингу, потенціалу сервісу практично не ведеться. Це одна з причин недостатнього експорту продукції, особливо низьких цін при її реалізації. Практичне зближення із внутрішнім ринком знижує стимулюючу роль експорту, а отже, й конкурентоспроможність підприємств [80].

До зовнішньоекономічних чинників підвищення конкурентоспроможності можна віднести впровадження нових технологій виробництва тих чи інших товарів, які вже запроваджені за участю науковців, практично довели свою ефективність і безумовно позитивно вплинуть на конкурентоспроможність підприємств, бо, як правило, в цих технологіях передбачається скорочення енергозатрат, інші витратні чинники.

Так, технології органічного землеробства стрімко поширюються в усьому світі. Органічне землеробство – це система виробництва сільськогосподарської продукції, яка забороняє або значною мірою обмежує використання синтетичних комбінованих добрив, пестицидів, регуляторів росту та харчових добавок до кормів при відгодівлі тварин.

В основі організаційної системи лежить використання локально-специфічної родючості ґрунтів як ключового елементу успішного виробництва.

Технології органічного землеробства стрімко поширюються в усьому світі. У країнах ЄС кількість «органічних» господарств за 15 років зростає більше ніж у 20 разів. Очікується, що в Європі у 2011 р. до 30 % сільськогосподарських земель буде використано під органічне землеробство.

Серед проблем впровадження органічного землеробства в Україні треба виділити інституційно-правові та фінансово-економічні.

В Україні досі не реформована така галузь, як насінництво. Є 10 науково-дослідних інститутів насінництва, але конкурентоспроможні лише 3-4 наукові селекційні заклади. Передбачається створити три національні центри насінництва на базі діючих інститутів, а майно і об'єкти інших приєднати до новоутворених центрів. Це дасть можливість сконцентрувати фінансування, підвищити ефективність їхньої роботи і зайнятися зерновими та олійними культурами на якісно новому рівні. Законопроект, який пройшов усі читання, суттєво підвищує відповідальність і вимоги щодо ведення насінництва. Втім, у нас і зараз є всі базові стандарти науково-селекційних інститутів, яких слід дотримуватись.

На базі державних структур ДАК «Хліб України», Держкомрезерву, Аграрного фонду доцільно створити єдину національну акціонерну компанію на зразок «Нафтогазу України».

У рамках Аграрного кодексу повинен бути прийнятий закон, згідно з яким новостворена компанія володіла б зберігаючими потужностями. А це державні елеватори, транзитні Одеський та Миколаївський портові державні елеватори. Таким чином, була б можливість не лише закуповувати зерно на ринку, а й проводити інтервенції для регулювання цін.

На жаль, нинішні схеми налаштовані на те, щоб максимально заплутати ситуацію. Ми ж пропонуємо спеціальним законом створити Національну акціонерну компанію, яка б повністю взяла на себе функції розподільні, закупівельні, зберігання та експорту. Бо саме для України зерно – такий же стратегічний продукт, як для Росії – нафта і газ.

Великим «злом» для конкурентоспроможності є державні програми регулювання цін і особливо утримання цін нижче ринкових для товарів першої необхідності (м'ясо, молоко, хліб), що свідчать про спробу «зафіксувати вартість життя на рівні», мотивуючи тим, що малозабезпечені люди отримають ці товари за помірною ціною. Доказом є факт: якщо, наприклад, долю яловичини віддати в руки вільного ринку, то загальні торги настільки згвинтять ціну, що купувати її зможуть тільки заможні люди. Доступ до яловичини буде залежати не від попиту, а від купівельної спроможності споживачів. А якщо утримувати ціну, кожний отримає свою частку, цим самим змушуючи реалізувати певні категорії продуктів за ціною фактично нижчою ніж їх собівартість.

Зовнішньоекономічне середовище, в якому працюють сьогодні товаровиробники, є таким, що не сприяє гармонійному розвитку агропідприємств, тому державна підтримка повинна бути дієвою, грамотною і виваженою у вирішенні цілої низки питань аграрників, а саме:

- забезпечення контролю за виконанням державних цільових програм, спрямованих на пріоритетний розвиток агропромислових підприємств;

- надання переваги реалізації населенню товарів власного виробництва, а не імпортних, стимулювати власне виробництво;

- прийняття відповідного закону про посередницьку діяльність, який би став на захисті прав виробників і не робив їх збитковими, обмежив кількість посередників і створив систему оптових державних закупівель;

- вирішення питання доступності кредитування за рахунок здешевлення кредитних відсотків у банківських установах та інвестування в аграрний сектор коштів промислового бізнесу для забезпечення працівників підприємств товарами вітчизняного виробництва;

- сприяння диверсифікації виробництва підприємств АПК, надавши урядову програму виробництва сільськогосподарської продукції в обсягах, достатніх не тільки для населення країни, а і для

експорту по кожній області, з гарантією відшкодування витрат підприємств через форс-мажорні обставини;

– розробка державної комплексної поіменної (село, селище, район) програми підтримки і розвитку сільської інфраструктури, підготовки кадрів і їх закріплення на селі, будівництва доріг, газо- і водопостачання, стабільної заробітної плати, «стертя» різниці матеріально-побутових умов між містом і селом.

Необхідна розробка заходів із просування сільськогосподарської продукції на ринок, іншими словами – маркетингове забезпечення, програм розвитку послуг зі створення виробничої та соціальної інфраструктури, включаючи електропостачання, водопостачання, дороги, греблі, дренажні системи і т.п. і, безперечно, науково-дослідних робіт як фундаментального, так і прикладного характеру.

Серед інших заходів економічного блоку питань особливої уваги у найближчому майбутньому потребують дослідження режиму зони вільної торгівлі у відносинах з ЄС відповідно до Протоколу про доступ на ринки товарів і послуг, наслідків заміни єдиного сільськогосподарського податку на податок на прибуток, зняття пільг по ПДВ, уточнень розмірів субсидій на 1 га і т при вирощуванні сільськогосподарських культур і на 1 гол. у тваринництві тощо.

Україна має значні можливості для розвитку агропромислового комплексу, перетворення його у високоефективний, експортоспроможний сектор економіки, забезпечення продовольчої безпеки держави. Зокрема, на нашу державу припадає майже третина запасів чорнозему та 27% орної землі в Європі (на душу населення в Україні припадає 0,66 га орної землі, тоді як у Європі цей показник становить у цілому 0,25 га).

За роки незалежності на селі здійснено глибокі структурні реформи, докорінно перебудовано земельні й майнові відносини, створено організаційно-правові структури ринкового спрямування на основі приватної власності на землю, індивідуальної, сімейної та колективної форм організації праці. АПК стає осередком підвищеної економічної активності, лідером у проведенні реформ, зростає його інвестиційна привабливість. Економіка держави дедалі більше повертається до потреб села, його людей. Ці надзвичайно важливі процеси потребують постійної державної підтримки та стимулювання. Україна зацікавлена в поглибленні співпраці з країнами ЄС у питаннях модернізації та розвитку АПК, його інтегрування в європейський агропромисловий простір.

ВИСНОВКИ

У монографії наведене теоретичне узагальнення та авторське вирішення наукової задачі з формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, що полягає у розробці теоретико-методичних підходів до становлення ринкових аграрних формувань та напрямів підвищення їх конкурентоспроможності. Основні висновки полягають у такому.

1. У загальному вигляді конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства може бути визначена як його порівняльна перевага стосовно інших підприємств даної галузі всередині країни і за її межами. У випадку активних економічних об'єктів – підприємств, представлених на ринку, – конкурентоспроможність являє собою категорію ефективності, але на більш високому рівні. Головною умовою зростання ефективності виробництва та підвищення конкурентоспроможності підприємства в ринковій економіці є не просто наявність і раціональне використання ресурсів, а забезпечення їх ефективної комбінації залежно від ринкової рівноваги, коли сукупні величини платоспроможного попиту й товарної пропозиції збігаються.

2. Конкурентоспроможність підприємства – це його реальна та потенційна здатність проектувати, виготовляти та збувати в тих чи інших конкретних умовах продукцію, яка користується більш пріоритетним попитом у споживачів за умови ефективної господарської діяльності та її прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку.

3. Встановлено, що на конкурентоспроможність ринкових організаційно-правових формувань у сільському господарстві та стабільну роботу підприємства суттєво впливають внутрішні й зовнішні чинники ринкового середовища. Серед внутрішніх чинників суттєве значення мають низькі технологічна культура сільськогосподарського виробництва та рівень інноваційної активності менеджерів, недостатність засобів механізації, невідповідність між реальною потребою аграріїв у фінансах та наявними можливостями залучення коштів. У системі зовнішніх чинників пріоритетним є ціновий, а також низька купівельна спроможність, несприятливі умови кредитування, невідрегульованість діяльності за нормативно-правовими актами, недосконалість податкової політики тощо. Система важелів є важливою умовою ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств та забезпечення їх конкурентоспроможності.

4. В Україні у сільському господарстві функціонує 56,6 тис. підприємств різних форм власності й господарювання. Середня площа сільгоспугідь на одне підприємство складає 454,5 га. Виручка від реалізації сільськогосподарської продукції у 2010 р. досягла 76,2 млрд. грн., а в розрахунку на одне підприємство – 1,35 млн. грн.

Рівень рентабельності сільськогосподарської продукції 21,5%, а на одне товарне господарство – 22,4% у середньому. При цьому підприємства, що одержали чистий збиток у 2010 р., склали 30,7% до загальної кількості, а ті, які одержали чистий прибуток, мали в середньому рівень рентабельності від сільськогосподарської діяльності 32,3%.

5. Концентрація виробництва у великих агроструктурах обумовлює отримання сталого асортименту масової продукції. Це дає можливість значно зменшити витрати на вироблену продукцію, знижувати ціни на неї та зробити її більш доступною для споживача. Переваги великих господарств у тому, що вони активно формують ринок сільськогосподарської продукції. Вони схильні здійснювати нові науково-технічні проекти та закуповувати енергоощадні технології в рослинництві й тваринництві.

6. Оцінка продукції при визначенні складу її виробництва в господарстві на найближчий час і перспективу за ознаками «привабливість-конкурентоспроможність» має враховувати вагомість індикаторів за критеріями: розміри ринку, темпи зростання, рентабельність, цінова та нецінова конкурентоспроможність, відносна частка на ринку, собівартість, рівень освоєння технологій, характеристика товару.

7. При виборі структури конкурентоспроможного виробництва господарства і оптимізації поєднання галузей слід зосереджувати увагу на виборі тих видів продукції, які забезпечують максимальну економічну вигоду або мінімальні економічні витрати, тобто концентруватися на виробництві тих видів продукції, що є найефективнішими за «привабливістю-конкурентоспроможністю», і відмовлятися від виробництва продукції, що є ефективнішою в інших господарствах. При цьому спеціалізація на монокультурі у сільському господарстві – економічно ризикова справа, бо через погіршення кон'юнктури ринку товаровиробник може збанкрутіти.

8. Асортиментна стратегія продукції господарства має враховувати не тільки сьогodнішню економічну вигоду, але й формуватися відповідно до стадії її життєвого циклу та включати в структуру виробництва не тільки продукцію, що приносить основний прибуток і перебуває в стадії зростання (попиту), а й ту, яка стабілізує доходи в стадії її зрілості та забезпечить майбутні прибутки як стратегічна. Асортиментна стратегія конкурентоспроможності господарства має будуватися за напрямками: диверсифікація, максимально можлива спеціалізація та вертикальна інтеграція. Все це забезпечує економію за рахунок зв'язаності видів продукції й можливості використання загальної системи збуту та захищає «розкиданість» товарних позицій від різких і конкурентних змін умов ринку.

9. Диверсифікація має сприяти ефективному використанню та поліпшенню якості землі як основного засобу виробництва, узгоджуватись із потребами ринку і стратегічною метою суб'єкта

господарювання та бути інструментом підвищення доходів сільськогосподарських підприємств. Вона має відбуватися, коли традиційна діяльність не забезпечує належного рівня доходів (диверсифікація потреби) і тоді, коли існуючий виробничий потенціал вигідний для розширення сфери діяльності (диверсифікація можливості). У кожному випадку домінантою диверсифікованої діяльності виступає наявний ресурсний потенціал.

10. За управлінсько-маркетинговим аспектом процес диверсифікації виробництва сільськогосподарських підприємств має враховувати інформаційну забезпеченість щодо перспектив сільського розвитку, маркетинг бізнес-середовища та здійснення адекватної оцінки виконуваності проекту, досяжності попиту, вивчення реальних прикладів, сприяння її здійсненню органів місцевої влади.

11. Рациональна організація внутрішньогосподарських відносин як один із найбільш значних чинників, що впливають на конкурентоспроможність господарства, має формуватись за прийнятим у ньому бізнес-планом, передбачати у процесі виробництва висококваліфікованих керівників, забезпечувати пошук резервів виробництва, закупівлю нових технологій, стимулювати внутрішні механізми створення прибутку на основі обґрунтованих управлінських рішень тощо.

12. Зовнішньоекономічне середовище, в якому функціонують аграрні господарства, потребує з боку держави удосконалення існуючого законодавства та дієвого контролю за виконанням державних програм підтримки конкурентоспроможності підприємств. При цьому важливого значення набуває регулювання на аграрному ринку в напрямі стимулювання попиту на сільськогосподарську продукцію, тим самим підвищення цін на неї і збільшення грошових надходжень сільськогосподарських товаровиробників.

13. Ціновий і податковий механізм прямо пропорційно впливають на ефективність аграрних господарств. На сьогодні ці зовнішні чинники потребують удосконалення і трансформації. Зокрема, нестабільність цін на продукцію тваринництва, значне їх коливання є основною причиною спаду виробництва. Необхідно суттєво знизити диспаритет цін на вхідну промислову і вихідну сільськогосподарську продукцію.

14. З метою підвищення конкурентоспроможності аграрних господарств в організаційному плані необхідно створити у державі більш потужну інфраструктуру щодо здійснення інвестицій на аграрному ринку. Для цього доцільно створити єдину національну акціонерну компанію на базі державних структур ДАК «Хліб України», Держкомрезерву і Аграрного фонду. Це дасть можливість не лише здійснювати закупівлю продукції на ринку, а й проводити інтервенції для регулювання цін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амбросов В.Я. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Економіка АПК. – 2007. – № 6 – С. 15-18.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 280 с.
3. Бабич М.М. Сучасний стан та перспективи розвитку фермерських господарств на Миколаївщині / М.М. Бабич // Економіка АПК. – 2001. – № 7. – С. 33-36.
4. Банєва І.О. Стан і проблеми зерновиробництва / І.О. Банєва, О.В. Калюжна // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2008. – Вип. 3. – С. 45-49.
5. Безус Р.М. Особливості застосування маржинального методу управління видатками в сільському господарстві / Р.М. Безус // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – Вип. 258: в 4-х т. – Т. II. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2009. – С. 487-491.
6. Безус Р.М. Ринок органічної продукції в Україні: проблеми та перспективи / Р.М. Безус, Г.Я. Антонюк // Економіка АПК. – 2011. – №6. – С. 47-51.
7. Безус Р.М. Розвиток напрямів інвестиційної діяльності у системі підприємств елеваторної промисловості / Р.М. Безус // Науково-практичний журнал «АгроСвіт». – 2010. – № 10. – С. 16-21.
8. Березівський П.С. Конкурентоспроможність молокопереробних підприємств: теорія, методика, практика: моногр. / П.С. Березівський, А.М. Желізняк. – Львів, 2008. – 198 с.
9. Березін О.В. Економіка підприємства: навч. посіб. / О.В. Березін, Н.В. Бутенко. – К.: Знання, 2009. – 390 с.
10. Березін О.В. Ефективне функціонування сільськогосподарського виробництва / О.В. Березін // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 27 -30.
11. Білоусова С.В. Теоретичні аспекти економіко-математичного моделювання інтеграційних процесів в агропромислових формуваннях / С.В. Білоусова // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 98-102.
12. Білоусько Я.К. Техніко-технологічне забезпечення сільського господарства / Я.К. Білоусько, Ю.Я. Лузан, В.Л. Товстопят // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 27-31.
13. Бланк И.А. Торговый менеджмент / И.А. Бланк. – К.: Украинско-финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. – 408 с.
14. Бойко В.І. Економіка в контексті аграрної політики / В.І. Бойко // Економіка АПК. – 2003. – № 12. – С. 19-22.
15. Бойчук І.М. Економіка підприємства: навч. посіб. / І.М. Бойчук. – К.: Атіка, 2002. – 480 с.
16. Борсук О.М. Напрями формування інвестиційної привабливості аграрних підприємств як чинник забезпечення їх конкурентоспроможності на ринку / О.М. Борсук // Вісник ХНТУСГ ім. П. Василенка – Харків, 2010 – Вип. 97. – С. 27-34.

17. Василенко В.О. Антикризисне управління підприємством: навч. посібник / В.А. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 504 с.
18. Василенка Н.І. Диверсифікація виробничої діяльності сільського населення Львівської області / Н.І. Василенка // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 85-86.
19. Васильков В.Г. Організація виробництва: навч. посіб. / В.Г. Васильков. – К.: КНЕУ, 2008. – 524 с.
20. Ващук В.Ф. Конкурентоспроможність галузей АПК на зовнішньому ринку: нові погляди на проблему / В.Ф. Ващук // Проблеми економіки. – 2004. – № 4. – С. 28-34.
21. Великий тлумачний словник сучасної української мови. – К.: Ірпінь, 2001. – 986 с.
22. Вергун М.Г. Підвищувати ефективність використання земельних, трудових і технічних ресурсів села / М.Г. Вергун // Економіка АПК, 2008. – № 1. – С.38.
23. Вишневська О.М. Матеріально-технічна база як основа ресурсного потенціалу підприємств сільських територій в умовах недостатності фінансового забезпечення / О.М. Вишневська, М.Д. Бабенко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв, 2009. – Вип.4. – С. 66-74.
24. Галушко В.П. Методологічні підходи до визначення пріоритетності вирощування конкуруючих культур / В.П. Галушко, Л.Ю.Марцишевська // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 21-25.
25. Ганганов В.М. Регіональний зерновий підкомплекс та його зв'язок з ринком продовольства / В.М. Ганганов // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв, 2009. – Вип.1. – С. 23-30.
26. Герасимчук В.Г. Економіка та організація виробництва: підручник / За ред. В.Г. Герасимчук, А.Е. Роденплентера. – К.: Знання, 2007. – 678 с.
27. Городинська Д.М. Забезпечення економічної стійкості підприємства та класифікація чинників, що її обумовлюють / Д.М. Городинська // Вісник Харківського національного університету ім. Каразіна. Економічна серія. – Вип. № 663. – Харків: ХНУ, 2005. – С. 140-144.
28. Господарський Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>
29. Гринькова В.М, Салун М.М. Організація виробництва: навч. посіб. / В.М. Гринькова, М.М. Салун. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 552 с.
30. Грищенко О.В. Фермерські господарства як форма аграрного бізнесу. Забезпечення ефективного функціонування селянських (фермерських) господарств / О.В. Грищенко. – Харків: ХДТУСГ, 2000. – 53 с.
31. Губені Ю.Е. Розвиток системи регулювання аграрного ринку в Чеській Республіці: організаційний та фінансовий аспекти / Ю.Е. Губені // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 68-71.

32. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б.В. Губський– К.: Наук. думка, 1997. – 154 с.
33. Гуцул Т.А. Спеціалізація, як фактор підвищення ефективності виробництва молока в приміській зоні / Т.А. Гуцул // Економка АПК. – 2008. – № 5. – С. 128-130.
34. Дем'яненко М.Л. Фінансові чинники формування доходів у сільському господарстві / М.Л. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 18-24.
35. Демченко Г. Диверсифікація производства: цели и направления деятельности / Г. Демченко, С. Донецкая, К. Дьяконов // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 1. – С. 107-113.
36. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 198 с.
37. Економіка підприємства: підруч. для студ. вищ. економ. навч. закл. / С.Ф. Покропивний. [вид. 2-ге, перероб. та доп.] – К.: КМЕУ, 2002. – 528 с.
38. Економіка підприємства: підручник / [за ред. О.С. Іванілова] – К.: Центр учбової літератури, – 2009. – 728 с.
39. Економіка торговельного підприємства: підручник для вузів / [за редакцією проф. Н. Уманової] – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с.
40. Економічний довідник аграрника / В.І. Дробот, Г.І. Зуб, М.П. Кононенко та ін. / за ред. Ю.Я. Лузана, П.Т. Саблука. – К.: «Преса України», 2003. – 800 с.
41. Євчук Л.А. Стратегічне управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств : монографія / Л.А. Євчук. – Миколаїв : Вид-ць Прокопчук Т. Ю., 2010. – 340 с.
42. Євчук Л.А. Взаємовідносини сільськогосподарських підприємств у сфері реалізації продукції як причинно-наслідковий чинник забезпечення їх конкурентоспроможності / Л.А. Євчук // Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету. – 2009. – Вип. 71. – Ч. 2. – С. 175–183.
43. Єрмаков С.О. Інвестиційне забезпечення підприємницької діяльності сільськогосподарських підприємств / С.О. Єрмаков // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв, 2008. – Вип. 4 – С. 106-114.
44. Журан О.А. Стратегія прийняття рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства / О.А. Журан // Економіка і управління. – 2007. – № 4. – С. 45-51.
45. Задоя А.А. Основи економіки: навч. посіб. / А.А. Задоя, Ю.Е. Петруля. – К.: Вища школа, 1998. – 180 с.
46. Про внесення змін до деяких Законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи: Закон України № 2755-VI (2755-17) від 02.12.2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1533-17>.

47. Про сільськогосподарську дорадчу діяльність: Закон України: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1807-15>
48. Про розвиток та споживання біологічних видів палива: Закон України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=12.04.2007/№921V>
49. Заюкова М.С. Основні організаційно-економічні передумови забезпечення конкурентоспроможності виробництва рослинницької і тваринницької продукції / М.С. Заюкова, О.А. Вертецький // Економіка АПК. – 2009 – № 1. – С. 98-103.
50. Золотухин В.П. Структура американського фермерства: соціальні аспекти / В.П. Золотухин // США: економіка, політика, ідеологія. – 1997. – № 6. – С. 112-125.
51. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підруч. для студ. вищ. навч. закладів / О.С. Іванілов – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
52. Іванух Р.А. Розвиток сільськогосподарської кооперації в умовах переходу до ринкової економіки / Р.А. Іванух, О.О. Жовтанецька // Економіка АПК. – 2001. – №12. – С. 25-31.
53. Івахненко Г.М. Факторний аналіз ризиків у функціонуванні машинно-технологічних станцій / Г.М. Івахненко, М.Д. Бабенко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв, 2009 – Вип.2. – С. 30-35.
54. Калетник Г.М. Розвиток ринку біопалив в Україні: монографія / Г.М. Калетник – К.: Аграрна наука, 2008. – 462 с.
55. Калінчик М.В. Методичні та практичні аспекти економічної оцінки ресурсозберігаючих технологій у сільському господарстві / М.В. Калінчик, М.І. Толкач // Економіка АПК. – 2007. – № 11. – С. 85-90.
56. Квата С.М. СОТ та пріоритети аграрної економічної науки / С.М. Квата // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 4-9.
57. Кириленко І.Г. Перспективи вітчизняного АПК в контексті сучасних проблем та нових ресурсів / І.Г. Кириленко, М.І. Сігал // Економіка АПК. – 2007. – № 11. – С. 56-61.
58. Ключник А.В. Організаційно-економічне забезпечення залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки Миколаївської області / А. Ключник, М. Бабенко, К. Куришко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв, 2008. – Вип. 1. – С. 31-37.
59. Ковальчук І.В. Економіка підприємства : навч. посіб. / І.В. Ковальчук. – К.: Знання, 2008. – 679 с.
60. Ковальчук Т.М. Аналіз як функція управління: теорія та методологія / Т.М. Ковальчук // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 18-23.
61. Кованов С.И. Экономические показатели деятельности сельскохозяйственных предприятий: справочник / С.И. Кованов, В.А. Слободин. – М.: Агропром, 1994. – 304 с.

62. Коденська М.Ю. Інвестиційне забезпечення аграрних підприємств регіону / М.Ю. Коденська, Л.В. Смалій // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 60-65.
63. Козак І. Посієш збитки – збереш злидні / І.Козак // Агробізнес сьогодні. – 2009. – № 4. – С. 12-13.
64. Комарова І.В. Державне фінансування сільського господарства: особливості європейського та північноамериканського підходів / І.В. Комарова // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв, 2010. – Вип.1, т. 1. – С. 174-183.
65. Конкурентоспроможність як основа ефективного функціонування [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library .php?pid=1 169>
66. Конституція України// Закони України: в 11 т. / Верховна Рада України. Інститут законодавства. – К., 1997. – Т10. – С.3-41
67. Корінько М.Д. Диверсифікація як економічний процес / М.Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 4. – С. 48-53.
68. Корінько М.Д. Диверсифікація як економічна категорія. Теорія і практика / М.Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – Вип. 1. – С. 118-131.
69. Корінько М.Д. Диверсифікація: теоретичні та методологічні основи / Корінько М.Д. – К.: ННЦІАЕ, 2007. – 260 с.
70. Кособій Р.П. Проблеми сільського розвитку в умовах глобалізації / Р.П. Кособій // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 134-138.
71. Костенко О.М. Формування прибутку в організаційно-правових формах господарювання / О.М. Костенко, О.А. Неделіна // Економіка АПК. – 2008. – № 2. – С. 76-80.
72. Котельників Д.І. Управління конкурентоспроможністю: навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів / Д.І. Котельників, С.М. Задорожна. – К.: Видавничий дім «Слово», 2004. – 168 с.
73. Кравчук В.І. Технічна політика АПК в контексті вступу України до СОТ / В.І. Кравчук // Техніка для АПК. – 2008. – № 5. – С. 11-17.
74. Лайко П.А. Підвищення якості продовольчих ресурсів / П.А. Лайко, Т.Д. Іщенко, М.Ф. Бабієнко // Економіка АПК. – 2005. – № 4. – С. 15-20.
75. Лебедев К.А. Методические подходы к оценке экономической эффективности переработки зерна/ К.А. Лебедев // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв, 2009. – Вип. 1. – С. 94-100.
76. Ленин В.И. Капитализм в сельском хозяйстве (О книге Каутского и о статье Г. Булгакова): собр.соч. / В.И. Ленин. ПСС – Т. 4. – С. 95-152.

77. Липчук В.В. Перспективи розвитку особистих господарств населення / В.В. Липчук, С.М. Курило // Економіка АПК. – 2001. – №3. – С. 106-109.
78. Лисецький А.С. АПК: стратегія інноваційного розвитку / А.С. Лисецький // Тези доп. на міжнар. конф. 23-24 жовтня 2008 р. «Макроекономічне регулювання інвестиційних процесів та впровадження стратегії інновативно-інноваційного розвитку в Україні»: матер. конф. у 3-х ч. – Ч. III. – К.: РВПС і НАН України, 2008. – С. 184-187.
79. Лищенко М.О. Формування та функціонування регіонального зернового ринку // Вісник Сумського національного аграрного університету – Серія «Фінанси і кредит». – Суми, 2008. – № 2. – С. 277-282.
80. Мазур Н.В. Конкурентоспроможність виробництва сільськогосподарської продукції та основні напрями її підвищення / Н.В. Мазур, М.В. Місюк // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 12-16.
81. Макаренко П.М. Визначення важливості застосування рекламної діяльності молокопереробними підприємствами / П.М. Макаренко, Т.В. Воронько // Вісник Сумського національного аграрного університету: Інвестиції та аграрний ринок. – Вип. 1 (26). – 2009. – С. 147-152.
82. Макаренко П.М. Інноваційне забезпечення конкурентоспроможності інтегрованих структур АПК / П.М. Макаренко, Н.К. Васильєва // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2005. – № 3. – С. 134-137.
83. Макаренко П.М. Підходи до оцінки репутації підприємства / П.М. Макаренко // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 64-70.
84. Макаренко П.М. Пути возрождения сельского хозяйства. Прошлое, настоящее, будущее: монографія / П.М. Макаренко; упорядник Е.И. Рябий. Днепропетровск, – 2009. – С. 115-120.
85. Макаренко П.М. Моделі аграрної економіки / П.М. Макаренко. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2005. – 682 с.
86. Макаренко П.М. Оптимальне поєднання галузей в сільськогосподарських виробничих кооперативах за допомогою економіко-математичного програмування / П.М. Макаренко, О.М. Остапенко // Вісник ДДАУ: науково-теоретичний, науково-практичний журнал. – Дніпропетровськ, 2008. – № 1. – С. 131-136.
87. Макаренко П.М. Причини аграрної кризи і недооцінка ролі держави в умовах ринкових перетворень / П.М. Макаренко // Економіка АПК. – 2002. – № 4. – С. 22-29.
88. Макаренко П.М. Цінова політика як фактор підвищення дохідності аграрного виробництва в умовах Світової організації торгівлі / П.М. Макаренко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 44-48.
89. Макаренко П.М. Удосконалення фінансово-кредитного забезпечення аграрних підприємств / П.М. Макаренко, Л.В. Соболев // Агросвіт. – 2007. – № 19. – С. 17-22.

90. Макаренко П.М. Фінансово-кредитне забезпечення розвитку підприємств АПК: монографія / П.М. Макаренко, Л.М. Балахнічова, М.М. Балахнічова. – Херсон : МУБІП, 2006. – 163 с.
91. Макаренко П.М. Формування кредитного кооперативу в аграрному секторі / П.М. Макаренко, О.В. Добровольська // Агросвіт. – 2008. – № 3. – С. 16-22.
92. Макаренко Ю.П. Використання системи антикризового управління для переходу до інвестиційної активності / Ю.П. Макаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 2. – С. 3-6.
93. Макаренко Ю.П. Розробка методики проведення комплексного аналізу фінансової звітності для підприємств АПК / Ю.П. Макаренко, Н.І. Демчук // Агросвіт. – 2008. – № 4. – С. 37-43.
94. Макаренко Ю.П. Управління кредитним забезпеченням підприємств продуктового підкомплексу / Ю.П. Макаренко // Економічний вісник НГУ. – 2003. – № 4. – С. 73-79.
95. Малій О.Г. Удосконалення фінансової підтримки аграрного виробництва / О.Г. Малій // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 97-107.
96. Малік М.Й. Кредитне обслуговування сільськогосподарських кооперативів: монографія / Малік М.Й., Кудінов А.С. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 166 с.
97. Малік М.Й. Підприємництво в аграрній сфері економіки: кол. монографія / Малік М.Й., Лупенко Ю.О., Романова Л.В. та ін. [за ред. П.Т. Саблука, М.Й. Маліка]. – К.: ІАЕ, 1998. – 514 с.
98. Малік М.Й. Сталий розвиток сільських територій на засадах регіонального природокористування та еколого-безпечного агропромислового виробництва / М.Й. Малік, М.А. Хвесик // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 3-12.
99. Малік М.Й. Фінансово-кредитний механізм розвитку аграрного підприємництва / М.Й. Малік // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 47-53.
100. Малікова І.Ю. Оцінка ризиків діяльності особистих селянських господарств / І.Ю. Малікова // Вісник Сумського національного аграрного університету: серія «Фінанси і кредит». – 2008. – № 1. – С. 287-292.
101. Маркетинг: підручник для вузів / Під ред. С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, – 1998. – 459 с.
102. Мельник Л.Л. Аграрне виробництво в аспекті форм власності й господарювання / Л.Л. Мельник // АгроСвіт. – 2010. – № 24. – С. 7-11.
103. Мельник Л.Л. Стан та перспективи розвитку спеціалізації фермерських господарств України / Л.Л. Мельник // АгроСвіт. – 2009. – № 10. – С. 15-19.
104. Мельник Л.Ю. Економічний потенціал організаційно-правових форм аграрних підприємств / Л.Ю. Мельник, Л.Ю. Семенова // Збірник наукових праць. Економіка: проблеми теорії та практики. Вип. 262. – Т. 1. – Дніпропетровск. – 2010. – С. 41-51.

105. Мельник Л.Ю. Інноваційні агроструктури Дніпропетровщини / Л.Ю. Мельник, О.С. Климова // Вісник ДДАУ. – 2009. – № 1. – С. 173-177.
106. Мельник Л.Ю. Класифікація аграрних господарств за критерієм площ землекористування / Л.Ю. Мельник // Вісник ДДАУ. – 2008. – № 2. – С. 157-161.
107. Мельник Л.Ю. Колективні форми сільськогосподарського виробництва: економічний потенціал і проблеми ефективного функціонування / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко // Економіка АПК. – 2003. – № 7. – С. 23-28.
108. Мельник Л.Ю. Корпорація в сільському господарстві США / Л.Ю. Мельник, Н.М. Іванченко // Вісник ДДАУ. – 2006. – № 1. – С. 17-23.
109. Мельник Л.Ю. Основи підприємництва та ринкової економіки : навч. посібник / Л.Ю. Мельник. – К.: Вища школа, 1995. – 119 с.
110. Мельник Л.Ю. Прибутковість і рівень рентабельності аграрних підприємств / Л.Ю. Мельник // Вісник ДДАУ. – 2010. – № 1. – С. 156 -151.
111. Мельник Л.Ю. Розвиток фермерського землекористування / Л.Ю. Мельник // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 15-16.
112. Мельник Л.Ю. Структура фермерства України за розмірами господарств / Л.Ю. Мельник // Вісник ДДАУ. – 2010. – № 1. – С. 147 - 151.
113. Мельник Л.Ю. Фактори впливу на прибутковість аграрних підприємств / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко, Л.Л. Мельник // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 83-86.
114. Месель-Веселяк В.Л. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації в сільському господарстві / В.Л. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 13-18.
115. Месель-Веселяк В.Л. Дохідність і розширене відтворення в агропромисловому виробництві / В.Л. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 12-16.
116. Месель-Веселяк В.Л. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / В.Л. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 17-26.
117. Месель-Веселяк В.Л. Оптимальні розміри сільськогосподарських формувань промислового типу в Україні / В.Л. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 13-18.
118. Михасюк І. / Розвиток приватних агроформувань і подолання аграрної кризи / І. Михасюк // Економіка України. – 2000. – № 2. – С. 62-66.
119. Молдаван Л.В. Форми господарювання в аграрному секторі України в умовах глобалізації / Л.В. Молдаван // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 13-17.
120. Москвін О. Проблеми і альтернативи агрореформи / О. Москвін // Економіка України. – 1998. – № 1. – С. 74-82.

121. Мочерний С.В. Економічна теорія: посібник / С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія». – 2001. – 656 с.
122. Назаренко О.В. Вплив орендних відносин на оптимізацію землекористування в аграрних підприємствах / О.В. Назаренко // Економіка АПК. – 2006. – № 1. – С. 91-95.
123. Нелепа В. Ринкова стратегія сільськогосподарських підприємств / В. Нелепа // Економіка України. – 1994. – № 7. – С. 9-12.
124. Онищенко В.О. Організація виробництва: навч. посібник / В.О. Онищенко, О.В. Редкін, А.С. Старовірець, В.Я. Чевчанова. – К.: Лібра. – 2005. – 336 с.
125. Особисті підсобні господарства України. – К: Міністерство аграрної політики України. – 2001. – 40 с.
126. Павленчик Н.Ф. Еволюція розвитку аграрного ринку України / Н.Ф. Павленчик // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 118-119.
127. Пастернак-Таранущенко Г. Конкуренція: курс лекцій и практических / Г. Пастернак-Таранущенко, В. Рожок. – К: ЦУЛ. – 2002. – 322 с.
128. Пасхавер Б.И. Ценообразование в финансовой системе продовольственного рынка / Б.И. Пасхавер // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 27-30.
129. Петрович І.М. Економіка виробничого підприємства : навч. посібник / І.М. Петрович, І.О. Бузіщева, І.Г. Установа, Г.С. Домарузька, Г.Б. Конотенкова, Н.П. Любомирова. – Львів: Оксарт, – 1996. – 382 с.
130. Пеліхов Є.Ф. Економіка сучасного підприємства : навч.-метод. і практ. посіб. / Є.Ф. Пеліхов, О.А. Іванова, О.М. Сумець. – К.: «Хай-ТекПрес», 2008. – 344 с.
131. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: монографія / Л.І. Піддубна. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 205 с.
132. Підприємництво в аграрній сфері економіки: підручник / М.Й. Малік, Ю.О. Лупенко, Л.В. Романова та ін. [за ред. П.Т. Саблука, М.Й. Маліка]. – К.: ІАЕ, 1998. – 514 с.
133. Підсумки соціально-економічного розвитку Дніпропетровської області за 2009 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.adm.dp.ua/obladm/obldp.nsf/archive/F4748B205286A97DC2257554005F3D1F?>
134. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства : [структурно-логічний навч. посібник / С.Ф. Покропивний. – К.: КНЕУ, 2001. – 457 с.
135. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: практ. задач і ситуацій: навч. посібник / С.Ф. Покропивний, Г.О. Швиданенко, О.С. Федонін та ін. – 3-те вид., без змін. – К.: КНЕУ, – 2008. – 323 с.
136. Полтавський Ю.А. Ринковий механізм діяльності новостворених агроформувань / Ю.А. Полтавський // Економіка АПК. – 2002. – № 6. – С. 92-97.
137. Портер М. Конкуренція : учеб. пособие / М. Портер. [пер. с англ.] – М.: Вильямс, 2001. – 495 с.

138. Про цільову комплексну програму наукових досліджень НАН України «Біомаса як паливна сировина» (Біопалива): Постанова Президії нац. акад. наук України № 56 від 28.02.2007 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.ittf.kiev.ua / biopa-lyvo56.dok](http://www.ittf.kiev.ua/biopa-lyvo56.dok).
139. Практика психології менеджменту: / [під ред. Г.В. Щьокіна] – К.: МАУП, 1994. – 345 с.
140. Проблеми економіки агропромислового комплексу і формування його кадрового потенціалу: кол. монографія у 2-х т. – Т. 1. [за ред. П.Т. Саблук, В.Я. Амбросова, Г.С. Мазнева]. – К.: ІАЕ, 2000. – 732 с.
141. Проблеми реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі / Я.К. Білоуська, В.О. Бурилко, В.О. Галушко та ін. [за ред. Я.К. Білоуської]. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2007. – 216 с.
142. Проект Концепції Загальнодержавної програми сталого розвитку сільських територій до 2020 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.radakmu.org.ua/fiale/P_koncerscia_selo-2020.dok.
143. Прокопенко К.О. Сільське господарство в системі макроекономічних пропорцій / К.О. Прокопенко // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 101-106.
144. Фарсон Р. «Менеджмент абсурда» / Р. Фарсон [перевод с англ. А. Левитского]. – К.: «Софія», 2001. – 261 с.
145. Реверчук С.К. Основи теорії економічної конкуренції: навч. посіб. / С.К. Реверчук, Т.В. Сива, Л.С. Реверчук. – К.: Знання, 2007. – 271 с.
146. Розміщення продуктивних сил: підручник [В. Ковалевський, О. Михайлик, В. Семенова]. – 2001. – 178 с.
147. Романова Л.В. Формування підприємництва в сільському господарстві / Л.В. Романова // Економіка АПК. – 1999. – № 1. – С. 75-78.
148. Рудьєв В.А. Конкурентоспроможність садівничих підприємств / В.А. Рудьєв // Агроінфо. – 2008. – № 11/12. – С. 6-10.
149. Рябий Е.И. Пути возрождения сельского хозяйства. Прошлое, настоящее, будущее: монография / Е.И. Рябий – Днепропетровск, 2009. – 235 с.
150. Саблук П.Т. Аграрна реформа в Україні: здобутки, проблеми і шляхи вирішення / П.Т. Саблук, В.Я. Мессель-Веселяк, М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 3-13.
151. Саблук П.Т. Концепція ціноутворення на сільськогосподарську продукцію / П.Т. Саблук, В.Я. Мессель-Веселяк, М.Я. Дем'яненко та ін. // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С. 3-20.
152. Саблук П.Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 19-37.
153. Саблук П.Т. Структурно-інноваційні зрушення в аграрному секторі України як фактор його соціально-економічного зростання / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2004. – № 6. – С. 8-17.

154. Сайко В. Актуальні проблеми землеробства: простих шляхів мінімізації обробітку ґрунту не буває / В. Сайко // Техніка для АПК. – 2008. – № 1. – С. 8-14.

155. Семенова Л.Ю. Господарська структура аграрного виробництва України / Л.Ю. Семенова // Трансформаційні процеси в економіці держави та регіонів. Збірник матеріалів V міжнародної наук.-практ. конференції. – Запоріжжя, 13-14 жовтня 2010 р. – Запоріжжя: ДВНЗ ЗНУ, 2010. – С. 71-73.

156. Семенова Л.Ю. Залежність економічної стійкості і ефективності аграрних господарств від їх розмірів / Л.Ю. Семенова, Л.Ю. Мельник // АгроСвіт. – 2010. – № 9. – С. 21-24.

157. Семенова Л.Ю. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Л. Ю. Семенова // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Вип. 3. – Т.2. – Економічні науки. – Полтава: ПДАА. – 2011. – С. 41-47.

158. Семенова Л.Ю. Стратегія диверсифікації як чинник конкурентоспроможності аграрних підприємств / Л.Ю. Семенова // *Moderní vymoženosti vědy*. – 2011. – Прага, 27.01.2011-05.02.2011 р. – Вип. 6 – Прага: ДВНЗ ЗНУ, 2011. – С. 39-43.

159. Семенова Л. Ю. Фактор пропозиції в організації внутрішньогосподарських відносин сільськогосподарських підприємств / Л. Ю. Семенова // Матеріали за 7-а міжнародна научна практична конференція, «Найновите научни постижения», – Том 8. Икономики. – София, «Бял ГРАД-БГ» ОДД. – 2011. – С. 42-47.

160. Семенова Л.Ю. Чинники і важелі підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Л. Ю. Семенова // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Вип. 2. – Т.3. Економічні науки. – Полтава: ПДАА. – 2011. – С. 328-334.

161. Сергей И.В. Экономика организаций (предприятий): [учеб. пособие] / И.В.Сергей, И.И. Веретенникова. – 3-е изд. – М.: Изд-во «Проспект», 2005. – 560 с.

162. Статистичний збірник «Сільське господарство України»: за 2007 рік/Державний комітет статистики України. – К., 2008. – 389 с.

163. Статистичний збірник «Сільське господарство України»: за 2008 рік/Державний комітет статистики України. – К., 2009. – 391 с.

164. Статистичний збірник «Сільське господарство України»: за 2009 рік/Державний комітет статистики України. – К., 2010. – 370 с.

165. Статистичний збірник «Сільське господарство України»: за 2010 рік/Державний комітет статистики України. – К., 2011. – 402 с.

166. Статистичний щорічний звіт Дніпропетровського облстату управління за 2009 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dnprstat.gov.ua/statinfo/sg/sg6.htm>

167. Степаненко С.І. Про визначення рівня конкурентоспроможності переробних підприємств / С.І. Степаненко // Економіка АПК. – 2001. – № 5. – С. 56-58.

168. Стецюк П.А. Формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / П.А. Стецюк // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 111-116.
169. Сумець О.М. Стратегії сучасного підприємства та його економічна безпека: навч. посіб. / О.М. Сумець, М.Б. Тумар. – К.: «Хай-ТекПрес», 2008. – 400 с.
170. Супіханов Б.К. Про підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва в сучасних умовах. Співдоповіді на десятих річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників / Б.К. Супіханов // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 4-12.
171. Технологічні карти та витрати на вирощування сільськогосподарських культур / за ред. П.Т. Саблука, Д.І. Мороченка, Т.Е. Мазнева – К.: ННЦ «ІАЕ» – 2005. – 102 с.
172. Ткаченко В.І. Тенденції і перспективи розвитку аграрного бізнесу в Луганській області / В.І. Ткаченко, А.П. Ольшанський, С.А. Передерієва // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 16-20.
173. Ткачук В.І. Диверсифікація сільської економіки / В.І. Ткачук, Н.В. Куцмус // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 126-131.
174. Трубилин А. Конкурентоспособность – главный фактор эффективности производства / А. Трубилин // АПК: экономика, управление : теорет. и научно-практич. журнал. – 2002. т. № 12. – С. 39-46.
175. Туган-Барановський М. Політична економія. Курс популярний / М. Туган-Барановський. – К.: Наукова думка, 1994. – 263 с.
176. Ульянченко О.В. Державна політика захисту і розвитку конкуренції в аграрному секторі як метод регулювання ринку / О.В. Ульянченко // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук, праць: в 6 т. – Т. 6. – Вип. 252. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 1467-1472.
177. Ульянченко О.В. Організаційні структури управління проектами / О.В. Ульянченко, І.В. Гутурова. – Х.: Харк. нац. аграр. ун-т. ім. В.В. Докучаєва, 2009 – 43 с.
178. Ульянченко О.В. Фінансове забезпечення антикризових стратегічних напрямів у сільському господарстві / О.В. Ульянченко // Вісник Львів. нац. аграр. ун-ту. Сер «Економіка АПК». – 2009. – № 16 (1). – С. 22 - 29.
179. Ульянченко О. В. Формування та використання ресурсного потенціалу в аграрному секторі: монографія / О.В. Ульянченко. – ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. – Харків. – 2006. – 357 с.
180. Ульянченко О.В. Формування ефективного механізму управління фінансовими ресурсами / О.В. Ульянченко // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С.71-76.
181. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 504 с.

182. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: підручник / А.С. Філіпенко, С.Я. Боринець, В.А. Вергун та ін. – К.: Либідь, 1992. – 172 с.
183. Фурс И.Н. Конкурентоспособность продовольственных товаров: учебн. пособие / И.Н. Фурс. – Минск.: УП «ИВЦ Минфина», – 2004. – 346 с.
184. Хвесик М.А. Продовольча безпека України / М.А. Хвесик, А.С. Ісецький. – К.: РВПС НАН України, 2008. – 160 с.
185. Чаянов А.В. Избранные произведения: сборник / А.В. Чаянов; [сост. Е.В. Серова]. – М.: Моск. Рабочий, 1989. – 368 с.
186. Чмирь С.М. Напрями підвищення ефективності зерновиробництва / С.М. Чмирь // Економіка АПК. – 2006. – № 8. – С. 21-24.
187. Шебанін В.С. Стратегія інноваційного розвитку аграрної освіти і науки в сучасних умовах / В.С. Шебанін // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 33-38.
188. Шелест Л.С. Державна підтримка в галузі вівчарства / Л.С. Шелест // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 15-19.
189. Шпичак О.М. Реальна оцінка економічного стану АПК України як необхідна передумова виходу його з кризи / О.М. Шпичак // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 26-30.
190. Шебаніна О.В. Інвестиційно-інноваційна діяльність в АПК: сутність, проблеми та основні напрямки їх вирішення / О.В. Шебаніна, О.В. Короткова, І.О. Піюренко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв, 2008. – Вип. 4. – С. 11-18.
191. Экономическое наследие. Институт экономики АН СССР Васхнил. А.В. Чаянов «Крестьянское хозяйство». Избранные труды. – М.: Экономика, 1989. – 148 с.
192. Юрчишин В. Господарства населення: проблеми майбутнього / В. Юрчишин // Економіка України. – 2003. – № 9. – С. 67-72.
193. Яців І.Б. Особливості визначення інтегрованого показника конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва / І.Б. Яців // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 95-97.
194. Census of Agriculture. United States Summary and State Data.-Vol. 1.Geografic Area Series. Part.51 /-US Department of Agriculture, NASS, 2009. – 426 st.

Д о д а т к и

Додаток А
Оптимізація виробничої структури в ТОВ «Деміс-Агро» Дніпропетровського району

№ п/п		Озима пшениця	Кукурудза на зерно		Ячмінь		Соняшник	Соя		Кормові культури						Макуха соняшникова	Солома
			на реалізацію	на годівлю	на реалізацію	на годівлю		на реалізацію	на годівлю	кукурудза на силос	кукурудза на зелений корм	Багаторічні трави		Однорічні трави			
												на з.к.	на сіно	на з.к.	на сіно		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
	Х	350,00	344,77	120,31	24,65	142,35	210,00	197,55	102,45	180,67	55,25	102,50	77,50	62,16	187,84	461,24	
1	За площею ріллі	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	
2	За трудовими ресурсами	6,03	7,3	7,3	6,03	6,03	16,7	8,4	8,4	13,6	13,6	3,8	9,6	8,4	16,7	0	
3	Внесено органічних добрив	20	20	20	15	15	5	20	20	20	20	0	0	10	10	0	
4	Баланс кормових одиниць	0	0	-80,4	0	-37,9	0	0	-18,9	-37,8	-34,5	-34,8	-18,4	-31,8	-17,1	-1,08	
5	Концентровані корми, всього	0	0	-69,4	0	-31,9	0	0	-18,9	0	0	0	0	0	0	-1,08	
6	в тому числі ячмінь	0	0	0	0	-31,9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
7	кукурудза на зерно	0	0	-69,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
8	соя	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
9	Купівля макухи	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
10	Купівля концентратів	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
11	Грубі корми, всього	-8,3	-11	-11	-6,9	-6,9	0	0	0	0	0	0	-18,4	0	-17,8	0	-0,24
12	В т.ч. сіно багаторічні трави	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-18,4	0	0	0	0
13	однорічні трави	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-17,1	0	0

Продовж. додатка А.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
14	Соковиті корми, всього	0	0	0	0	0	0	0	0	-37,8	0	0	0	0	0	0	0
15	в тому числі кукурудза на силос	0	0	0	0	0	0	0	0	-37,8	0	0	0	0	0	0	0
16	Зелені корми, всього	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-34,5	-34,8	0	-31,8	0	0	0
17	в тому числі багаторічні трави	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-34,8	0	0	0	0	0
18	однорічні трави	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19	кукурудза на зелений корм	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-34,5	0	0	0	0	0	0
20	Молоко на корм	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
21	Реалізація зернових, всього	42	60	0	30	0	0	15	0	0	0	0	0	0	0	0	0
22	в тому числі озима пшениця	42	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
23	кукурудзи на зерно	0	60	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
24	Співвідношення корів і молодняка	0	60	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
25	Реалізація молока	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
26	Реалізація ВРХ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
27	Реалізація свиней	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
28	Реалізація птиці	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
29	Розподіл молока	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Продовж. додатка А

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
30	Площа сої min	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
31	Площа сої max	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
32	Площа соняшнику min	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
33	Площа соняшнику max	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
34	Багаторічні трави	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0
35	Однорічні трави	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0
36	Виручка від реалізації	1609	3864	0	458	0	12570	2336	0	0	0	0	0	0	0	0	0
37	Собівартість	1359	2920	0	387	0	7865	1677	0	0	0	0	0	0	0	0	0
38	Прибуток	250	944	0	71	0	4705	659	0	0	0	0	0	0	0	0	0

№ п/п	Концентровані корми	Молоко на годівлю	Корови	Молодняк ВРХ	Птиця	Свині	Недостатня кількість органічних добрив	Реалізація ВРХ	Реалізація молока	Реалізація свиней	Реалізація птиці	Виручка від реалізації	Собівартість	Прибуток	Загальні показники		
															х17	х18	х19
19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
1	421,87	587,45	250,00	252,00	1,00	159,27	10248,55	197,34	1456,48	98,45	0,00	9478231,00	7159126,00		2319105,00		
2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2154,00	=	2154
3	0	0	70,33	9,3	10,5	11,4	0	0	0	0	0	0	0	0	84264,00	≤	152000
4	0	0	-8	-1	-0,5	-1	-1	0	0	0	0	0	0	0	0,00	=	0
5	-1,33	-0,34	55,8	12,5	9,5	10,9	0	0	0	0	0	0	0	0	-47879,24	≤	0
6	-1,33	0	26,7	0	7,3	8,2	0	0	0	0	0	0	0	0	-14587,21	≤	0
7	0	0	0	0	2,2	4,2	0	0	0	0	0	0	0	0	-7845,21	≤	0
8	0	0	10	0	5,1	2,7	0	0	0	0	0	0	0	0	-3754,75	≤	0
9	0	0	10,1	0	0	1,3	0	0	0	0	0	0	0	0	-2987,25	≤	0
10	0	0	2,6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-1245,21	≤	0
11	-1,33	0	0	0	2,2	2,7	0	0	0	0	0	0	0	0	-1987,54	≤	0
12	0	0	10,6	4,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-10287,34	≤	0
13	0	0	3,1	1,7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-3219,87	≤	0
14	0	0	1,1	0,8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-6482,54	≤	0
15	0	0	7,9	3,6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-12458,70	≤	0
16	0	0	5,9	2,8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-12458,70	≤	0
17	0	0	10,6	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-10545,99	≤	0

Продовж. додатка А

19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
18	0	0	3,1	1,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-6870,28	≤	0
19	0	0	2,5	0,8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-2730,50	≤	0
20	0	0	5	2,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-945,21	≤	0
21	0	0	0	0,8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	=	0
22	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	40000,00	≥	4000 0
23	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15214,00	≥	15214
24	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	31000,00	≥	3100 0
25	0	0	1	-1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	=	0
26	0	0	60,8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6080,00	≥	6080
27	0	0	0	0	0	0	0	-1	0	0	0	0	0	0	1620,00	≥	1620
28	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-1	0	0	0	0	482,00	≥	482
29	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-1	0	0	0	0,00	≥	0
30	0	-1	60,8	0	0	0	0	0	-1	0	0	0	0	0	0,00	=	0
31	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300	≥	150
32	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300	≤	300
33	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	210	≥	175
34	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	210	≤	210
35	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	180	≤	180
36	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	250	≤	240
37	0	0	0	0	0	0	0	2022	411	2505	419	-1	0	0	0	=	0
38	0	0	0	0	0	0	0	1924	229	2451	431	0	-1	0	0	=	0
39	0	0	0	0	0	0	0	98	182	54	-12	0	0	-1		max	

Додаток Б
Оптимізація виробничої структури в ФГ "МЮД" Юріївського району

№ п/п		Озима пшениця	Кукурудза на зерно		Ячмінь на реалізацію	Соняшник	Соя		Кормові культури					
			на реалізацію	на годівлю			на реалізацію	на годівлю	Кукурудза на силос	Кукурудза на зелений корм	Багаторічні трави		Однорічні трави	
											на з.к.	на сіно	на з.к.	на сіно
		x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9	x10	x11	x12	x13
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	Х	210,00	375,82	12,47	82,12	120,00	139,45	10,55	100,14	30,45	34,50	45,50	30,35	89,65
1	За площею ріллі	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	За трудовими ресурсами	6,03	7,3	7,3	6,03	16,7	8,4	8,4	13,6	13,6	3,8	9,6	8,4	16,7
3	Внесено органічних добрив	20	20	20	15	5	20	20	20	20	0	0	10	10
4	Баланс кормових одиниць	0	0	-78,5	0	0	0	-17,4	-38,1	-38,1	-29,4	-16,9	-32,1	-16,5
5	Концентровані корми, всього	0	0	-65,4	0	0	0	-17,4	0	0	0	0	0	0
6	в тому числі кукурудза на зерно	0	0	-65,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7	соя	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8	Купівля макухи	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9	Грубі корми, всього	-8,3	-11	-11	-6,9	0	0	0	0	0	0	-18,4	0	-17,8
10	в тому числі сіно багаторічні трави	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-18,4	0	0
11	однорічні трави	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-17,1
12	Соковиті корми, всього	0	0	0	0	0	0	0	-37,8	0	0	0	0	0
13	в тому числі кукурудза на силос	0	0	0	0	0	0	0	-37,8	0	0	0	0	0
14	Зелені корми, всього	0	0	0	0	0	0	0	0	-34,5	-34,8	0	-31,8	0

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
15	в тому числі багаторічні трави	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-34,8	0	0	0
16	однорічні трави	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17	кукурудза на зелений корм	0	0	0	0	0	0	0	0	-34,5	0	0	0	0
18	Молоко на корм	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19	Реалізація зернових, всього	42	60	0	30	0	15	0	0	0	0	0	0	0
20	в тому числі озима пшениця	42	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
21	кукурудзи на зерно	0	60	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
22	Співвідношення корів і молодняка	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
23	Реалізація молока	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
24	Розподіл молока	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
25	Площа сої min	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
26	Площа сої max	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
27	Площа соняшнику min	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
27	Площа соняшнику max	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
29	Багаторічні трави	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0
30	Однорічні трави	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
31	Виручка від реалізації	1548	3157	0	491	11875	2274	0	0	0	0	0	0	0
32	Собівартість	1342	2758	0	402	8914	1784	0	0	0	0	0	0	0
33	Прибуток	205	399	0	89	2961	490	0	0	0	0	0	0	0

№ п/п	Макуха соняшни- кова	Солома	Молоко на годів- лю	Корови	Недостат- ня кількість органіч- них добрив	Реалі- зація молока	Виручка від реалізації	Собівартість	Прибуток	Загальні показники		
										x14	x15	x16
	210,45	0,00	248,78	120,00	4897,24	687,42	4213503,00	3158745,00		1054758,00		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1281,00	=	1281
2	0	0,37	0	70,33	0	0	0	0	0	40187,00	≤	69000
3	0	0	0	-8	-1	0	0	0	0	0,00	=	0
4	-1,08	-0,24	-0,34	55,8	0	0	0	0	0	-19876,25	≤	0
5	-1,08	0	0	26,7	0	0	0	0	0	-1894,57	≤	0
6	0	0	0	10	0	0	0	0	0	-548,25	≤	0
7	0	0	0	10,1	0	0	0	0	0	-1346,42	≤	0
8	0	0	0	2,6	0	0	0	0	0	-845,75	≤	0
9	0	-0,24	0	10,6	0	0	0	0	0	-4896,78	≤	0
10	0	0	0	3,1	0	0	0	0	0	-1111,56	≤	0
11	0	0	0	1,1	0	0	0	0	0	-3785,22	≤	0
12	0	0	0	7,9	0	0	0	0	0	-5521,03	≤	0
13	0	0	0	5,9	0	0	0	0	0	-5521,03	≤	0
14	0	0	0	10,6	0	0	0	0	0	-6718,12	≤	0
15	0	0	0	3,1	0	0	0	0	0	-2519,63	≤	0
16	0	0	0	2,5	0	0	0	0	0	-1756,28	≤	0
17	0	0	0	5	0	0	0	0	0	-1245,12	≤	0

Продовж. додатка Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
18	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	=	0
19	0	0	0	0	0	0	0	0	0	35000,00	≥	35000
20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7500,00	≥	7500
21	0	0	0	0	0	0	0	0	0	28000,00	≥	28000
22	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0,00	=	0
23	0	0	0	62,1	0	0	0	0	0	6210,00	≥	6210
24	0	0	-1	62,1	0	-1	0	0	0	0,00	=	0
25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	150	≥	50
26	0	0	0	0	0	0	0	0	0	150	≤	150
27	0	0	0	0	0	0	0	0	0	120	≥	100
28	0	0	0	0	0	0	0	0	0	120	≤	120
29	0	0	0	0	0	0	0	0	0	80	≤	80
30	0	0	0	0	0	0	0	0	0	105	≤	120
31	0	0	0	0	0	427	-1	0	0	0	=	0
32	0	0	0	0	0	231	0	-1	0	0	=	0
33	0	0	0	0	0	196	0	0	-1		max	

Наукове видання

Семенова Людмила Юріївна

**Підвищення конкурентоспроможності
сільськогосподарських підприємств**

Монографія

Семенова Л. Ю.

С 30 Конкуентоспроможність аграрних підприємств :
монографія. – Дніпропетровськ, Дніпроп. держ. фін. акад.,
2013. – 164 с.

ISBN 978-966-8866-76-0

У монографії досліджено, узагальнено і поглиблено теоретичні, методичні і практичні засади забезпечення, конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на основі формування системи ефективного виробництва.

Рекомендовано викладачам, науковцям, які досліджують питання конкурентоспроможності підприємств.

УДК 338.436.33:339.13
ББК 88.5

Редактор *А.О.Островська*
Коректор *Л.І. Богун*
Технічний редактор *Л.В. Кебал*
Дизайн обкладинки *Т.Г. Пунтус*

Підписано до друку 29.04.2013 Формат 84 x 108 ¹/₃₂ Папір друк.
Ум. др.арк. 8,6 Обл.-вид.арк. 11,8 Тираж 100 Замовлення № 304/31

РВВ ДДФА Дільниця оперативного друку. Св. Держкомітету інформ.
політики, телебачення та радіомовлення сер. ДК 2126 від 17.03.2005 р.