

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

**ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ
МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ
АГРАРНОГО СЕКТОРУ:**

Частина I

**МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ
УКРАЇНИ**

МОНОГРАФІЯ

КИЇВ – 2022

УДК 338.433:631.1.027(477)

ББК 65.32

Рецензенти:

– **І.В. Свиноус**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і оподаткування Білоцерківського національного аграрного університету

І. С. Чернодід – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки підприємства та менеджменту (Академія праці, соціальних відносин і туризму)

О. В. Дорофєєв – доктор економічних наук, професор, професор кафедри публічного управління та адміністрування (Полтавська державна аграрна академія).

Рекомендовано до друку Вченою радою Національного університету біоресурсів і природокористування України (протокол .).

ОЗ Формування комплексу маркетингу підприємств аграрного сектору: Частина 1. Збарський В. К., Талавира М. П., Охріменко І. В., Єременко Д. В., Ярема Л.В., Н.В. Кнап Маркетингове забезпечення конкурентоспроможності фермерських господарств України: монографія; за ред. професора В. К. Збарського. Київ: ЦП «КОМПРИНТ», 2022. 482 с.

ISBN

Висвітлено теоретичні, методологічні та практичні основи конкурентоспроможності аграрних формувань. Визначено сутність категорій „конкурентоспроможність”, як інтегрального атрибуту конкурентоспроможності виробленої продукції, ресурсного потенціалу, організаційного потенціалу та системи менеджменту, інформаційно-маркетингових і комунікаційних зв'язків підприємства. Обґрунтовано сутнісно-змістовне наповнення поняття «конкурентоспроможність аграрного формування на засадах маркетингу». Запропоновано методику оцінювання конкурентоспроможності аграрних формувань, що базується на їх перевагах порівняно з наявними у галузі й потенційними конкурентами та залежить від рівня конкуренції і вхідних бар'єрів входження у галузь, продуктивного використання залучених у виробництво конкурентних ресурсів, які забезпечують конкурентні властивості складників конкурентоспроможності загалом.

Розрахована на спеціалістів сільського господарства, науковців, викладачів вищих і середніх навчальних заходів, аспірантів, студентів.

ISBN

УДК 338.433:631.1.027(477)

ББК 65.32

© Збарський В. К. та ін., 2022

© Вид-во ЦП «КОМПРИНТ», 2022

ВСТУП

Аналіз діяльності фермерських господарств дає підстави для висновку, що маркетингові функції в господарствах виконуються здебільшого керівниками, які є фактичними їхніми власниками. При прийнятті рішень останні орієнтуються переважно на власний досвід та обмежений обсяг інформації, що надходить з різних джерел і не має регулярного характеру. Відповідно це призводить до спотвореного сприйняття ситуації на ринку та прийняття не виважених управлінських рішень.

Умовою ефективної маркетингової діяльності є визначення рівноваги між маркетинговими цілями й маркетинговими можливостями та ресурсами ферми, тобто ефективне маркетингове планування. В основу його слід покласти органічне поєднання виробництва, задоволення потреб споживачів і розвиток підприємства.

Специфіка конкурентоспроможного функціонування аграрних формувань за сучасних умов обумовлюється комплексом факторів, що впливають як із самої соціально-економічної сутності даного суб'єкта аграрного підприємництва, особливостей становлення та сучасної інтеграції в систему підприємницького середовища. Необхідно відзначити, що, незважаючи на соціально-економічну роль, яку відіграє даний сегмент аграрного виробництва на сучасному етапі розвитку аграрної галузі, функціонування малих форм аграрного підприємництва відбувається в умовах самовиживання.

Методологічні й методичні питання маркетингового дослідження конкурентоспроможності підприємств АПК розглядаються в працях відомих вітчизняних учених-економістів: М. І. Андрушка, Г.О. Андрусенка, А.Г. Буцик, А.В. Войчака, А.С. Воронової, С. С. Гаркавенка, В. Г. Герасимчука, О.О. Гетьман, О.П. Гогулі, К. Я. Єрохіна, М.П. Канівського, М.Ю. Коденської, М.Ф. Кропивка, В.П. Косіюка, В. В.

Липчука, А. Лисенка, П.М. Макаренка, В. П. Оніщенко, А. В. Романова, М.П. Сахацького та інших. Серед зарубіжних слід відмітити таких учених, як: М. Портер, Й. Шумпетер, Д. Рікардо, А. Сміт, М. Кондратьєв, Дж. Хікс, А. Чандлер, А. Хоскінг та ін.

Різні аспекти формування конкурентоспроможності регіонів, процеси диференціації локальних та регіональних територіальних таксономічних одиниць, зокрема сільських територіальних громад, досліджували вітчизняні вчені В. Дієсперов, М. Кропивко, М. Малік, О. Шпикуляк, І. Ропотан тощо.

Концептуальні засади інституційного та інфраструктурного забезпечення конкурентоспроможності аграрних формувань, зокрема, фермерських господарств України розроблено у працях В. Горьового, В. Збарського, В. Заяця, М. Ільчука, С. Кваші, Д. Легези, Ю. Лузана, П. Макаренка, Л. Молдаван, Л. Михайлової, Ю. Нестерчук, С. Нестеренко, О. Павлова, К. Пріб.

Дослідженню проблемних питань використання ресурсного потенціалу аграрних формувань, опрацювання державної стратегії їх розвитку й адаптації вітчизняного аграрного сектора до вимог ЄС, забезпечення продовольчої безпеки країни та її регіонів присвячено наукові праці українських вчених. Серед них слід відмітити: І. Баланюка, О. Бородіну, М. Лендела, Ю. Лупенка, В. Месель-Веселяка, В. Россоху, М. Пугачова, П. Саблука, М. Сахацького, М. Ступеня, М. Федорова, М. Хвесика, Г. Черевка, О. Шпичака, В. Юрчишина та інших.

Напрацювання вчених мають велике науково-практичне значення, оскільки формують теоретико-методологічну основу подальших наукових пошуків, детально висвітлюють окремі управлінські аспекти забезпечення процесів конкурентоспроможності всіх організаційно-правових форм господарювання на селі.

Проте, чимало проблемних питань, пов'язаних з формуванням механізму забезпечення конкурентоспроможності, зокрема й на основі маркетингових досліджень, залишаються невирішеними, що обумовлює необхідність подальших поглиблених досліджень та обумовили вибір теми монографічного дослідження.

Проблеми потенційних можливостей підприємств та їхніх товарів у конкурентній боротьбі представляє в економічній науці велика категорія конкурентоспроможність підприємств. Термін «конкурентоспроможність національної економіки» є похідним від терміна «конкуренція», який завжди сприймався як органічно приналежний ринковій економіці.

Монографічне дослідження виконане відповідно до плану науково-дослідних робіт кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі Національного університету біоресурсів і природокористування України. Інформаційною базою дослідження слугували: Державної служби статистики України, звітність Головного управління статистики в Запорізькій, Київській та Черкаській областях, наукові праці іноземних та вітчизняних дослідників, дані економічної звітності організаційно-правових форм господарювання (фермерських і особистих селянських господарств, господарських товариств, та їх кооперативних об'єднань), результати проведених економічних і соціологічних досліджень.

Доведено, що в процесі історичного розвитку еволюційним шляхом в аграрному секторі України сформувалися два різновиди аграрних формувань. *Приватні господарства*. Всі види робіт виконується найманими працівниками, а основною метою, критерієм ефективності та головним мотиватором для продовження та розширення господарської діяльності є обсяг отриманого прибутку. *Сімейно-трудові* господарства. Даний різновид базується на використанні праці членів селянського (фермерського) господарства із залученням найманої праці як допоміжної

робочої сили. Основною метою є забезпечення належного рівня задоволення потреб членів домогосподарства

Основними напрямками забезпечення конкурентоспроможного функціонування аграрних господарств в країнах із ринковою економікою є активізація кооперативного будівництва, диверсифікація господарської діяльності, а також наявність фінансової підтримки з боку держави. Зазначається, що серед головних завдань в процесі забезпечення розвитку фермерства в країнах із пост адміністративною економікою є вирішення питання підготовки кваліфікованих кадрів для системи малого аграрного підприємництва.

Базисом формування конкурентоспроможності аграрних формувань, та, як наслідок, забезпечення ефективності збутової діяльності, є наявність конкурентних переваг на ринку збуту, які повинні стати ключовим елементом маркетингових досліджень конкурентного середовища. В роботі обґрунтовано важливість оцінювання не стільки наявності конкурентних переваг аграрних формувань, скільки умов та факторів впливу, які забезпечили її наявність. Водночас, конкурентоспроможність аграрних формувань має характерні особливості, пов'язані із специфікою сільського господарства як виду економічної діяльності. Залежно від сфери походження чинники, що впливають на конкурентоспроможність, поділяються на науково-технічні, організаційно-економічні, соціальні, екологічні, політичні. Звідси, їх можна класифікувати: виробничі – номенклатура й асортимент товарів, якість продукції та можливі обсяги її виробництва, характер технології, масштаби виробництва, забезпеченість основними видами ресурсів, якість ресурсів, інноваційний характер виробництва; маркетингові – дослідження і прогнозування ринку, система просування та збуту товарів, ціноутворення, рекламна діяльність, обслуговування споживача; фінансові – ступінь ліквідності, активність, доходність, платоспроможність, залучення зовнішніх фінансових ресурсів,

загальний фінансовий стан підприємства; інноваційні – здійснення науково-дослідних робіт власними силами, використання результатів НДДКР, ступінь оновленості продукції, технології, інформаційних технологій; кадрові та соціально-культурні – кількісний та якісний склад персоналу, тип дідера, характер організаційних цінностей, комунікації та процедури; управлінські – тип організаційної структури управління (ОСУ), її гнучність та раціональність, стиль та методи управління, адаптаційні можливості та гомеостатичність підприємства.

Отже, фермерське господарство – це господарство, яке за своєю природою докорінно відрізняється від інших сільськогосподарських підприємств; вихідним моментом у формуванні виробничої програми кожного фермерського господарства є запас праці фермера та його сім'ї, а також площа землі в користуванні. Земля і праця - чинники виробництва навколо яких формують і матеріально-технічну базу. Для формування матеріально-технічної бази сільського господарства необхідний широкий асортимент матеріально-технічних засобів, які класифікують за основними товарними групами: автомобілі і причепа до них; трактори і причепа до них; будівельно-дорожні машини; сільськогосподарські машини і тваринницьке обладнання; електрообладнання та електроматеріали; інструмент; будівельні вироби тощо.

**Автори: Василь Збарський
Микола Талавира
Ігор Охріменко
Денис Єременко**

РОЗДІЛ І

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ УКРАЇНИ

1.1 Сутність поняття «аграрне формування»

Сільськогосподарські підприємства з переходом до ринкового механізму господарювання, який визначив динамічність, взаємозв'язки, складність і суперечливість економічних і соціальних процесів у господарських формуваннях різних форм власності, потребують сучасних підходів до вирішення проблем результативного впровадження ефективних методів управління.

Процес виробництва сільськогосподарської продукції триває місяці, Сільськогосподарське аграрне формування багато в чому залежать від існуючої сукупності відносин власності й форм підприємницької діяльності, коопераційних та інтеграційних зв'язків, рівня концентрації і спеціалізації виробництва, появи нових за масштабами, формами і зв'язками ринків товарів, послуг і ресурсів, а також від ефективності управління ними.

У ринкових умовах господарювання аграрні формування мають враховувати вимоги ефективного ринкового обміну, метою якого є максимально можливе задоволення потреб споживачів. У свою чергу це зумовлює необхідність розширення меж виробничої і функціональної взаємодії підприємств усіх галузей, підвищення якісного рівня структурного, організаційного і технологічного розвитку, формування сукупності науково обґрунтованих ринкових відносин, розширення структурних зв'язків у агропромисловому комплексі як у цілісній виробничо-економічній системі.

Характерна риса економічного розвитку сільського господарства полягає в тому, що воно дедалі тісніше пов'язано з галузями

промисловості та сферою реалізації продукції. Воно стає багатофункціональним, його галузі поєднуються сукупністю суспільно важливих цілей, з'являються нові види економічних зв'язків, наповненим змістом.

На нашу думку, викладенню основних результатів дослідження має передувати обґрунтування необхідності введення до категоріального апарату терміна «аграрне формування». В економічній літературі тісно пов'язані між собою такі поняття як «розвиток» і «формування».

Відомий український психолог Г. С. Костюк писав: «Розвиток – безперервний процес, що виявляється у кількісних змінах людської істоти, тобто збільшення одних і зменшення інших ознак (фізичних, фізіологічних, психічних тощо). Однак він не зводиться до кількісних змін, до зростання того, що вже є, а включає «перерви безперервності», тобто якісні зміни. Кількісні зміни зумовлюють виникнення нових якостей, тобто ознак, властивостей, які утворюються в ході самого розвитку і зникнення старих» [160, с.711]. З теоретичного погляду поняття «аграрне формування» складається із прикметника «аграрне» та іменника «формування». Видається доцільним розпочати їх аналіз із дослідження змісту поняття «формування» у вітчизняних наукових та довідкових виданнях. Проте, як виявилось, аналіз його змісту не входить у коло дослідницьких інтересів учених та практиків, тому його сучасне визначення у вітчизняних джерелах відсутнє. На противагу ситуації, що склалася в Україні, закордоном аналіз сутності поняття «формування» є досить популярним. Це поняття трактується, як сукупність природних і зроблених руками людини засобів, що використовуються людьми для створення, підтримки, поліпшення умов і засобів існування, життєзабезпечення, а також як: 1) форма виробництва, сукупність виробничих відносин певного способу життя, 2) сукупність того, що використовується у виробництві, становить виробництво. Існуючі

визначення аграрних формувань потребують певних уточнень, потреба в яких зумовлена трансформаціями, яких воно зазнало в останній чверті ХХ століття.

Господарський кодекс визначає суб'єктів господарювання як учасників господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію, тобто класифікує їх з позиції правосуб'єктних відносин [100].

Андрійчук В.Г. дає визначення сільськогосподарському (аграрному) підприємству як юридичній особі, основним видом діяльності якої є виробництво та переробка сільськогосподарської продукції, виручка від реалізації якої становить не менше 50 відсотків загальної суми виручки [15].

Аграрне право України ототожнює сільське господарство (сільськогосподарське виробництво) з сільськогосподарською діяльністю і визначає сільськогосподарського виробника як фізичну або юридичну особу, яка здійснює виробництво і самостійну переробку власно виробленої продукції рослинництва і тваринництва. Це визначення пов'язується лише з виробництвом і переробкою сільськогосподарської продукції незалежно від її подальшого використання (у власному господарстві чи реалізації) [18].

Усі викладенні тлумачення, на нашу думку, є певною мірою спрощеними, оскільки в них не знайшли пояснення деякі важливі аспекти, пов'язані з взаємодією низки біологічних, економічних, людських та деяких інших чинників, що виявляють дію в сучасному аграрному формуванні. До останнього часу в аграрній науці домінував традиційний підхід до методів дослідження і розробки технологій ведення сільського господарства. Наразі стає зрозумілим, що не всі підходи й методи минулих років є достатньо ефективними і безпечними для довкілля і людини.

Пріоритетними питаннями ведення аграрного формування стають екологічна безпека і здоров'я людини.

Ми прийшли до висновку, що аграрне формування – це економічно відокремлений і господарськи самостійний юридично визнаний вид організації виробничої діяльності, що характеризується змістом використання певної форми власності та відповідними економічними взаємовідносинами, способами здійснення виробництва та його структурою (табл.1.1).

Таблиця 1.1

Характеристика основних аграрних формувань в сільському господарстві України

Ознака	Особисті селянські господарства	Великі сільськогосподарські підприємства	Фермерські господарства
Сильні сторони	<ul style="list-style-type: none"> – використання праці незайнятих – пряма соціальна ефективність 	<ul style="list-style-type: none"> – переваги великомасштабного виробництва – спеціалізація виробництва 	<ul style="list-style-type: none"> – переваги невеликих підприємств – малі транзакційні витрати
Слабкі сторони	<ul style="list-style-type: none"> – низька продуктивність праці – несприйнятливості до новітніх технологій 	<ul style="list-style-type: none"> – великі транзакційні витрати – проблеми з мотивацією праці 	<ul style="list-style-type: none"> – нестача інвестицій – обмежені можливості розвитку тваринництва
Потенційні можливості	<ul style="list-style-type: none"> – виробництво екологічно чистої продукції – виробництво “під індивідуальне замовлення” 	<ul style="list-style-type: none"> – зниження собівартості продукції – підвищення конкурентоспроможності продукції 	<ul style="list-style-type: none"> – швидка реакція на зміни в ринковій кон’юктурі – компактність виробництва
Загрози (у перспективі)	<ul style="list-style-type: none"> – зниження продуктивності праці – неконкурентоспроможність 	<ul style="list-style-type: none"> – ринкові зміни після вступу до СОТ – нестабільність цін 	<ul style="list-style-type: none"> – економічний тиск з боку великих підприємств – суттєва залежність від кредитів

Сучасна структура сільськогосподарського виробництва, співвідношення різних аграрних формувань склалися під впливом тих політичних, соціальних, економічних процесів, які відбувалися в умовах становлення незалежної держави. Із зміною соціально-економічної ситуації виникла потреба у вдосконаленні виробничої структури сільського господарства, стимулюванні розвитку сільськогосподарського

підприємництва як основного чинника підтримання продовольчої безпеки країни.

Природа аграрних формувань у сучасних умовах полягає в реалізації головної тенденції розвитку сільськогосподарського виробництва, а саме – в збільшенні масштабів технологічних процесів, концентрації і розподілі праці, впровадженні новітніх технологій і підвищенні продуктивності праці, що визначає масштаб і спеціалізацію окремих виробничих систем. Це, з одного боку, дає можливості впровадження нових технологічних процесів і машин, що сприяє розширенню меж капіталу, а з іншого – технологічні можливості зумовлюють обмеження розподілу виробничих систем і зростання функціональної взаємодії. Викладене дозволяє стверджувати про якісно нове перетворення функціональних сфер аграрного виробництва в організаційно- виробничу структуру, що розвивається на принципах динамічної стійкості, на основі диверсифікації, комбінування та взаємодоповнення виробництв різних форм господарювання.

Формування, розвиток і управління аграрним формуванням необхідно розглядати з двох позицій. У першому випадку, з огляду на специфіку первинної ланки, як аграрне підприємство, а в другому, враховуючи характер взаємозв'язків підприємств між собою та іншими секторами економіки, як такі, що залежать від існуючих виробничих відносин. Отже, рівень управління інтегрує цілі та завдання груп аграрних формувань, що представлені різними організаційно-правовими формами, й пов'язані технологічною і функціональною спеціалізацією та кооперацією. Теоретичне підґрунтя специфічності аграрного підприємства розглядається багатьма авторами через функціональні зв'язки між факторами виробничого процесу і результатами господарської діяльності [87, 309].

Реалії сучасного життя унеможливають існування натурального сільського господарства, оскільки виробникам потрібні засоби

виробництва і предмети споживання, що можливо за умови продажу частини виробленої продукції. Але ставити в залежність від рівня товарності рівень ефективності підприємства було б не правильно, оскільки все залежить від особливостей виробництва і збуту певного виду продукції, конкретної ситуації на ринку і економічного стану виробника. При цьому важливо розглядати аграрне формування не тільки і не стільки як виробничо-господарську одиницю, а як головний чинник (умову, засіб, осередок), за допомогою якого відбувається відтворення робочої сили відповідно до соціальної орієнтованості аграрного сектору економіки. Це завдання ускладнюється через високий рівень непередбачуваності сільськогосподарського виробництва та його просторової дислокації, яку змінити неможливо.

Підприємництво в агросфері має певні особливості, зумовлені істотним впливом природних факторів на результати виробництва та використанням особливого ресурсу – землі. У сільському господарстві земля є і засобом праці, і предметом праці, і просторовим базисом розміщення господарства.

Будь-яка аграрне формування має основні та оборотні фонди, які можна представити у натуральній і вартісній (грошовій) формах. У натуральній (уречевленій) формі вони відповідають постійній і змінній частинам виробництва. До постійної частини входять засоби тривалого користування які повільно змінюються впродовж тривалих періодів часу (тварини, рілля, сільськогосподарські угіддя, водойми, ліси, меліоративні та іригаційні споруди, дороги, виробничі будівлі, машинно-тракторний парк, енергетичні споруди, комунікації). Постійна частина виробництва характеризується чинниками тривалої дії, а саме: площі угідь, кількість, розташування і розміри населених пунктів, чисельність працездатного населення, розташування та стан доріг і комунікацій, продуктивність тварин та ін. До змінної частини виробництва входять засоби, склад і

можливості яких можуть змінюватися впродовж одного або кількох виробничих циклів: працівники, матеріали, що використовуються в процесі виробництва, технології отримання продукції, системи виробництва, способи виконання виробничих процесів, системи технічного обслуговування машин та ін.

У сільському господарстві неможливо мати незмінну однотипну технологію виробництва продукції. Вона змінюється відповідно до ґрунтово- географічних зон країни, підприємств зони, полів і ферм у межах окремих господарств через відмінності в умовах вирощування сільськогосподарських рослин і утримання тварин, ротації сівозмін. З цих причин виникає необхідність у конкретних виробничих системах у вигляді певних форм, використання природних, виробничих і трудових ресурсів в умовах даної зони, полів для розробки технологій виробництва продукції, що відповідає цим умовам.

Загальногосподарська система виробництва складається із взаємопов'язаних систем землеробства, тваринництва, механізації, реалізації (збуту) продукції та управління. Система рослинництва відображає взаємозв'язок і сполучення чинників від яких залежить родючість ґрунтів, урожайність, рентабельність галузі. До цієї групи чинників відносять кліматичні та природні умови, а також гідрографічну мережу. До системи рослинництва входять також раціональна організація і використання територій, структура угідь, площа посівів, система добрив і обробітку полів, способи догляду за посівами, боротьба з хворобами і шкідниками рослин, насінництво і поєднання культур у межах сівозмін (польових, лугових, пасовищних), агролісомеліорація, протиерозійні, осушувальні та зрошувальні заходи, перспективи розширення площ ріллі, пасовищ, садів, виноградників, ягідників та ін.

Тваринництво не можна розглядати поза його зв'язками з рослинництвом. Ці зв'язки здійснюються через кормову базу і види

застосовуваних добрив. Система тваринництва передбачає обґрунтування кількості тварин на 100 га угідь, комплектування стада і динаміки його змін, проведення племінної та ветеринарної роботи, виробництво кормів, організацію водопостачання і годівлі тварин, способи їх утримання і раціональну експлуатацію

Системи тваринництва і рослинництва ґрунтуються на відповідній системі механізації виробництва, яка забезпечує виконання за допомогою машин і підсистем виробничо-технологічних операцій з дотриманням вимог певних технологій. Внутрішньогосподарська система переробки, зберігання і збуту продукції передбачає раціональну організацію її реалізації через різні канали на ринку, задоволення потреб господарства, тимчасове або тривале зберігання її на підприємстві, переробку власними силами або на спеціалізованих підприємствах.

Аграрне формування потребує послуг з постачання техніки, добрив, засобів захисту рослин і медпрепаратів, ПММ, електроенергії, води та ін. Обслуговуючі й забезпечуючі підприємства співпрацюють з організаціями, які виконують наукові, дослідницькі, проектні, будівельні, монтажні, пусконаладжувальні роботи. Аграрні формування-виробники користуються для зберігання, реалізації і переробки продукції послугами посередників, які займаються доведенням продукції до споживачів через мережу оптових і роздрібних торговельних підприємств.

Практична реалізація прийнятих систем виробництва, тобто агроприйомів, способів (технологій) отримання продукції й організації робіт, виконується за допомогою процесів виробництва продукції (виробничих процесів). Виробничим процесом називають послідовне виконання в часі та просторі комплексу, тобто сукупності взаємопов'язаних і взаємообумовлених технологічних і допоміжних операцій, для того щоб вирощувати рослини, худобу й отримувати готову продукцію відповідної якості.

Виробничий процес у сільському господарстві також має свої особливості пов'язані з тим, що у ньому, з одного боку, бере участь людина, а з іншого – живі організми (рослини і тварини). Наприклад, у рослинництві, процес виробництва розподіляється на дві фази: за участі людини та природних чинників (посівні роботи) і тільки природних чинників (період вегетації рослин). Ця особливість зумовлює низьку передбачуваність управлінських процесів. Сезонність аграрного виробництва також впливає на інерцію прийнятих управлінських рішень. Наприклад, структуру сівозміни не можна змінити впродовж року. Варто зауважити, що після опрацювання комплексу організаційно-технологічних заходів кількість варіантів прийняття рішень з усіх напрямів діяльності суттєво скорочується, кардинальні зміни практично неможливі й мають вимушений характер. Значна кількість управлінських рішень, у тому числі стратегічного характеру, через тривалий період відтворення набувають дискретності, що підвищує відповідальність за їх розробку і реалізацію. Вищезазначені особливості визначають особливу роль прогнозування в комплексі дій, що передують процесу прийняття рішення. Воно має базуватися на даних отриманих упродовж багатьох років, спиратися на досвід, інтуїцію управлінських працівників, експертів, технологів та мати відповідну інформаційну базу з накопичених даних.

У аграрних формуваннях ринкову ціну здебільшого формують вартісні показники виробництва на відносно гірших за родючістю ґрунтах, або розташованих на віддалених від місць збуту продукції. Тобто на основну товарну вартість продукції у значній мірі впливають додаткові важелі у виді логістики, ергономічності товару. В цій ситуації кількість продукції не збільшується, але змінюється її собівартість за рахунок зниження вартості логістичних (транспортних) витрат. Сезонний характер процесу виробництва й отримання товарної продукції надають йому дискретності, а її реалізація відбувається безперервно, оскільки потреба у

продуктах харчування є постійною. Прийняття рішень про виробництво певних видів продукції і час здійснення витрат істотно різняться від часу її реалізації. За цей період можуть суттєво змінитися ціни як на продукцію, так і на ресурси, необхідні для виробництва. При цьому часовий лаг між змінами у ціні та результатом дій, спрямованих на пристосування їх до нового рівня інколи буває тривалішим за річний виробничо-збутовий цикл. Це пов'язано і з специфікою і особливостями різних технологій вирощування окремих культур.

Розглянута ситуація суттєво ускладнює управління, збільшує невизначеності й ризики при прийнятті управлінських рішень та потребує їх ретельного розрахунку на основі аналізу різнопланової релевантної інформації, в основному із зовнішнього середовища. У цьому разі важливо залучити дані щодо циклічної (щорічної сезонної динаміки цін, яка віддзеркалює показники кон'юнктури ринків сільгосппродукції і матеріально-технічних ресурсів (добрива, гербіциди, ПММ та ін.). Урахування цих показників сприяє прийняттю рішень (вибору альтернатив) тривалого або короткочасного зберігання продукції чи її швидкої реалізації.

Певна частина виробленої сільськогосподарської продукції використовується господарюючими суб'єктами для власних потреб. Це змушує виробників робити додаткові витрати, пов'язані з необхідністю зберігання і переробки цієї продукції.

У будь-якому випадку менеджери постають перед проблемою багатокритеріальності при прийнятті рішень, тобто дилемою: купувати насіння, молодняк тварин, садивний матеріал на ринку чи займатися самозабезпеченням, що не завжди виправдано з точки зору витрат на їх виробництво, наявності виробничих можливостей і кваліфікації кадрів.

З-поміж особливостей сільськогосподарської продукції слід назвати те, що багато її видів можна споживати, як у свіжому вигляді (незбиране

молоко, яйця, овочі, фрукти та ін.), так і у переробленому (сири, майонез, консервація, ковбаса та ін.). Причому традиційно переробка є досить прибутковою справою, особливо якщо нею займається господарство. Економічна доцільність переробки, так само як і зберігання продукції, входить до множини управлінських завдань, які вирішує менеджмент аграрного підприємства. До їх переліку слід додати рішення з формування оптимального асортименту продукції з урахуванням показників кон'юнктури ринку, смаків і уподобання споживачів, дій конкурентів, регіональних особливостей збуту, проблем транспортування, термінів зберігання, контрактації продукції тощо.

Також необхідно враховувати і притаманний сільському устрою життя певний консерватизм, схильність до традиційних методів і підходів в управлінні господарством, більшість з яких беруть початок ще з давніх часів і вкоренилися у селян на рівні підсвідомості. Це явище не можна розглядати тільки з негативного погляду. Консерватизм допомагає утримуватися від сумнівних з позицій здорового глузду рішень, від кроків з небажаними наслідками, від дій, які суперечать набутому досвіду та інтуїції. Сільське господарство пов'язане із землею і живими організмами, тому некомпетентне втручання в існування чутливих, вразливих біологічних систем може мати непередбачувані наслідки. Одночасно консерватизм, орієнтований на застарілі догми і канони може стати перешкодою на шляху впровадження сучасних досягнень НТП, застосування інноваційних, нетрадиційних методів ведення господарства. Цю особливість слід обов'язково враховувати менеджерам, що здійснюють управлінську діяльність в агросфері.

Аграрні технології змінюються набагато повільніше, ніж промислові, а використання землі як основного засобу виробництва пояснює звичку дотримуватися багатовікових традицій. Використання сучасних методів і технологій управління стримується низьким рівнем комп'ютеризації та

інформатизації в АВС, повільним подоланням психологічних перешкод щодо широкого впровадження в практику управлінської діяльності. Стимувальним чинником на шляху впровадження інноваційних методів управління є стохастичність результатів діяльності аграрних товаровиробників та висока ймовірність ризиків (невисока ризикозахищеність). Цим пояснюється той факт, що керівники виробничих формувань і потенційні інвестори не поспішають вкладати кошти в інформаційні системи, комп'ютерну техніку або у підготовку відповідних спеціалістів. Вони надають перевагу будівництву (реконструкції) переробних підприємств, об'єктам ринкової інфраструктури, посередницьким операціям – тому що гарантує найскоріше повернення вкладених коштів, однак, як переконує досвід країн, що досягли високих результатів у сільському господарстві, потенціал традиційних підходів швидко вичерпується.

Розглянуті особливості аграрного виробництва певною мірою відображаються на кінцевих економічних результатах (безумовно, з деякою варіацією у часі та просторі), тому менеджери мають їх врахувати при розробці, впровадженні й удосконаленні систем управління сільськогосподарськими підприємствами. Всі розглянуті особливості АВС характеризуються різноманітністю форм і видів господарюючих утворень, широким спектром підприємств, що різних за розмірами, регіональними, майновими, правоустановчими, організаційними та економічними відмінностями. Але всі вони свою діяльність мають базувати на системній сукупності законів, принципів і особливостей, притаманних сільськогосподарському виробництву.

Отже є достатні підстави для висновків про можливість конкретизації вказаних законів і принципів та закладання методологічних основ формування системи управління аграрними формуваннями. Для ситуації в агросфері економіки характерна наявність низки особливостей і

тенденцій, які впливають на його функціонування, зокрема до них належать такі:

- аграрні формування та їх зв'язки із зовнішнім середовищем стають дедалі складнішими;

- відсутність цілісної концепції стратегічного управління своїм наслідком має дезорганізовану, без ознак системності й наукових засад організацію управління аграрним формуванням;

- переоцінка регулюючих можливостей ринку значно підвищила стохастичність умов виробництва і збуту продукції, мінливість умов і чинників економічного середовища;

- недооцінка конкретних проявів самоорганізації ринкового середовища підвищила рівень ризиків різного виду;

- зростання вартості помилок в управлінні (вибір хибних напрямків пошуку результативних рішень);

- недооцінка конкретних проявів самоорганізації ринкового середовища підвищила рівень ризиків різного виду;

- відсутність системного комплексного підходу до вирішення проблем управління підприємством галузі, що знижує ефективність запроваджуваних заходів, спрямованих на удосконалення і трансформацію існуючих організаційно-правових форм господарювання;

- кризовий стан виробничої сфери аграрного сектору змушує сільськогосподарські підприємства функціонувати в умовах підвищених ризиків, що висуває специфічні вимоги до прогностичних оцінок, роль яких у плануванні зростає;

- високий динамізм і прогресуюча невизначеність чинників зовнішнього середовища.

Наведені особливості своїм наслідком мають значне ускладнення процесу управління виробництвом, зменшення часу на підготовку і реалізацію обґрунтованих ефективних управлінських дій, що забезпечують

своєчасне виявлення загроз й негативних впливів, а також сприятливих тенденцій та адекватну реакцію на них. Ефективність прийняття рішень також знижується, що викликає необхідність їх постійної адаптації до умов, що змінилися або розробки нових управлінських рішень. Це зумовлює необхідність розробки Системи управління в аграрних виробничих структурах, яка б базувалася на високоефективному використанні інформаційного та інтелектуального ресурсів. Запорукою цього повинне стати:

- по можливості найбільш повне інформаційне та науково-технічне забезпечення процесів функціонування підприємства – інформація, знання й інтелект (колективний та індивідуальний);

- націленість на забезпечення попереджувального характеру управлінських дій на основі системи моніторингових та прогностичних методів;

- виважене поєднання формалізованих і неформалізованих методів в управлінні;

- обов'язкове використання багатоваріантності підходів і методів при прийнятті та реалізації рішень будь-якого рівня.

На шляху забезпечення конкурентоспроможності аграрних формувань постає багато перепон. Передусім це певні психологічні бар'єри, відсутність необхідного досвіду і традицій, небажання вчитися і застосовувати нові методи та інструменти, невпорядкованість відносин із суб'єктами зовнішнього середовища, постійна нестача ресурсів та ін. Традиційною проблемою залишається якісне кадрове забезпечення, і вирішення цієї проблеми є надто складною справою, ніж створення (придбання) апаратно-програмного і математичного забезпечення. Її вирішенню може сприяти тільки цілеспрямована інформаційна, аналітико-системна підготовка і перепідготовка спеціалістів-технологів та економістів-менеджерів сільського господарства. Вирішення цієї проблеми

необхідно вважати одним із пріоритетних завдань розвитку управління в аграрному виробництві. Імплементувати системний підхід в управлінську діяльність можна тільки за умови відповідного інформаційного забезпечення. Важливість інформації для управління визначається, по-перше, тим, що вона є особливим видом ресурсів менеджера. Менеджер будь-якого рівня використовує ресурси, що є в його розпорядженні, для досягнення поставлених цілей і має зважати на те, що «... мета, рішення та інформація – єдність трьох понять, кожне з яких самостійного сенсу не має».

Формування організаційно-правових форм господарювання на селі Київщини розпочалося внаслідок реорганізації колективних сільськогосподарських підприємств (КСП), які поступово трансформувалися на приватній основі у ринкові форми господарювання: господарські товариства, приватні підприємства, фермерські господарства, сільськогосподарські виробничі кооперативи тощо (табл. 1.1).

Найпоширенішими формами сільськогосподарських підприємств в області стали господарські товариства (358 од.) і фермерські господарства (1359 од.). Однак відбулося невиправдане скорочення виробничих кооперативів (із 33 кооперативів у 2010 р. до 22 у 2015 р.). Незважаючи на те, що розміри усіх форм господарювання за досліджуваний період практично не змінилися, основні показники результативності в розрахунку на одиницю земельних угідь значно поліпшилися. Так, сума валового доходу і прибутку збільшилися, відповідно, у 3,4 і 3,7 рази. За виключенням продукції тваринництва державних підприємств, всі форми господарювання регіону закінчили 2015 рік з прибутком у сумі 6261,7 млн. грн. і рентабельності всієї діяльності 35,9%. Реалізація аграрної реформи на Черкащині в умовах застосування „революційного” підходу до деколективізації стимулювала подрібнення, а отже, й ослаблення

Ефективність організаційно-правових форм господарювання Київщини за 2010 і 2015 рр.*

Організаційно-правові форми господарювання	2010 р.								2015 р.							
	кількість, одиниць	в середньому на господарство, га	в розрахунку на 1 га, грн			рентабельність, %			кількість, одиниць	в середньому на господарство, га	в розрахунку на 1 га, грн			рентабельність, %		
			виручка від реалізації	прибуток		всієї діяльності	в т. ч.				виручка від реалізації	прибуток		всієї діяльності	в т. ч.	
				від всієї діяльності	в т. ч. рослинництва		рослинництва	тваринництва				від всієї діяльності	в т. ч. рослинництва		рослинництва	тваринництва
Усього	516	1775	7406	1739	760	30,7	25,2	38,0	559	1755	24179	6382	4235	35,9	36,6	35,3
Господарські товариства	315	1897	9000	2255	721	33,4	22,1	45,5	358	1879	27564	6911	4031	32,4	32,4	36,4
Приватні підприємства	123	1772	4349	1091	1092	33,5	43,6	-4,5	146	1647	16918	5454	5267	47,6	52,2	3,0
в т.ч. фермерські	22	1586	3977	714	579	21,9	21,7	12,8	31	1561	15169	4165	3909	37,8	38,6	12,1
Виробничі кооперативи	33	1048	3431	274	462	8,7	31,8	-10,1	22	941	23024	1013	408	78,6	55,8	110,3
Державні підприємства	25	1392	3897	-431	-7	-10,0	-2,8	-23,2	18	1450	9295	877	1238	10,4	21,0	-15,2
Підприємства інших форм господарювання	20	1560	6503	407	426	6,7	11,6	-2,3	15	1420	18624	3249	2836	21,1	24,3	10,6

*Джерело: Аграрні формування, які звітуються за формою № 50 СГ: Головне управління статистики у Київській області за відповідні роки

ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Великі підприємства, які охоплювали декілька населених пунктів, розпалися, нові створювали за принципом „одне село – одне підприємство”. На початок 2017 р. майже третина населених пунктів Київщини не мала жодного господарюючого суб’єкта. Сьогодні для оздоровлення ситуації потрібно забезпечити зворотний процес: створити умови для залучення додаткових капіталовкладень, знайти джерела коштів для технічної модернізації виробництва. Це одне з основних завдань розвитку організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві регіону.

Таким чином, аграрні формування – це господарські структури ринкового типу, які утворені на базі колективних сільськогосподарських підприємств чи іншим способом, здійснюють виробничу або обслуговуючу діяльність у ринковому середовищі на основі принципу вільного підприємництва шляхом використання земельних, трудових та інших видів ресурсів і мають визначені норми розподілу результатів праці відповідно до частки співвласників (власників) у капіталі. Це визначення відображає сутність аграрних формувань, їхню підприємницьку основу та відносини щодо власності на засоби виробництва і результати праці. Ринкове середовище змушує їх знаходити найбільш оптимальні способи поєднання галузей і використання ресурсного потенціалу з метою забезпечення вимог зовнішнього середовища, що загалом сприяє розвитку як самих суб’єктів господарювання, так і всієї галузі.

У роботі аргументовано, що ключовою категорією процесу формування господарських структур в аграрному секторі є власність. Форма власності на засоби виробництва безпосередньо визначає спосіб поєднання чинників виробництва, а також форми господарювання, місце й роль власника в організації виробництва і управління ним.

Залежно від мети діяльності та економічних інтересів права власності можуть обмежуватися рівнем, достатнім для економічного функціонування господарської одиниці. Така ситуація створює умови для виникнення

організаційно-правових форм господарювання, які розглядаються як економічно відокремлені й юридично визнані способи організації господарської діяльності, що характеризуються змістом використання певної форми власності та відповідними економічними взаємовідносинами, які визначають способи здійснення виробництва і його структуру.

Специфіка дослідження організаційно-правових засад формування господарських структур ринкового типу в аграрному секторі економіки зумовила акцентування уваги на інституційній складовій: відносинах власності, формах господарювання, продовольчих ринках та ін. На їхній основі сформувався відносини щодо утворення господарських структур, надання їм необхідних параметрів і забезпечення їхнього розвитку. Економічну результативність діяльності підприємств різних організаційно-правових форм визначено на основі оцінювання ефективності праці власника, що ґрунтується на відображенні фінансових результатів підприємств в умовах взаємозв'язків та взаємовідносин між різними організаційно-правовими формами і державними інституціями.

Отже, для об'єктивної оцінки результативності різних форм господарювання і управління повинні бути забезпечені: а) необхідна різноманітність самих форм або широкий спектр, в якому могли б проявитись їх суттєві відмінності; б) рівні “стартові умови” для кожної форми або правова рівновага у положенні власників. Закон України “Про підприємства в Україні” інші нормативно-правові акти такі умови нібито передбачають, але важливо, щоб інші, новоприйняті законодавчі і нормативні акти, як це вже траплялося не раз, їх не порушували.

Якщо вже користуватися термінологією живої природи, то відмітимо, що в біологічних системах діють закономірності видового розмаїття. Воно тим більше, чим: а) ширше загальний діапазон ресурсів, які споживаються різними видами; б) ширше перетин екологічних ніш – спектрів ресурсів для відповідних видів; в) більш спеціалізований кожний

вид, тобто споживає більш вузький спектр ресурсів; г) повніше використовується спектр ресурсів. Незважно помітити, що ці закономірності легко можуть бути інтерпретованими відносно економічних систем. Більш того, на наш погляд, вони повинні, якщо дійсно прагнути до різноманіття форм господарювання, прийматися до уваги при розробці заходів законодавчого регулювання умов підприємницької і виробничо-господарської діяльності. Подібні переконання і стосовно ряду інших біологічних закономірностей. До них відносяться такі: а) крупні форми порівняно рідкісні, але їх особини довго живучі; б) швидкість вимирання вище у видів з низькою еволюційною пластичністю, тобто гнучкістю, здатністю до організаційних перетворень – морфологічної перебудови, яка обернено пропорційна часу генерації (становлення); в) більша еволюційна пластичність властива малим видам з коротким часом генерації і високою швидкістю формоутворення; г) розподіл видового різноманіття по розмірних класах може пояснюватися динамічною рівновагою між процесами еволюції і селективного вимирання [4, с.386]. Якщо провести аналогію між фізичною енергією у біосистемі організму і кількістю грошей у споживача в економічній системі за критерієм корисності обох витрат, то, виявляється, поведінка тварини при добуванні їжі подібна до поведінки покупця в магазині.

Еволюційний підхід дає змогу зробити узагальнюючий висновок про те, що “введені у невеликій кількості в систему нові складові приводять до виникнення нової мережі реакцій між її компонентами. Нова мережа реакцій починає конкурувати зі старим способом функціонування системи. Якщо система *структурно стійка* відносно вторгнення нових одиниць, то новий режим функціонування не встановлюється, а самі нові одиниці (іннованти) гинуть. Але якщо структурні одиниці успішно “приживаються” (наприклад, якщо нові одиниці розмножуються достатньо швидко і встигають “захватити” систему до того як загинуть), то вся система перебудовується на новий режим функціонування: її активність

підкоряється новому синтаксису. Думається, що розуміння цього положення також важливе для успіху в економічній перебудові аграрного виробництва на шляху до ринку.

Що ж стосується порівняно невеликих форм господарювання в сукупності виробничо-господарської системи, то це співвідношення збережеться, мабуть, і у віддаленій перспективі. Чим вище буде міра різноманіття організаційних форм різного розміру, форм власності і господарювання, тим ширше очікуваний потік пропозицій на ринку товарів і послуг, тим повніше задоволення виробничих і особистих потреб суспільства.

У довгостроковій перспективі бачиться можливим тільки двоєдине вирішення названої проблеми: з одного боку, послідовна орієнтація на ринкові відносини для гарантії забезпечення конкурентоспроможності продукції всіх підприємств – малих, середніх і великих; з іншого – підвищення якості життя, розвиток соціальної інфраструктури сільської місцевості, що збереже її як основу життєдіяльності і зайнятості населення.

1.2. Сутність маркетингових досліджень конкурентоспроможності аграрних формувань

Маркетингові дослідження стали актуальним завдяки тому, що змінилося співвідношення факторів, які впливають на підприємство. Їх можна розділити на внутрішні та зовнішні. Якщо зовнішні фактори до недавнього часу характеризувалися певною стабільністю, то за нинішніх умов підприємству для виживання і розвитку потрібно зовсім по-іншому займатися вивченням ринку, ціноутворенням, збутом, постачанням, рекламою, просуванням товару.

Кожен бізнесмен, комерсант чи підприємець, який працює на ринку, передусім повинен вивчити ринок, застосовуючи низку заходів та систему аналітичних досліджень маркетингової діяльності. Важливою складовою частиною маркетингової діяльності аграрного формування є маркетингові

дослідження, як надзвичайно важливі заходи, які треба здійснювати планомірно і постійно, для співставлення очікуваних результатів з реальною ситуацією на ринку з метою своєчасного реагування на неї і внесення коректив у підприємницьку діяльність.

Сучасному фермеру для орієнтації в ринковому середовищі недостатньо особистої інтуїції, чужих суджень, висловів, думок та висновків. Йому потрібна інформація щодо існуючих і очікуваних ринкових проблем та способів їх розв'язання. З кожним роком в умовах конкуренції для зменшення міри ризику фермер повинен володіти надійною інформацією про товарне виробництво, середовище конкуренції, стан економіки регіону, країни, фермерського господарства, і стосовно цього будувати свою політику на ринку. Принагідно відмітимо, що маркетингові дослідження потрібні як для комерційних, так і для некомерційних установ. Дослідження ринку неможливе без достовірної інформації про його перспективи. Потрібно знати: комерційну ситуацію, попит, ємність, місце товару і його конкурентоспроможність, власний ринковий потенціал, позиції і можливості конкурентів тощо. Така інформація отримується шляхом проведення спеціальних маркетингових досліджень.

Мета маркетингових досліджень полягає в ідентифікації як проблеми, так і можливостей підприємства посісти конкурентну позицію на ринку в конкретний час, а також виявлення ринкових можливостей ферми, завоювання стабільних конкурентних позицій на ринку, зменшення ризику та збільшення шансів на результативний успіх всієї маркетингової діяльності. Кожну ринкову можливість потрібно оцінити з точки зору її відповідності цілям і наявним ресурсам ферми.

Ф. Котлер доводить, що найбільш характерними і типовими маркетинговими дослідженнями є:

- вивчення характеристик ринку;
- заміри потенційних можливостей ринку;

- аналіз розподілу долі ринку між фірмами;
- аналіз збуту;
- вивчення тенденцій ділової активності;
- вивчення товарів конкурентів;
- короткотермінове прогнозування;
- вивчення реакції на новий товар і його потенціалу;
- довготермінове прогнозування;
- вивчення політики цін.

Необхідність і значимість маркетингового дослідження конкурентоспроможності диктують потребу в його постійному і науково обґрунтованому проведенні. Його здійснення вимагає дотримання певних принципів, що гарантуватиме результативність проведення маркетингового дослідження. До таких основних принципів належать:

- системність (логічність, послідовність, періодичність);
- комплексність (урахування усіх елементів);
- цілеспрямованість (орієнтація на розв'язання актуальних, суто маркетингових проблем);
- об'єктивність (незалежність від суб'єктивних оцінок);
- надійність (точність отриманих даних);
- результативність (наявність проміжних та кінцевих результатів);
- відповідність засадам добросовісної конкуренції.

На основі перелічених принципів керівник фермерського господарства (спеціалісти-маркетологи) здійснює аналітичне дослідження ринку перспективного збуту, який вимагає: визначення місткості ринку (обсяги продажу), конкурентів та їх діяльності (динаміка продажу), аналіз кон'юнктури ринку та прогнозу дослідження збуту, вивчення передбачуваної реакції на введення товару на ринок, дослідження поведінки і мотивів купівлі, відмови та заперечень.

Практика показала, що для здійснення маркетингових досліджень застосовують різноманітні форми організації: власні служби

маркетингу, консалтинг-фірми та спеціалізовані відділи університетів, коледжів і інших установ. У ринковому середовищі за останній час ситуація з проведенням маркетингових досліджень склалась так, що більшість фірм використовують змішану форму організації досліджень маркетингу.

Ті фермерські господарства, які намагаються здійснювати дослідження власними силами, аналізують, як правило, тактику конкурентної боротьби, вибір методів просування товарів на ринок, цінову політику тощо. Саме через комерційну таємницю вони здійснюють це самостійно.

Користуються послугами зовнішніх фірм через те, що останні володіють висококваліфікованим персоналом з професійною підготовкою, мають широкі можливості отримувати інформацію з-за кордону своїми каналами поступлення інформації стосовно можливої конкуренції з сторони товарів-замінників. Під час опитування і тестування споживачі більш охоче спілкуються з нейтральними дослідниками і тому часто і правдиво відповідають на запитання.

За останній час широкого розповсюдження набули такі організації дослідження маркетингу як рекламні агентства, спілки, асоціації і комітети.

1.2.1. Види маркетингових досліджень та їх характеристики

Залежно від мети, способів отримання інформації, техніки проведення та кінцевих результатів використовують різні види маркетингових досліджень (рис.1.2).

Кабінетні дослідження. Інформація отримується шляхом припинення цілеспрямованих експериментів, опитувань і спостережень за кон'юнктурою ринку, станом конкурентного і середовища тощо.

Традиційний аналіз передбачає аналіз суті вторинних даних, який становить ланцюжок логічних міркувань (або інтерпретацію змісту документів). Для аналізу нормативних, юридичних, політичних, інших

факторів макро- та мікросередовища, які впливають на діяльність фірми, традиційно використовують саме цей класичний метод аналізу.

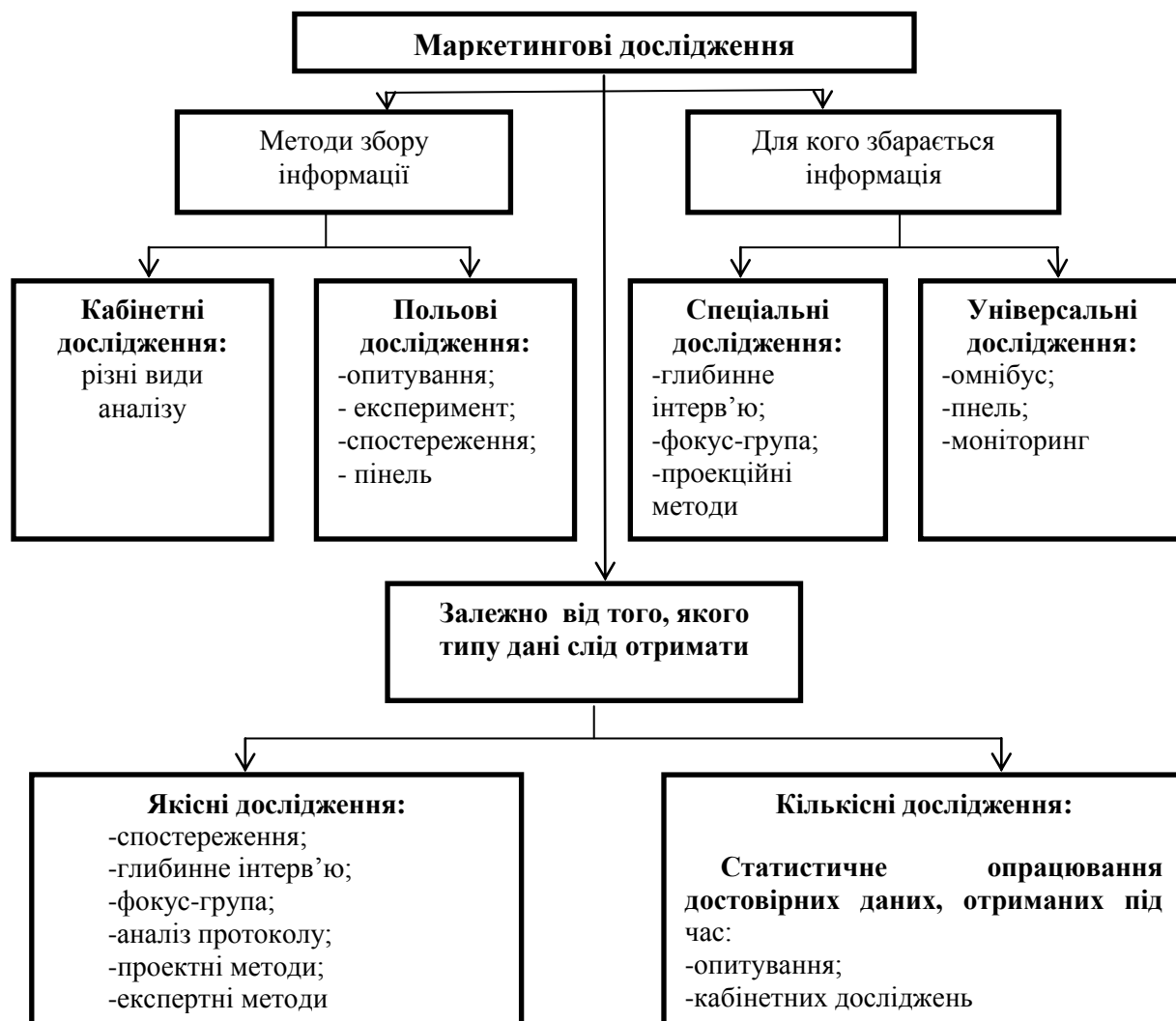


Рис.1.2. Види маркетингових досліджень

Контент-аналіз – процедура аналізу текстів з метою виявлення понять, суджень, процесів, які зустрічаються в тексті. Контент-аналіз, наприклад, дає змогу у процесі аналізу текстів реклами, звернень, використаних у рекламі товарів-конкурентів, визначити особливості товару, його переваги, на яких робиться акцент, а також цільову аудиторію, якій адресовано це звернення.

Методи кореляційного та регресивного аналізу дають змогу визначити зв'язок та щільність зв'язку між результативною ознакою (наприклад, попит) і змінними величинами (ціна, дохід, витрати на рекламу тощо).

Полеві дослідження. Інформація з конкретних уявлень про різні проблеми маркетингової діяльності отримується шляхом проведення цілеспрямованих опитувань, спостережень та експериментів використовуючи методи економічного аналізу.

Опитування – збирання інформації шляхом задавання запитань респондентам. Опитування може проводитися в усній формі (віч-на-віч), по телефону або пошти.

Експеримент – дослідження, під час якого має бути встановлено, як зміна однієї чи кількох незалежних змінних впливає на одну (або кілька) залежних змінних.

Панель – періодичне збирання даних в однієї і тієї самої групи респондентів.

Дослідження, які виконуються сторонніми організаціями, можна поділити на дослідження Ad hoc («ед хок») та синдикатні дослідження.

Дослідження ad hoc – це дослідження, які виконуються для одного замовника, а отримані при цьому дані є інтелектуальною власністю замовника. При цьому можуть бути використані різні методи збирання даних – опитування фокус – групи, глибинне інтерв'ю проєкційні методи тощо.

Глибинне інтерв'ю – це індивідуальне або групове інтерв'ювання, за якого респонденту послідовно задають запитання, мета яких – визначити мотив поведінки споживачів або що саме вони думають з приводу певної проблеми.

Актуальною формою групового інтерв'ювання є фокус-група.

Метод фокус-груп — це спілкування із 6-10 особами, які мають подібні характеристики (вік, освіта, фах, сімейний стан), з метою визначення їхніх поглядів, ставлення до певних маркетингових проблем та способів їх розв'язання.

Проекційні методи мають на межі створити певну імітовану ситуацію, що дасть змогу здобути інформацію, отримати яку складно під

час прямого опитування, до них відносять: асоціативні методи; дослідження за допомогою завершення речень; тестування ілюстрацій; розігрування ролей; ретроспективні бесіди.

Синдикатні дослідження – це дослідження, які проводяться маркетинговими фірмами за власні кошти і продаються передплатниками або разовим покупцям. До синдикатних досліджень відносять: омнібус, панель, моніторинг.

Омнібус – це регулярне дослідження, яке проводиться маркетинговими фірмами з певною періодичністю (раз на один або два місяці тощо) за єдиною методикою і складається з кількох блоків запитань. Фірма – замовник може отримати інформацію про переваги споживачів, знання ним різних марок товару, ставлення до товару, демографічні характеристики респондентів (вік, стать, дохід).

Моніторинг – дослідження, яке передбачає надання передплатникам уніфікованих оглядів стандартизованих даних (моніторинг преси, ТВ). Ця інформація використовується для оцінювання рекламної компанії конкурентів, відстежування змін ринкових цін, перевірки добросовісності виконання замовлень на розміщення зовнішньої реклами тощо.

Ділові контакти- передбачають спілкування з представниками інших підприємств чи із споживачами під час виставок, ярмарок, презентацій тощо.

Аналіз протоколу – метод дослідження, за якого респондента просять описати всі фактори та аргументи, якими він керується, приймаючи рішення в конкретній ситуації.

Кількісні дослідження – збирання та аналізу даних у процесі опитування з використанням структурних запитань закритого типу, які підлягають статистичній обробці. До якісних досліджень слід відносити опитування і кабінетні дослідження, результати яких підлягають статистичній обробці.

Пілотні дослідження - поєднують конкретні маркетингові дії (збут рекламування, ціни) з досліджуванням процесів і їхніх результатів за принципом „спроб і помилок“;

Головна вимога до ринкової інформації полягає у тому, що вона повинна бути достовірною. Її достовірність гарантується чітким дотриманням вимог та стандартів до процедури її збору та обробки. Перш за все, збір маркетингової інформації повинен плануватися і здійснюватися у відповідності до певних, заздалегідь визначених етапів.

1.2.2. Маркетингова інформація та її класифікація

Інформація – властивість матерії відображати явища матеріального світу і сприяти збереженню та стійкості його структур у процесі розвитку.

Сутність економічної інформації про ринок – це відображення взаємозв'язків явищ і процесів у системі „потреби суспільства – виробництво“;

Сутність інформації про ринок товарів і послуг — це відображення взаємозв'язків усіх елементів у системі „потреби - попит – пропозиція – обіг – споживання“;

Інформаційне забезпечення — це процес задоволення потреб конкретних користувачів в інформації, яка ґрунтується на використанні відповідних методів, пошуку, отримання, обробки, накопичення, адресної видачі у зручному для використання вигляді.

Успішне функціонування будь-якої фірми у ринковому середовищі може бути забезпечено лише при наявності точної, повної і вірогідної інформації.

Маркетингова інформація — важливий етап маркетингових досліджень, що дозволяє підприємству на ринку отримувати переваги у конкурентній боротьбі, знижувати ступінь ризику, своєчасно визначати зміни у маркетинговому середовищі, координувати дії у ринковій стратегії.

Інформація, яку використовують для маркетингового дослідження повинна бути: високоякісною, вірогідною, повною, точною, актуальною, цінною і корисною.

Саме така інформація допомагає фірмам визначати відношення споживачів до товару і фірми, постійно слідкувати за зовнішнім середовищем, координувати стратегію і оцінювати діяльність, підвищувати рівень рекламної роботи, отримувати підтримку у прийнятих рішеннях, підтверджувати власну комерційну інтуїцію, підвищувати ефективність діяльності.

Про важливість інформації та необхідність її отримання свідчить той факт, що вона є рушійною силою до прийняття рішення щодо купівлі товарів. Адже, визнавши необхідність задоволення власної потреби, покупці здійснюють пошук інформації, її оцінку, приймають рішення щодо купівлі та інформативно реагують на покупку. Отримавши необхідну інформацію, фірма через сильні інформативні подразники може впливати на маркетингові стимули, а ті у свою чергу на обсяги виторгу, прибутки тощо.

Постійне інформаційне забезпечення набуває особливої значимості. Передусім це пов'язано із зміною ситуації на ринку, насамперед зовнішнього маркетингового середовища. Не одержана вчасно інформація, або її відсутність можуть стати основою краху не тільки запланованих заходів, а навіть і фірми, наслідки цього можуть бути катастрофічні. В процесі аналізу, планування і управління, контролю за маркетингом постійно потрібна інформація про клієнтів, конкурентів, дилерів і інших учасників ринку. Інформацію можна впевнено назвати основою маркетингової діяльності.

Необхідність одержання більш широкої і більш доброякісної інформації обумовлено сукупністю тенденцій, серед яких Ф. Котлер звертає увагу на наступні: 1) перехід від маркетингу на місцевому рівні до маркетингу в загальнонаціональному масштабі; 2) перехід від купівельних

нужд до купівельних потреб; 3) перехід від конкуренції в цінах до нецінової конкуренції.

В концепції маркетингу пріоритет належить покупцеві (споживачу), тому і інформація насамперед потрібна про споживача і для споживача.

Маркетингова інформація — це факти, відомості, цифри та інші дані, які використовують при аналізі і прогнозуванні маркетингової діяльності. Маркетингова інформація класифікується за наступними ознаками:

1. За охопленням:

Зовнішня інформація – це інформація, опублікована за межами фірми. Це статистичні дані, наукові звіти, спеціальна література, результатами переговорів, матеріали, виставок та ярмарків.

Внутрішня інформація – це дані, що збираються та узагальнюються всередині підприємства. Це бухгалтерські звіти, звіти про обсяг закупівлі, продажу тощо.

2. За способом отримання :

Вторинна інформація – це інформація, яка вже зібрана іншими і для інших цілей, існує в опублікованому вигляді, але придатна до використання для досягнення мети, що становить перед собою фірма в конкретній ситуації.

Вторинна інформація має певні позитивні і негативні властивості.

Переваги вторинної інформації: низька ціна; доступність; оперативність одержання; можливість зіставлення різних джерел; наявність даних, які іноді не можна отримати самостійно.

Недоліки вторинної інформації: неповнота даних; негарантована надійність інформації з деяких джерел; можлива наявність застарілих джерел; методологія збирання і оброблення даних часто невідома.

Первинна інформація – це інформація, яка збирається безпосередньо на об'єктах спостереження для досягнення конкретної мети дослідження фірми.

Первинна інформація, як і вторинна має свої переваги і недоліки.

Переваги первинної інформації: дані збираються відповідно до управлінських рішень, які мають бути прийняті; актуальність і надійність (за умов компетентності дослідників) отриманих даних; методологія проведення дослідження контролюється фірмою.

Недоліки первинної інформації; висока ціна; значні втрати часу на проведення дослідження; фірма може виявитися неспроможною зібрати первинні дані (через відсутність фахівців, технічного забезпечення).

3. За періодичністю виникнення маркетингову інформацію поділяють на постійну, змінну та епізодичну .

Постійна інформація – це інформація, яка відображає тривалі процеси маркетингу .

Змінна інформація – використовується для дослідження етапу суб'єктів ринку. *Епізодична інформація* – це інформація, що формується за виникнення потреби або надходить із зовнішнього середовища в деякі моменти часу.

4. За призначенням маркетингову інформацію поділяють на довідкову, рекомендаційну, нормативну, сигнальну, регульовальну.

Довідкова інформація має ознайомлювальний допоміжний характер, відображає стабільні ознаки і параметри об'єктів або суб'єктів маркетингу, міститься у довідниках, класифікаторах тощо .

Рекомендаційна інформація – результат маркетингових досліджень, проведених фірмою, та аналізу зовнішньої доступної наявної інформації, що береться до уваги в процесі формування стратегії і тактики управління.

Нормативна інформація містить норми і нормативи виробничого характеру , а також законодавчі нормативні акти, стосовні діяльності фірми.

Сигнальна інформація – результат контролю поведінки маркетингового середовища як відхилення від запланованих показників функціонування.

Регульовальна інформація – результат аналізу причин відхилення, управлінське рішення, спрямоване на його ліквідацію.

5. За формою представлення маркетингова інформація поділяється на текстову, табличну, матричну, графічну на числову.

Текстова інформація – це вільний виклад аналізу або проблеми.

Таблична інформація – це маніпулювання цифрами та статистичними даними.

Матрична інформація – це реалізація інформації у вигляді алгоритмів або матриць досліджень.

Графічна інформація – це графічне зображення явищ, процесів, залежність між окремими факторами.

Числова інформація – це інформація у вигляді динамічних рядів даних, тенденцій окремих процесів.

Вищезазначена інформація об'єднується в базу даних маркетингу.

База даних маркетингу – це структурована сукупність даних, яка дозволяє суб'єкту ринку отримати інформацію, необхідну для прийняття маркетингового рішення.

1.2.3. Джерела маркетингової інформації.

У ході маркетингових досліджень можуть використовуватись такі джерела маркетингової інформації: „Текст“; „Фірма“; „Консультант“; „Бесіда“; та „Джокер“; та інші.

Джерело „Текст“; — це друковані видання загального і спеціального призначення (періодика, монографії, брошури, огляди ринків, довідники, статистичні збірники, каталоги, проспекти, буклети). Цими каналами збирається до 30-40% маркетингової інформації.

Джерело „Фірма“; — це персонал підприємства, який вступає в контакти зі сторонніми організаціями чи комерційними структурами (постачальники, збутовики) або фізичними особами (дилери, брокери, клієнти). Цими каналами збирається до 30% маркетингової інформації.

Джерело „Консультант“; — це бази регламентуючих документів, висновки експертів, консультантів. Експертами і консультантами можуть бути співробітники підприємства чи сторонніх організацій (консалтингові, аудиторські фірми). Джерело не дуже надійне, бо воно може працювати і на конкурентів. За цими каналами надходить до 10-15% маркетингової інформації.

Джерело „Бесіда“; — це інформація, отримана на виставках, ярмарках, презентаціях, брифінгах шляхом прямого спілкування, а також через стенди, фотокартки, зразки, моделі, схеми. Таке джерело дає 5-7% маркетингової інформації

Джерело „Джокер“; — це випадково отримана інформація (сусіди, знайомі; в потязі, літаку, ресторані; однокурсники, приятелі). Вона залучається до основних джерел і складає 2-3-% маркетингової інформації.

1.2.4. Комплексний аналіз та методи прогнозування ринку

1. Напрями та цілі комплексного дослідження ринку

Маркетингові дослідження є комплексними і проводяться в трьох напрямках. Основними напрямками маркетингових досліджень є зовнішнє середовище-макро, мікросередовище і внутрішнє середовище — саме підприємство.

Прийняття обґрунтованих рішень можливе лише на основі вивчення макро- і мікросередовища підприємства. В процесі вивчення макросередовища встановлюють зміни та вплив факторів цього середовища (економічних, природних, науково-технічних, політико-правових, соціально-культурних) на формування і вибір відповідних ринків. Дослідження мікросередовища передбачає вивчення ринку як такого, споживачів та конкурентів і партнерів з розвитку підприємництва.

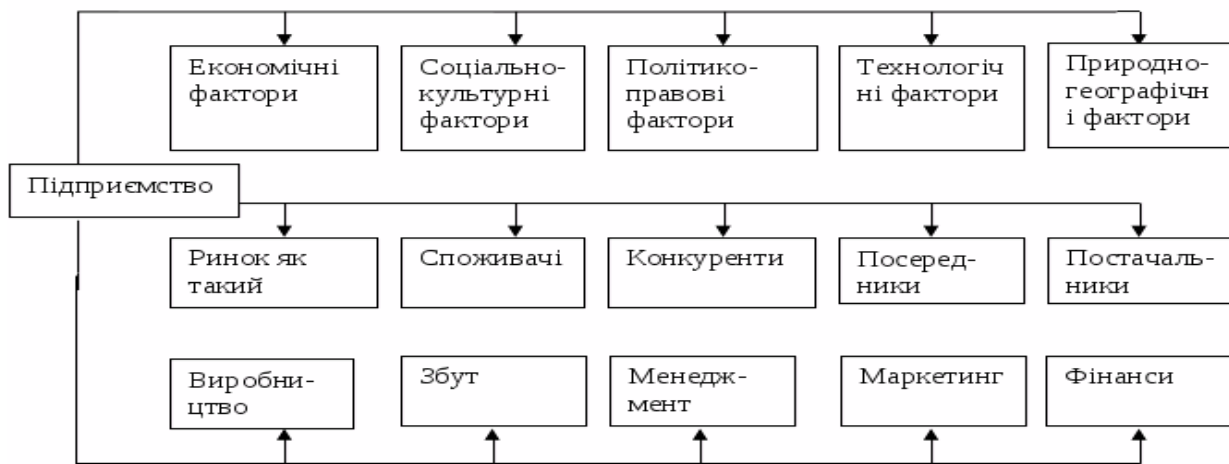


Рис. 1.3. Напрями комплексного дослідження ринку

Вивчення внутрішнього середовища включає комплексну оцінку діяльності фірми з розробкою стратегії і тактики її поведінки з врахуванням зміни макро- і мікросередовища. Відправною точкою маркетингового дослідження є аналіз ринкових можливостей фірми. З допомогою маркетингового дослідження потрібно виявити найбільш придатні і пріоритетні з точки зору фірми ринкові можливості.

Макросередовище представлено п'ятьма групами факторів: економічні, соціально-культурні, політико-правові, технологічні, природно-географічні. Розглянемо ці фактори.

Перша група – **економічні** фактори. До них відносяться: тенденції зміни вагового національного продукту; рівень інфляції; рівень безробіття; банківський відсоток на вклади населення; регулювання грошової маси; система оподаткування; вартість енергоресурсів; система доходів і витрат на сім'ю; тривалість робочого дня; структура вільного часу.

До **соціально - культурних** факторів відносяться: вікова структура населення; розподіл за статтю; народжуваність і смертність; регіональні міграції населення; доходи, рівень освіти; суспільні цінності (мовні і культурні традиції); прийняті норми поведінки, моралі.

Політико – правові фактори макросередовища включають: законодавче регулювання економічної діяльності; антимонопольне

регулювання; законодавча база податкового регулювання; спеціальні стимули ставлення до іноземних компаній; трудове законодавство; рівень корумпованості органів влади; вплив суспільних організацій тощо.

Технологічні фактори включають: рівень розвитку науки і техніки; темпи науково-технічного прогресу; державне регулювання наукових досліджень; кваліфікація робочої сили; технологічні нововведення; вплив екологічних факторів.

Природно - географічні фактори: інфраструктура регіону; забезпеченість енергією, корисними копалинами; якість ґрунту, повітря, води; забруднення довкілля.

Вивчення впливу вищезазначених факторів, тенденцій змін макросередовища є передумовою зваженого прийняття рішення про вибір ринків, на яких працюватиме фірма .

Дослідження **мікросередовища** проводять у таких напрямках: дослідження ринку як такого; вивчення споживачів; вивчення фірмової структури ринку; конкурентів; посередників; постачальників.

Ринок як такий включає: місткість ринку; місткість окремих сегментів ринку; тенденції змін на ринку; частка на глобальному ринку та на окремих сегментах; середній попит на душу населення; насиченість ринку товарами; рівень задоволення потреб; сезонна структура продаж; товари-замінники, що виконують ті самі функції.

Споживачі - кінцева мета для компаній з маркетинговою орієнтацією. Для задоволення їхніх потреб у товарах та послугах і встановлюються господарські зв'язки з постачальниками й посередниками.

При цьому враховуються фактори:

- ставлення до фірми, торгової марки та різних інструментів маркетингу;
- прихильність споживачів до торгової марки;
- наміри споживачів;

- переваги кожного сегмента та вимоги до товару різних сегментів споживачів;

- процес рішення про купівлю;

- мотивації споживачів;

- поведінка споживачів під час та після купівлі;

- сегментування ринку за групами споживачів.

Конкуренти – невід’ємний елемент системи маркетингу. Вони впливають на вибір компанією ринків, маркетингових посередників, постачальників, на формування асортименту товарів і на весь комплекс маркетингової діяльності .

При вивченні конкурентів враховують фактори: частка ринку основних конкурентів; стратегія конкурентів; методи конкурентної боротьби.

Ефективність програми маркетингу.

1) товар(якість, надійність, упаковка, гарантійний термін, захищеність патентами, технічні параметри, унікальність, престижність торгової марки);

2) ціна (політика ціноутворення, ціни на нові товари, знижки, форми та терміни платежу, умови кредитування);

3) розподіл (форми розподілу, контроль за каналами розподілу, рівень охоплення ринку, розміщення складів, система контролю запасів, система транспортування);

4) просування товарів (форми, ефективність);

5) конкурентоспроможність фірми;

6) конкурентноспроможність товарів.

При вивченні **посередників** враховують фактори: охоплення ринку; торговий потенціал; репутація; номенклатура продукції; збутова мережа регіону, який обслуговує посередник; доступність; фінансова стабільність, платоспроможність; умови співпраці; організація сервісної служби;

Склади, дороги, транспортні засоби, можливість ремонту, технічне обслуговування.

При вивченні постачальників враховуються фактори: якість товару, ціна товару, умови постачання, репутація постачальника, рівень кваліфікації персоналу, можливість надання кредиту, можливий обсяг поставок.

Цілі маркетингового дослідження – це інформація, яка потрібна для вирішення проблем. Вона може мати характер: науковий (розвідувальний) – спрямований на пояснення проблеми, що складається; описовий (дескриптивний) – характеристика ситуації на основі додаткової інформації, отриманої з різних джерел; причинний (казуальний) – передбачає вивчення причин проблеми, що виникла, для визначення оптимального варіанта її вирішення.

1.2.5. Дослідження ринку

Основне завдання бізнес-середовища та макросередовища – це маркетингові дослідження ринку, конкуренції на ньому та конкурентних можливостей підприємства.

Маркетингові дослідження ринку включають вивчення та прогнозування його стану, кон'юнктури, привабливості, місткості, вивчення прогнозних показників збуту продукції, аналіз поведінки споживачів і конкурентів, а також конкурентного середовища в цілому.

Першим напрямом комплексного дослідження ринку є вивчення та прогнозування кон'юнктури ринку – це реальна економічна ситуація, яку характеризують співвідношення попиту і пропозиції, рівень і динаміка цін, товарних запасів, а також інші показники.

У процесі маркетингових досліджень вивчається як загальноекономічна кон'юнктура (попит, пропозиція, платоспроможність, оптові і роздрібні ціни, доходи, інфраструктура, грошовий обіг, основні

макроекономічні показники), так і кон'юнктура конкретних товарних ринків (попит), пропозиція конкретного товару, товарна структура, ціни, товарні запаси, інвестиції, ризики, стан конкуренції тощо).

Прогноз кон'юнктури товарного ринку повинне передбачати дослідження динаміки його найважливіших характеристик та їх альтернативні варіанти за умови здійснення певних припущень.

Кон'юнктурні дослідження – це цілеспрямований безперервний збір, аналіз та оброблення інформації про стан економіки, товарного ринку, аналізі виявлення особливостей та тенденцій їхнього розвитку, прогнозування основних параметрів і розроблення можливих альтернатив для прийняття рішень.

Таки чином, можна виділити три етапи кон'юнктурних досліджень: 1) поточне спостереження – збір і оброблення необхідної інформації; аналіз кон'юнктури; прогнозування кон'юнктури для прийняття відповідних управлінських рішень.

Оскільки конкретний ринок розвивається не ізольовано, вивчення кон'юнктури товарного ринку передуює аналіз загальноекономічної ситуації – стадії циклу, на якому перебуває економіка – криза, депресія, поживавлення піднесення. Далі вивчаються кон'юнктуруотворюючі фактори, які можна поділити на дві групи: фактори, які діють постійно – НТП, рівень монополізації, державне регулювання, валютна система; фактори, які діють тимчасово, випадково – сезонність, політичні та соціальні конфлікти, стихійні лиха.

У процесі кон'юнктурних досліджень визначається напрям і сила впливу кон'юнктуруотворюючих факторів на ринку на основі вивчення динаміки показників кон'юнктури. Показники кон'юнктури можна поділити на три групи: показники матеріального виробництва, які характеризують пропозицію товарів; показники попиту на товари; ціни.

Показники матеріального виробництва в свою чергу можна поділити на три групи: 1) абсолютні показники – натуральні і вартісні; 2) відносні

показники – індекси, темпи зростання; 3) непрямі показники – портфель засовлень, динаміка завантаження виробничих потужностей, обсяг капіталовкладень.

До показників попиту на національних ринках відносять дані про оптову та роздрібну торгівлю, рух товарних запасів, обсяг внутрішніх перевезень. Попит на зовнішньому ринку характеризується такими показниками як валовий імпорт, валовий експорт, нетто-імпорт.

Розглянемо інші важливі розрахункові показники попиту на товари: місткість ринку; частка ринку; насиченість ринку.

Місткість ринку – можливий обсяг продажу товару при даному рівні цін за конкретний проміжок часу. При цьому розрізняють місткість потенційного, реального, цільового та зайнятого ринку.

Місткість потенційного ринку – це максимально можливі обсяги продажу товарів за конкретний проміжок часу завдяки реалізації відповідних маркетингових програм.

Місткість реального ринку – це можливі обсяги продажу товарів покупцям, які мають потребу в них, виявляють інтерес до продукції фірми і мають змогу її придбати.

Місткість цільового ринку – можливий обсяг продажу в сегменті, який обслуговує фірма.

Місткість зайнятого ринку – обсяги продажу, які були досягнені в минулому періоді.

Можливо два підходи до визначення місткості ринку: ринкове агрегування: ринок розглядається як одне ціле; ринкове сегментування: ринок поділяється на окремі однорідні частини (сегменти) або проводять типологізацію споживачів за окремими однорідними групами.

Оцінка привабливості ринку. Мова йде про вибір пріоритетних привабливих внутрішніх та міжнародних ринків. Для їх рангування використовують різні підходи.

Для рангування використовують різні підходи. Один з них запропонував угорський економіст Л.Сабо. Для порівняння ринків між собою визначають усі подані у таблиці фактори та їхні характеристики, а потім підсумовують вагові коефіцієнти для кожного ринку окремо. Привабливим вважається ринок, який набере найбільшу кількість балів.

Після рангування ринки розміщують у певному порядку – перший, другий, третій, четвертий – залежно від суми набраних рейтингових балів або коефіцієнтів.

Частка ринку фірми (ринкова частка) – це питома вага товарів фірми в загальній місткості даного ринку збуту. При цьому важливо чітко визначитися, на якому саме ринку діє фірма, тобто з якими товарами та фірмами вона конкурує.

Насиченість ринку – показник, який характеризує перспективи зміни попиту і визначається як відношення кількості покупців, які вже придбали товари, до загальної кількості споживачів.

Важливими показниками кон'юнктури є ціни: абсолютні – характеризують рівень і зміни цін у грошовому вираженні на конкретний товар; відносні – характеризують як змінюються ціни з часом (індекси).

Комплексне дослідження ринку передбачає аналіз ринкових можливостей, які відкриваються перед підприємством. У ході даних досліджень вивчають особливості і перспективи розвитку попиту на конкретні товари, позиції конкурентів на ринку, її сильні і слабкі сторони, динаміку цін тощо.

1.3. Теоретичні засади конкурентоспроможності фермерських господарств

Термін «конкурентоспроможність» є похідним від поняття «конкуренція», що від латинського "concurrere" (стикатися, суперничати), під яким розуміється економічний процес взаємодії і боротьби товаровиробників за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів, за

отримання найбільших прибутків. Водночас дане поняття трактується як механізм стихійного регулювання виробництва в умовах вільних ринкових відносин.

Політекономічний словник визначає термін "конкуренція" як властиву товарному виробництву боротьбу за найбільш вигідні умови виробництва та збуту товарів і одночасно механізм регулювання пропорцій суспільного відтворення. При цьому вказується на її об'єктивний характер, а також відмічається зовнішня примусова природа конкуренції, що спрямовує суб'єктів економічної діяльності постійно оптимізувати власний виробничо-господарський механізм.

Згідно чинного законодавства, конкуренція являє собою змагальність підприємців, коли їх самостійні дії обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулюють виробництво тих товарів, яких потребує споживач [237]. В даному випадку ми бачимо елементи концепції "невидимої руки ринку", яка, на думку А.Сміта, сприяє тому, щоб підприємець, переслідуючи власні цілі, також задовольняв інтереси суспільства. При цьому він, зазвичай, не має на меті сприяти суспільній користі та не усвідомлює, наскільки він сприяє їй [274].

На думку Д.Рікардо, саме конкуренція встановлює мінову вартість товарів на належному рівні, при якому після виплати заробітної плати за необхідну працю, а також покриття інших затрат, необхідних для того, щоб капітал зберігав свій первісний стан, залишок вартості, або її надлишок, буде для кожної галузі пропорційним вартості витраченого капіталу [256].

Ця концепція тісно переплітається із теорією "підприємця-новатора", діяльність якого відбувається за умов конкурентного середовища і підштовхує економіку до постійного і безперервного інноваційного розвитку з метою максимізації прибутку. Як відмічав Й. Шумпетер, тільки завдяки наявності конкуренції, всі категорії вартості отримують своє

кількісне визначення. Водночас, розглядаючи специфічну роль підприємця-новатора, як особи, що має втілювати прогресивні методи господарювання, займатися пошуком та відкриттям нових реалізаційних схем тощо, він наголошував на обов'язковій наявності підприємницького доходу, навіть за умов конкурентної боротьби [324].

А.Маршалл, розглядаючи соціально-економічні наслідки конкурентної боротьби, відмічає її подвійну природу, а саме творчий та дезінтеграційний характер. Говорячи про базове значення терміну «конкуренція», він визначає її як «змагання однієї особи із іншою, особливо при купівлі або продажу чогось». При цьому висловлюється думка про недоцільність використання даної дефініції для характеристики специфічних рис моделі індустріальної економіки [196].

Таким чином, конкуренція як явище має забезпечити інтеграцію індивідуальних та суспільних інтересів, тобто стати одним із стимулів побудови тієї системи, яку ми зараз називаємо моделлю сталого розвитку, що передбачає поєднання потреб та інтересів держави, індивіда і суспільства. Необхідно відзначити, що наявність конкурентного середовища в обох його аспектах є невід'ємною складовою ринкового механізму господарювання, оскільки не тільки забезпечує стимулювання техніко-технологічного розвитку, але й виступає індикатором ступеня задоволення потреб населення, як на рівні окремої особистості, так і в масштабі суспільства.

Економічна наука диференціює конкуренцію як за видами, виходячи з типів ринків та умов конкурентної боротьби (її наявності, активності чи відсутності), а також за галузевими ознаками (предмет конкурентної боротьби, форма наявності його альтернативи). Окремо виділяють ціновий та неціновий методи конкуренції.

Так, досконала конкуренція передбачає наявність на ринку великої кількості продавців та покупців якого-небудь подібного товару, причому доступ товаровиробників до економічної діяльності є вільним.

Невід'ємною умовою досконалої конкуренції є неможливість серйозного впливу для учасників ринку на ціновий режим.

Д. Рікардо відзначав надзвичайно важливе соціально-економічне значення вільної, досконалої конкуренції, вказуючи на те, що, оскільки в певній галузі існує вільна конкуренція, то інтереси певної особи і суспільства не матимуть розбіжностей між собою [256]. На думку П. Самуельсона, досконала конкуренція є особливим і дуже важливим випадком, вона висвітлює ефективність використання ресурсів. Тому досконалим конкурентом є той, хто може продати власний товар за існуючою ринковою ціною, проте не здатен впливати на неї в бік підвищення чи зниження. При цьому повністю конкурентною є галузь, яка являє собою сукупність численних досконалих конкурентів [266].

Недосконала конкуренція передбачає боротьбу між крупними, середніми та малими фірмами. Даний вид конкурентної боротьби проявляється як в монополістичній, так і в олігополістичній формі. Монополістична конкуренція передбачає ринкову ситуацію, за якою відносно велика кількість невеликих виробників створює схожу, але не ідентичну продукцію. Основними характеристиками даної ситуації є велика кількість виробників, що не мають змоги отримати повний ціновий контроль, розбіжності у властивостях товарів (реальні або уявні), а також у умовах продажу, відсутність проблем із доступом на ринки галузі. Олігополістична конкуренція являє собою ринкову структуру, за якою декілька фірм виробляють однорідну або диференційовану продукцію. При даній ринковій ситуації доступ на ринок суттєво обмежений, а вільне ціноутворення є неможливим.

Д. Арментано, розглядаючи конкуренцію з позицій антимонопольної боротьби, визначає її як процес, а не рівноважний стан. Конкурентна боротьба має передбачати не механічну оптимізацію при певних обмеженнях, а безперервний пошук, отримання можливості для здобуття прибутку за умов невизначеності [19].

Внутрішньогалузева конкуренція сформувалася за часів вільного ринку і характеризує боротьбу між виробниками, економічна діяльність яких відбувається в одній галузі, визначаючи при цьому ринкову вартість товару, стимулюючи процеси концентрації капіталу та централізації виробництва. На відміну від неї, міжгалузева конкуренція передбачає суперництво між виробниками, що діють у різних сегментах економічного простору. В процесі міжгалузевої конкуренції відбувається перерозподіл капіталу, а також трудових ресурсів між різними сферами економіки, визначаючи ієрархію розвиненості галузей в макроекономічному масштабі.

В цьому аспекті необхідно відзначити, що сама природа конкуренції як процесу обумовлює формальний і статичний характер терміну "ринкова рівновага", оскільки постійне та безперервне суперництво продавців та покупців передбачає динаміку ринкових відносин, зміну умов реалізації, співвідношення ціни та якості, появи нових видів продукції тощо.

На цей факт, зокрема вказує І. Кірцнер, стверджуючи, що припинення ринкового процесу, що є характерним для стану ринкової рівноваги, являє собою і припинення процесу конкурентної боротьби. При цьому конкурентний ринковий процес завжди та постійно залишається за своєю сутністю підприємницьким [145].

А. Сміт, аналізуючи феномен конкуренції та її вплив на характер економічних відносин, зазначав зокрема, "...якщо певна галузь промисловості чи торгівлі або праці є вигідною для публіки, то чим вільнішою та ширшою є конкуренція, тим більш вигідними ці галузі будуть для населення"[274]. М. Портер, вказуючи на те, що саме конкуренція лежить в основі економіки, визначає наступні фактори, що визначають її рівень в масштабах певної галузі:

- загроза вторгнення нових учасників;
- загроза появи продуктів чи послуг-замінників;
- ринкова влада продавців;
- ринкова влада покупців;

- діяльність самого підприємства, спрямована на здобуття більш вигідного становища серед конкурентів [230].

Необхідно відзначити, що процес конкурентної боротьби можливо розглядати в двох аспектах, а саме боротьба "проти", з метою усунення потенційних чи наявних конкурентів і вивільнення місця на ринку, та боротьба "за", результатом якої є свідомий вибір споживача на користь продукції, що більшою мірою відповідає його потребам. Розглядаючи сутнісний характер поняття "конкуренція" в контексті еволюції економічних відносин, слід відмітити, що в процесі розвитку світової економічної системи, формування певних неписаних правил ведення господарської діяльності для окремих галузей, видів діяльності, підприємств, а також посилення ролі держави як арбітра, відбулося зміщення акцентів конкурентної боротьби, а саме трансформація суперництва "проти конкурента" на суперництво "за споживача" [73].

Пошук нових ідей, нових форм товарів, можливостей оптимізації техніко-технологічного забезпечення стає основою забезпечення ефективного функціонування в умовах агресивного конкурентного середовища. В цьому аспекті постає питання забезпечення тривалості та стабільності для виробничо-господарської діяльності підприємства з урахуванням потенційної активності наявних чи можливих конкурентів, тобто питання забезпечення конкурентоспроможності як підприємства в цілому, так і його окремих галузей.

Необхідною умовою життєдіяльності господарюючого суб'єкта в ринкових умовах є спроможність відповідати вимогам, що сформувалися як у межах окремої галузі, так і на рівні національної економіки. Закон вартості, який являє собою один з базових законів ринкової системи, чітко встановлює необхідність відповідності організаційно-виробничих відносин конкретного господарства та стандартів, що дозволяють аналогічним підприємницьким структурам регіону не тільки компенсувати власні затрати, а й отримувати прибуток за результатами виробничої діяльності.

Таким чином, ефективна господарська діяльність в умовах ринкової конкуренції вимагає від підприємця цілого комплексу заходів, які мають одночасно досягати наступних цілей:

- відповідність потребам споживачів по даному товару чи послугі;
- нейтралізація негативного впливу конкурентів (потенційних чи наявних) у боротьбі за сегмент ринку;
- забезпечення економічної діяльності підприємства на засадах самофінансування та самоокупності затрат.

Питання конкурентоспроможного функціонування суб'єктів аграрного виробництва має декілька аспектів, оскільки включає в себе як результативність окремих галузевих напрямів в межах окремого господарства, так і загальну ефективність його економічної діяльності, здатність відповідати вимогам підприємницького середовища. В цьому аспекті прийнято виділяти поняття "конкурентоспроможність продукції" та "конкурентоспроможність підприємства або організації". Враховуючи комплексний та багатоаспектний характер сутності зазначених понять, існує низка наукових підходів щодо теоретичного змісту даних дефініцій.

Конкурентоспроможність можна розглядати як певну характеристику продукції, що показує її відмінність від товару-конкурента як за мірою відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на задоволення цієї потреби. Термін «конкурентоспроможність» ототожнюється в цьому зв'язку із можливістю збуту продукції на певному ринку. На цій підставі робиться висновок про відносність даного поняття та чітку прив'язку його до умов конкретного ринку [55].

В. Грибов та В. Грузинов трактують конкурентоспроможність підприємства як перевага по відношенню до інших підприємств даної галузі всередині країни і за її межами. На їхню думку, конкурентоспроможність не є іманентною якістю фірми, це означає, що конкурентоспроможність фірми може бути оцінена тільки в рамках групи фірм, що відносяться до однієї галузі, або фірм, що випускають аналогічні

товари (послуги). Конкуреноспроможність можна виявити тільки порівнянням між собою цих фірм як у масштабі країни, так і в масштабі світового ринку. Основою конкуреноспроможності підприємства є конкуреноспроможність його продукції [55].

С.В. Брикаліна визначає конкуреноспроможність продукції, як сукупність її переваг на ринку, що забезпечуються привабливими для споживача властивостями, низькою порівняно ціною та експлуатаційними витратами, оптимальним поєднанням параметрів ціна-якість, відповідністю умовам даного ринку, часу продаж і перевагам споживача, а також відмінністю в кращу сторону її основних характеристик від аналогічних на ринку [31].

С. А. Нестеренко, розглядаючи управлінський аспект конкуреноспроможного функціонування господарюючого суб'єкта, визначає "конкуреноспроможність підприємства" як протистояння своїм конкурентам в боротьбі за ринок, максимально використовуючи свій потенціал, у подальшому виробництві конкурентоздатної продукції та отримання синергетичного ефекту [215].

В. А. Рудьов, аналізуючи питання забезпечення конкуреноспроможності виробництва сільськогосподарської продукції, визначає поняття "конкуреноспроможність продукції" як комплекс економічних, технічних, технологічних, екологічних, організаційних, правових і нормативних параметрів, які забезпечують високі споживчі якості товару. Також дані параметри мають забезпечити більш високий попит на ринку, мінімальні затрати на його виробництво, а також більший рівень цін при реалізації продукції, який гарантує виробнику максимальний прибуток [262].

В. К. Збарський та М. А. Мисевич, вказуючи на багатоаспектність терміну "конкуреноспроможність" пропонують розглядати конкуреноспроможність продукції як порівняльну характеристику, яка визначає відмінність розглядуваної продукції від продукції конкурента і містить

комплексне оцінювання сукупності її властивостей (окремі з яких можуть не мати кількісного вираження) щодо виявлених вимог ринку чи властивостей іншого товару. На їхню думку, конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що має визначену частку відповідного ринку, що характеризує ступінь відповідності техніко-функціональних, економічних, організаційних і інших характеристик об'єкта вимогам споживачів, визначає частку ринку, що належить даному об'єкту, і перешкоджає перерозподілу цього ринку на користь інших об'єктів [120].

Розглядаючи термін "конкурентоспроможність" як властивість суб'єкта ринкових стосунків, а також об'єкта ринкових відносин чи процесу конкурентних відносин, Ю.В. Сусіденко виділяє наступні риси конкурентоспроможності підприємства.

1. Взаємопов'язаність термінів "конкурентоспроможність підприємства" та "конкурентоспроможність продукції", оскільки підприємство є носієм властивостей конкурентоспроможності через свої товари та послуги.

2. Змінний характер конкурентоспроможності підприємства, що обумовлено впливом зовнішніх та внутрішніх чинників.

3. Основною метою підвищення конкурентоспроможності підприємства та продукції є досягнення оптимального поєднання інтересів виробників та споживачів [290].

Розглядаючи взаємопов'язаність понять «конкурентоспроможність підприємства» та «конкурентоспроможність продукції», нами виділяються наступні аспекти даного питання.

1. Виробничий. Включає в себе техніко-технологічний та організаційний моменти і обумовлює як конкурентоспроможність окремого виду продукції, так і загальний рівень конкурентоспроможності підприємства.

2. Ринковий. Охоплює комплекс питань, пов'язаних із забезпеченням контролю над певним сегментом окремого ринку. В даному аспекті

питання оптимізації якісних властивостей продукції дуже часто відходить на другий план, поступаючись місцем іншим заходам цінової та нецінової конкуренції.

3. Споживчий. Включає сукупність властивостей продукції, рівень співвідношення ціни та якості, а також ступінь задоволення потреб конкретних споживацьких груп, виходячи з рівня доходів та інших характеристик.

Необхідно відмітити, що кожен із зазначених аспектів може розглядатися, як в контексті забезпечення конкурентоспроможності галузі, так і підприємства в цілому, причому їхня практична сутність може розглядатися з різних точок зору.

При цьому слід відзначити, що відповідний рівень конкурентоспроможності продукції та стан конкурентоспроможності підприємства як господарюючого суб'єкта є результатом комплексної дії низки факторів, різних, як за характером, так і за природою. Складність та різноманітність їхньої сутності обумовлює, в свою чергу, наявність різних наукових підходів щодо класифікації факторів конкурентоспроможності.

Розглядаючи взаємопов'язаність факторів конкурентоспроможності підприємства та продукції, М. Портер виділяє наступні групи:

1. Людські ресурси, пов'язані із вартістю та якістю робочої сили.
2. Фізичні ресурси, пов'язані із природно-кліматичними, логістичними умовами розташування підприємства.
3. Ресурс знань, що являє собою сукупність інформації, яка впливає на конкурентоспроможність продукції та характеризує рівень розвитку ринку.
4. Грошові ресурси, що включають в себе капітал, який може бути використаний для фінансування окремого виробництва та підприємства.
5. Інфраструктура, як сукупність видів діяльності що забезпечують ефективне функціонування підприємства в економічному і соціальному аспектах [230].

Розглядаючи фактори конкурентоспроможності за напрямками дії, розрізняють внутрішні та зовнішні фактори, кожен з яких, в свою чергу, охоплює різні за сферами форми та види соціально-економічних відносин.

1. Зовнішні фактори

1.1. Державна економічна політика. Державна політика щодо експорту та імпорту, державна економічна політика в країнах-експортерах і імпортерах товарів, амортизаційна податкова і фінансово-кредитна політика, включаючи різні державні та міждержавні дотації та субсидії, митна політика і пов'язані з нею імпортні мита, квоти,

1.2. Нормативно-правове забезпечення. Державна система стандартизації та сертифікації продукції та систем її створення, державний нагляд і контроль за дотриманням: обов'язкових вимог стандартів, правил обов'язкової сертифікації продукції і систем, метрологічний контроль, правовий захист інтересів споживача.

1.3. Загальна соціально-економічна ситуація. Рівень економічного розвитку країни, ефективність функціонування ринків капіталу і якість фінансових послуг, система державного страхування, основні характеристики ринку: його тип і ємність; наявність і можливості конкурентів, діяльність громадських та недержавних інститутів.

1.4. Ресурсне та інфраструктурне забезпечення. Рівень розвитку інфраструктури в країні, розвиток науково-технологічного потенціалу, наявність і рівень кваліфікації трудових ресурсів.

1.5. Рівень інтеграції в світовий економічний простір. Ступінь участі у міжнародному поділі праці, розробці фінансуванні національних програм щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

2. Внутрішні фактори.

2.1. Техніко-технологічне забезпечення. Технології, обладнання, масштаби використання досягнень НТП.

2.2. Організаційно-управлінська діяльність. Виробнича і організаційна структура підприємства, облік і регулювання виробничих

процесів, якість менеджменту, функціонування системи менеджменту якості, рівень стратегічного управління, стратегічні конкурентні переваги, ефективна конкурентна стратегія, своєчасність проведення реструктуризації.

2.3. Інформаційно-інноваційна діяльність. Інформаційна та нормативно-методична база управління, ступінь захищеності конфіденційної інформації, масштаби застосування сучасних інформаційних технологій, використання мережі Інтернет для продажу продукції, орієнтація на економіку, засновану на використанні знань, регулярність залучення інвестицій у розвиток виробництва.

2.4. Кадрове забезпечення. Рівень кваліфікації персоналу, мотивація персоналу на підвищення якості товару.

Специфіка конкурентоспроможного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності в системі вітчизняного аграрного сектору обумовлюється особливостями багатуукладної економіки, а також тенденціями, які визначають сучасний стан та перспективи розвитку сільських територій. Необхідно відзначити, що в результаті трансформаційних процесів, які відбувалися протягом останніх десятиліть у вітчизняній аграрній сфері, остаточно сформувалася диференціація сільгоспвиробників за галузевою ознакою.

Внаслідок того, що експансія крупного капіталу в аграрне виробництво не носила всеосяжного характеру, представники середнього та малого аграрного бізнесу мали можливість обирати певні галузеві напрямки для ведення економічної діяльності. Особливою групою сільськогосподарських виробників в даному аспекті є господарства населення, де процес виробництва здійснюється на дрібнотоварних засадах, а створена продукція спрямовується частково на продаж, а частково використовується для задоволення потреб членів селянського домогосподарства.

Слід відмітити, що ця складна багатоукладна конструкція, що сформувалася природним шляхом, тривалий час існувала і навіть певним чином розвивалася, оскільки значні обсяги товарної рослинницької продукції (зернові, технічні культури тощо) спрямовувалися на експорт, а попит на тваринницьку продукцію на вітчизняному ринку повністю не було задоволено. Водночас дрібнотоварний сектор взяв на себе функцію задоволення продовольчих потреб населення по цілому комплексу продовольчих напрямків: овочівництво, садівництво, картоплярство, продукція м'ясного та молочного скотарства.

Однак за умов сучасних негативних тенденцій в аграрному секторі виникли об'єктивні передумови для переосмислення напрямів підприємницької діяльності та загальних принципів її ведення. Особливо це стосується суб'єктів середнього і малого бізнесу, які в умовах кризи є надзвичайно вразливими для негараздів агресивного конкурентного середовища.

Зокрема фермерські господарства, як одна з форм сімейного аграрного бізнесу, не мають можливостей на рівних конкурувати із крупними агрокомпаніями, внаслідок чого питання забезпечення конкурентоспроможного розвитку даного виду аграрного виробництва є особливо актуальним. Необхідно відзначити, що за сучасних умов еволюційним шляхом сформувалися два різновиди фермерських господарств.

1. Приватні господарства. Переважна більшість робіт виконується найманими працівниками, члени фермерських господарств беруть на себе керівні функції. Основною метою і, відповідно, критерієм ефективності функціонування, а також головним мотиватором для продовження та розширення господарської діяльності є обсяг отриманого прибутку. Дані господарства фактично є малими приватними сільськогосподарськими підприємствами і їхній розвиток здійснюється за рахунок найманої робочої

сили, оптимізації її використання а також залучення додаткових виробничих та природних ресурсів.

2. Сімейно-трудові господарства. Базуються на використанні праці членів селянського домогосподарства із залученням найманої праці як допоміжної робочої сили. Основною метою економічної діяльності є забезпечення належного рівня задоволення потреб членів домогосподарства. Виробництво сільськогосподарської продукції здійснюється на товарних засадах з метою її подальшої реалізації.

Специфіка функціонування сімейно-трудових фермерських господарств обумовлюється впливом комплексу економічних та соціальних факторів (рис.1.4), коли здатність здійснювати конкурентоспроможну виробничу діяльність залежить не тільки від рівня доходів членів домогосподарства, а й від можливих альтернатив їхнього отримання, а також загального рівня соціальних стандартів.

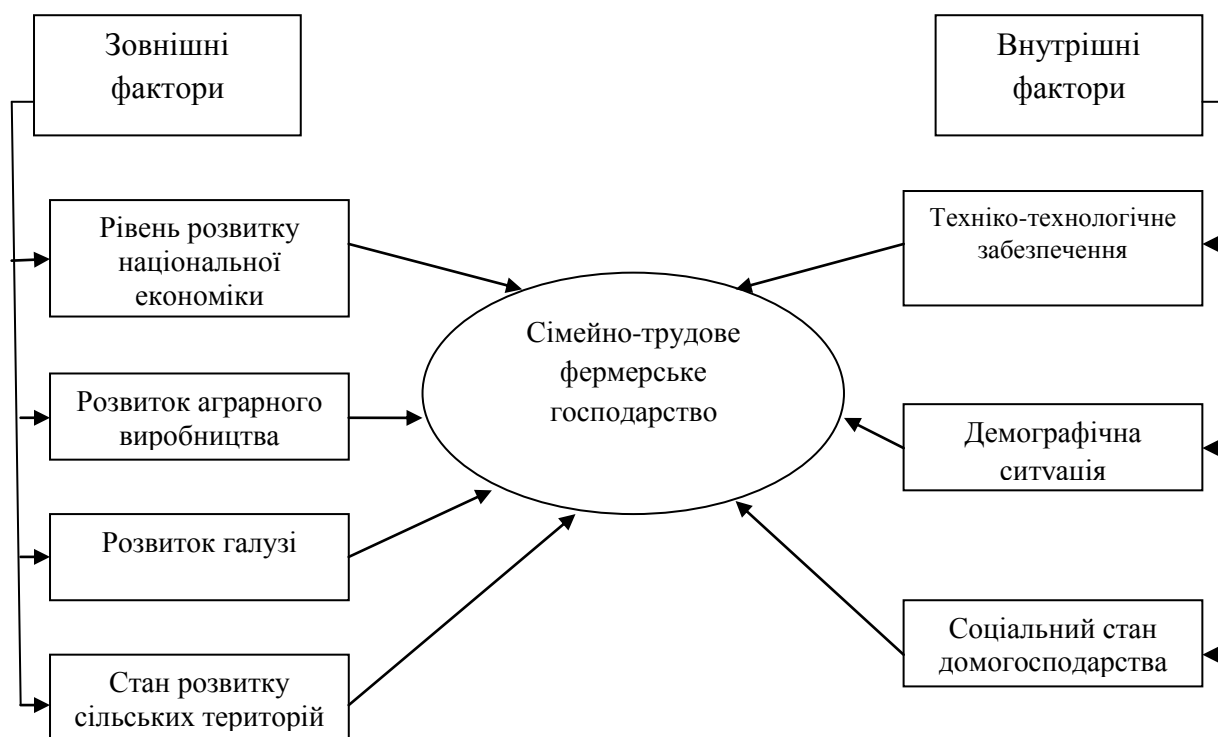


Рис. 1.4 – Взаємодія факторів, що визначають розвиток сімейно-трудового фермерського господарства

Останнє є особливо важливим, враховуючи процес занепаду соціальної інфраструктури в системі сільських територій в контексті

урядових ініціатив з приводу укрупнення та скорочення кількості сільських населених пунктів.

Збереження селянської родини як ресурсної бази є основою забезпечення стабільного розвитку сімейно-трудої форми фермерських господарств, що, в свою чергу, створюватиме необхідні умови для наявності конкурентного середовища для суб'єктів малого та середнього аграрного бізнесу в масштабі регіону. Необхідно усвідомлювати, що вітчизняні фермерські господарства, з одного боку, являють собою невід'ємну складову системи аграрного підприємництва і мають здійснювати власну економічну діяльність на засадах конкурентоспроможного виробництва.

Водночас, характер державницьких ініціатив в сфері розвитку фермерських господарств, особливо на стадії становлення вітчизняного фермерства в якості організаційно-правової категорії сільськогосподарських виробників, дає підстави для твердження щодо специфічної ролі фермерських господарств як сегменту стратегічної галузі, причому їхнє функціонування є необхідним і для вирішення проблеми продовольчої безпеки в країні, і для розв'язання інших соціально-економічних питань. В цьому зв'язку особливої актуальності набуває питання дослідження розвитку фермерських господарств як складової аграрного виробництва, а також відповідності сучасного фермерства тим стратегічним завданням, що поклалися на нього в процесі реформування вітчизняного аграрного сектору.

Забезпечення конкурентоспроможності фермерського господарства залежить від ряду факторів: об'єктивних, що об'єктивно впливають на підприємство, а також суб'єктивних, які залежать від управління, організації, цілеспрямованості робіт, які здійснює фермер (рис. 1.5). Звідси формується система забезпечення конкурентоспроможності продукції фермерського господарства, яка включає кілька аспектів: технологічний, організаційний, економічний, соціальний, юридичний та комерційний. І

хоча всі вони становлять єдину систему забезпечення конкурентоспроможності продукції, існує певна черговість вирішення питань по кожному з аспектів. Проте вирішення економічних питань є першочерговим.

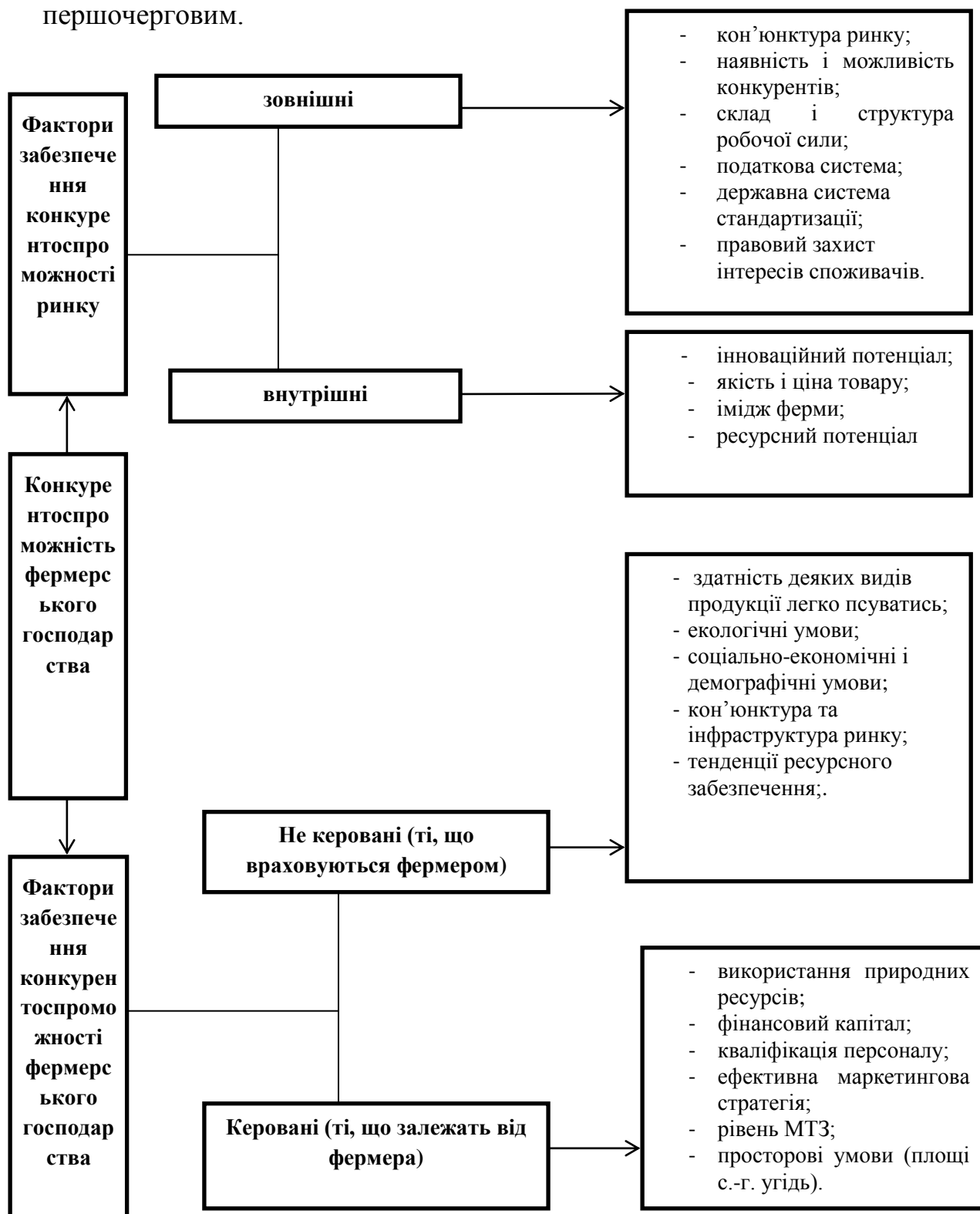


Рис. 1.5. - Система факторів забезпечення конкурентоспроможності фермерських господарств

Адже для завоювання власної ринкової ніші, фермеру необхідно створювати спеціальні системи управління конкурентоспроможністю, які б забезпечили йому місце на внутрішньому і світовому ринках. Це значить, ефективність управління фермерським господарством не відповідає стандартам сучасного менеджменту — пристосування до поточної кон'юнктури ринку замінює довгострокову стратегію розвитку. Фермерам надто складно конкурувати на ринках в умовах невизначеності прав власності та правил ведення бізнесу.

Поки не будуть створені конкурентоспроможні аграрні підприємства, зокрема, фермерські господарства, забезпечити доходну частину місцевого бюджету і вивести економіку сільських регіонів країни з кризового стану неможливо.

Нерозвинений та деформований ринок не здатний повноцінно виконувати роль механізму забезпечення якості аграрної продукції. Більшість аграрних підприємств не має стимулів для забезпечення якості продукції, ціни не є мірою якості товарів. Слабкість економічних суб'єктів-підприємств не дає можливості розвивати методи децентралізації відповідальності за якість, у тому числі і матеріальної відповідальності підприємств за низьку якість.

Проблема підвищення якості на сучасному етапі для фермера є найгострішою і злободеннішою. Якісна продукція та ефективне виробництво — важливі умови розвитку економіки фермерських господарств, необхідні складові економічного зростання та підвищення життєвого рівня сільського населення. Лише за цих умов можна наситити внутрішній ринок продукцією вітчизняного виробництва.

Отже, у конкретних ринкових умовах факторами забезпечення першого рівня конкурентоспроможності можна вважати:

- 1) якість товару;
- 2) ціну;

- 3) витрати на споживання (експлуатацію);
- 4) якість сервісу.

Важливість факторів при пріоритеті якості виражається приблизним співвідношенням 4:3:2:1. Високий рівень якості продукції означає підвищення ефективності фермерського господарства, могутність і процвітання. Тому завданням держави на сучасному етапі є забезпечення комплексу заходів щодо підвищення якості та конкурентоспроможності української продукції. Йдеться не лише про впровадження нових технологій, що потребує певних затрат, а й про політичну підтримку цієї проблеми з боку держави. Адже більшість фермерів, на жаль, навіть не чули про систему управління конкурентоспроможністю, хоч багато з таких систем загальновідомі та доступні. Головну роль в них відіграють міжнародні стандарти. Сертифікація систем якості — один з аргументів у конкурентній боротьбі. Американці не вживають терміну система якості, вони замінюють його системою конкурентоспроможності фірм [178].

Найважливішими завданнями державної політики у сфері забезпечення конкурентоспроможності можна визначити такі:

- усунення бар'єрів у підприємницькій діяльності, зменшення податкового тиску;
- удосконалення законодавства в галузі підприємницької діяльності, розробка антимонопольного законодавства;
- стабілізація національної валюти, зміцнення фінансово-банківської системи та припинення відтоку капіталів за кордон;
- забезпечення платоспроможного попиту населення;
- державна підтримка новостворених підприємств: створення служб інформації про новітні технології, зміни у законодавстві, перспективні ринки збуту;
- фінансове стимулювання інноваційної діяльності підприємств щодо створення нових товарів та послуг.

Розглядаючи перспективні напрямки забезпечення конкурентоспроможного функціонування вітчизняного фермерства в контексті відповідних державних стратегій, слід відмітити необхідність їхньої адаптації до розвитку даного сегменту аграрного підприємництва на принципах людиноцентризму. В загальному сенсі цей термін означає приділення уваги особистісному фактору в економічній, соціальній, правовій та інших сферах життя людини. Слід також відмітити, що зазначена дефініція включає в себе широкий спектр гуманітарних аспектів життєдіяльності індивіда, а її змістовна складова коригується відповідно до сфери застосування.

Зокрема В.Кремень визначає її як «принцип цілісного розуміння особистості, який відповідає пошукам сучасної соціально-філософської думки і передбачає осмислення феномену людини у Всесвіті». Також зазначається, що розкриття людиноцентризму відбувається через певні фрагменти людського буття, до яких відноситься тілесність, обдарованість, духовність, освіченість та ін. [160]

Л.Пашко, розглядаючи перспективи побудови моделі державного управління на принципах людиноцентризму, характеризує відповідну парадигму як таку, де «людські ресурси державної служби мають осмислюватися як людські можливості, управління людськими ресурсами – як управління людськими можливостями і, відповідно, оцінювання людських ресурсів – як оцінювання людських можливостей» [225].

За сучасних умов реалізація концептуальних положень теорії людиноцентризму передбачає примат розвитку та задоволення особистих потреб людини як фактору, що спонукає індивіда до постійного самоудосконалення, підвищення його інтелектуального рівня, більш активної участі в системі навколишніх соціально-економічних відносин. В свою чергу, кінцевою метою функціонування суб'єктів підприємницької діяльності є максимально повне задоволення потреб кожного індивідуума.

Теоретичні положення концепції людиноцентризму тісно пов'язані із концепціями сталого розвитку та формування системи соціально відповідальних відносин між бізнесом, державою та населенням. Вони передбачають, з одного боку, домінування соціальних напрямків в сфері державної політики, створення моделі економіки знань, де основним фактором стає рівень кваліфікації працівника та його здатність до постійної самоосвіти. Разом із цим недержавні учасники зазначених відносин (населення, бізнес-структури) мають свідомо приймати на себе певні зобов'язання, спрямовані на забезпечення належного стану навколишнього середовища в економічному, соціальному та екологічному аспектах.

Таким чином ми можемо розглядати людиноцентричний вектор забезпечення конкурентоспроможного функціонування фермерських господарств як сукупність заходів, які передбачають акцентуацію уваги на нематеріальній складовій діяльності даного сегменту аграрного підприємництва. На нашу думку, основними напрямками реалізації людиноцентричного розвитку фермерських господарств є наступні (рис.1.6).

1. *Інтелектуальний*. Включає в себе комплекс заходів, спрямованих на підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня членів-власників фермерського господарства. Їхня практична реалізація сприятиме появі на селі прошарку аграріїв-інтелектуалів, діяльність яких буде більшою мірою зосереджена на розумовій діяльності, пов'язаної із організацією та плануванням функціонування фермерського господарства в системі конкурентного середовища. Окрім цього в рамках даного напрямку має вирішуватися проблема остаточного переходу фермерських господарств від механізованої праці на працю автоматизовану та комп'ютеризовану. Невід'ємною складовою є активна співпраця представників регіональної системи аграрного підприємництва із місцевими науково-навчальними центрами та дорадчими службами.

2. **Соціально-гуманітарний.** Передбачає інтеграцію представників вітчизняного фермерства в соціально-економічні процеси розвитку сільських територій. Аграрії мають добровільно та свідомо прийняти на себе низку зобов'язань, пов'язаних із забезпеченням функціонування села в адміністративному, економічному та соціальному аспектах.

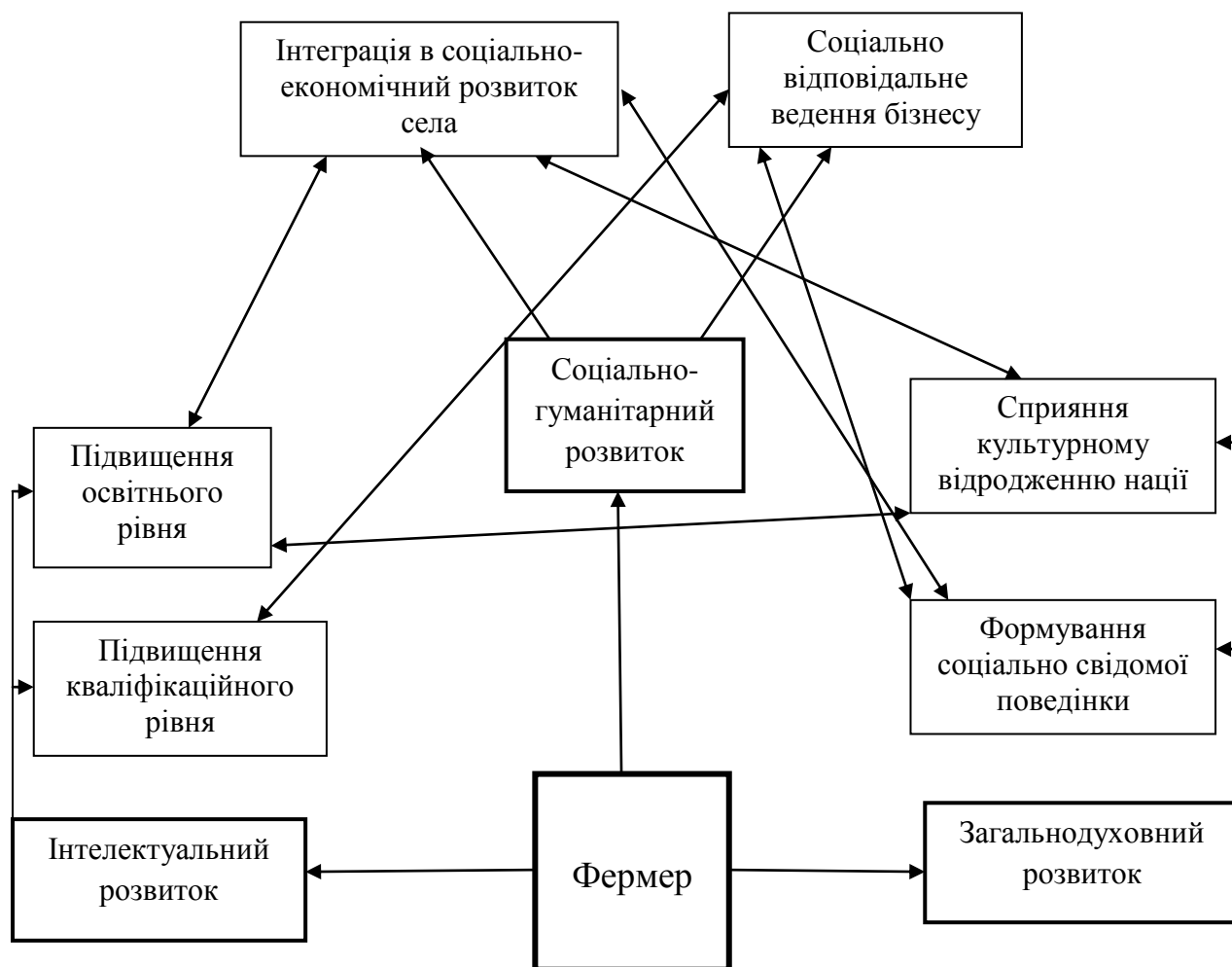


Рис. 1.6 – Напрями забезпечення розвитку фермерських господарств на засадах людиноцентризму

3. **Інтелектуальний.** Включає в себе комплекс заходів, спрямованих на підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня членів-власників фермерського господарства. Їхня практична реалізація сприятиме появі на селі прошарку аграріїв-інтелектуалів, діяльність яких буде більшою мірою зосереджена на розумовій діяльності, пов'язаної із організацією та плануванням функціонування фермерського господарства в системі конкурентного середовища. Окрім цього в рамках даного

напрямку має вирішуватися проблема остаточного переходу фермерських господарств від механізованої праці на працю автоматизовану та комп'ютеризовану. Невід'ємною складовою є активна співпраця представників регіональної системи аграрного підприємництва із місцевими науково-навчальними центрами та дорадчими службами.

4. *Соціально-гуманітарний*. Передбачає інтеграцію представників вітчизняного фермерства в соціально-економічні процеси розвитку сільських територій. Аграрії мають добровільно та свідомо прийняти на себе низку зобов'язань, пов'язаних із забезпеченням функціонування села в адміністративному, економічному та соціальному аспектах.

5. *Загальнодуховний*. Передбачає формування соціально свідомої поведінки вітчизняного селянина, орієнтованої на збереження національних традицій звичаїв та культури рідного краю. В рамках даного напрямку можливим є використання в своїй підприємницькій діяльності загальнонаціональних та регіональних культурних та етнічних брендів, що сприятиме відродженню історичної пам'яті та відбудові національної культурної спадщини.

Слід відмітити при цьому, що в процесі реалізації програми забезпечення конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств на засадах людиноцентризму спостерігаються факти взаємопов'язаного впливу різних різних елементів один на одного, що створює ефект синергії.

1. 4. Фермерське господарство в системі конкурентоспроможності аграрних формувань

Сучасний етап розвитку вітчизняного аграрного сектору характеризується зростанням соціально-економічної ролі суб'єктів середнього та малого бізнесу, зокрема фермерських господарств та господарств населення. Питома вага даних суб'єктів аграрного виробництва в загальній структурі по більшості видів

сільськогосподарської продукції перевищує 60%, а по окремих галузях (овочівництво, садівництво, картоплярство) становить понад 90%. Окрім суто екологічного аспекту, стан розвитку малого та дрібнотоварного аграрного виробництва значною мірою обумовлює перспективи подальшого функціонування вітчизняного села як території, привабливої для проживання соціально активних груп населення, діяльність яких передбачає не лише сільське господарство як основний об'єкт самореалізації.

Надзвичайно важливим в цьому зв'язку є створення належного інфраструктурного забезпечення, зокрема стабільно функціонуючих об'єктів соціальної сфери, а також системи спеціалізованих інформаційно-консультивних послуг для суб'єктів малого аграрного підприємництва. В останньому випадку особливого значення набуває рівень активності державних інституцій, здатність формувати ефективно діючі інституційні складові соціального партнерства на регіональному рівні. Проте необхідно відмітити, що функціонування малих форм аграрного виробництва на сучасному етапі відбувається безсистемно в умовах самовиживання.

Єдиною чітко сформульованою державною ініціативою щодо даного сегменту аграрного виробництва за останній період можна вважати лише певні заходи організаційно-правового характеру щодо стимулювання закріплення за певною групою особистих селянських господарств формального статусу суб'єкта підприємницької діяльності шляхом створення на їхній основі сімейних ферм. Передбачалося, що кінцевим результатом цих процесів має стати зростання кількості фермерських господарств, якісне підвищення рівня ефективності розвитку малого аграрного підприємництва, в т.ч., за рахунок диверсифікації економічної діяльності аграріїв, а також пожвавлення розбудови сільських територій за рахунок інтеграції представників сімейного фермерства у вирішення соціально-економічних проблем вітчизняного села. Проте на даному етапі

цей проект залишається нереалізованим практично. Водночас сам факт цієї програми свідчить про визнання фермерського способу господарювання як єдино можливого для забезпечення розвитку сільських територій за умов виробництва сільськогосподарської продукції селянськими господарствами на товарних засадах.

Специфіка функціонування вітчизняного фермерства обумовлюється особливостями розвитку даної форми сільськогосподарського виробництва як складової аграрного сектору. Необхідно відзначити, що, на відміну від державних та колективних сільськогосподарських підприємств і навіть суб'єктів дрібнотоварного сектору, що існували в умовах планової економіки, діяльність фермерських господарств тривалий час була заборонена. Реставрація вітчизняного фермерства розпочалася на початку 90-х років минулого століття і являла собою одну із складових реформування економічних відносин в аграрній сфері. В цей період було прийнято Закон України "Про фермерське господарство", що визначає його як форму підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку.

Основними принципами функціонування фермерського господарства є:

- добровільність утворення та вибору напрямку виробництва як базова умова розвитку суб'єкта підприємництва;
- забезпечення добробуту селянської родини як кінцева мета діяльності;
- трудова участь членів родини в господарській діяльності;
- ведення економічної діяльності на засадах товарного виробництва.

За сучасних умов сформувалося низка наукових підходів до розуміння сутності фермерських господарств як складової вітчизняного аграрного підприємництва, а також стосовно їхньої ролі в процесах

соціально-економічного розвитку сільських територій, збереженні українського села як унікальної спільноти.

Зокрема В.К. Збарський, вказуючи на підприємницьку сутність фермерського господарства та економічну вигоду як базову складову його функціонування, розглядає представників даної складової аграрного виробництва як потенційних носіїв важливих соціальних традицій в українському селі, якому властиві самобутній устрій та уклад життя. [110],[111].

М.Г. Шульський, розглядає фермерство як соціально-економічне явища, яке є одним із наслідків проведення реформування суспільних відносин і в ньому, як в дзеркалі, відображаються політико-організаційні, економічні та соціально-психологічні передумови реформування, їх закономірність та необхідність проведення змін в Україні [319].

М.Й. Малік та В.Я. Месель-Веселяк, підкреслюючи позитивні майнові аспекти даної форми аграрного підприємництва, поєднання працівника та власника виробленої сільськогосподарської продукції в одній особі, наголошують на необхідність створення умов для його ефективного конкурентоспроможного функціонування. При цьому зазначається, що саме цей спосіб організації економічної діяльності в аграрній сфері є найбільш прийнятним для вітчизняного селянства [188, 199].

Таким чином фермерське господарство лишається однією з базових складових забезпечення функціонування вітчизняного аграрного сектору на принципах сталого розвитку, а, разом із цим, є важливим селоутворюючим фактором. Сімейна форма товарного сільськогосподарського виробництва дає можливість забезпечувати раціональне використання природних ресурсів, а також створює умови для соціально-економічного розвитку вітчизняного села. Даний підхід щодо ролі фермерських господарств знайшов своє відображення у відповідних державних програмах в сфері аграрної політики. Згідно положень

Державної цільової програми розвитку українського села до 2015 року, передбачено забезпечити організацію землеволодінь та землекористувань сільськогосподарських підприємств, фермерських та селянських господарств. Окремо зазначається на необхідності розвитку конкурентоспроможного фермерства. Співробітниками ННЦ "Інститут аграрної економіки" питання ефективного функціонування фермерських господарств розглядається серед стратегічних напрямів сталого розвитку сільських територій як одне із складових диверсифікації сільської економіки та процесу розвитку підприємництва на селі. Наголошується на необхідності розвитку кооперації в сфері заготівлі та збуту виробленої продукції на базі фермерських господарств, розширення підприємницького середовища на селі та забезпечення підвищення рівня кваліфікації вітчизняних фермерів.

Слід відмітити, що дана форма аграрного виробництва не перший раз визначається як базова складова розвитку сільського господарства на засадах інноваційності та засіб підвищення рівня ефективності використання ресурсного потенціалу. Одним з найбільш відомих глобальних проектів трансформації аграрних відносин вважається аграрна реформа, що проходила в Імперії протягом 1906-1916рр.

Її основними задачами були:

- підвищення якості права власності селян на землю;
- ліквідація застарілих громадянсько-правових обмежень;
- підвищення ефективності селянського сільського господарства;
- стимулювання придбання приватних земель селянами;
- стимулювання збільшення обсягів оборотних засобів селянських господарств;
- інформаційно-консультаційна допомога, модернізація техніко-технологічного забезпечення;
- підтримка міжгосподарських об'єднань.

В процесі реформування аграрного сектору було досягнуто низки позитивних результатів, зокрема підвищення обсягів аграрного виробництва, зростання місткості внутрішнього ринку, збільшення експорту сільськогосподарської продукції, в результаті чого депресивна галузь перетворилася на домінанту економічного розвитку. Водночас понад 70% селян зберегли свої общинні зв'язки, близько 500 тис. селян повернулися з місць переселення, рівень забезпечення сільськогосподарського виробництва знаряддями праці та використання мінеральних добрив залишалися незадовільними. Створення підприємницьких структур на базі селянської общини проходило не тільки досить тривалий час, а й мало неоднозначні результати для соціального розвитку села. Процеси трансформації системи суспільного землекористування, що формувалася на базі сільських територій під час аграрної реформи та протягом реформування аграрного сектору економіки України, мали як спільні риси, так і суттєві відмінності. В обох випадках кінцевою метою трансформації декларувалося створення специфічного класу сільськогосподарських виробників, що мають не тільки створювати товарну сільськогосподарську продукцію, забезпечуючи відповідний рівень конкурентоспроможності, а й проживати в сільській місцевості, формуючи якісно новий тип виробника-господаря. Водночас, умови становлення нової форми господарювання принципово відрізнялися в організаційно-економічному, нормативно-правовому та інституційному аспектах.

Якщо на початку 20 ст. фермерське господарство являло собою єдино можливу альтернативу общинного способу сільськогосподарського виробництва, то сучасний етап трансформацій аграрних відносин характеризується багатоукладністю, появою сільськогосподарських виробництв, що базуються на державній, приватній та колективній формах власності на засоби виробництва та отриманий дохід. Тому становлення та розвиток сучасного фермерства як форми аграрного підприємництва є нині

лише однією із складових аграрної реформи, спрямованої на переформатування системи майнових та організаційно-економічних відносин в даному сегменті національної економіки.

Одним з наслідків багатоукладності аграрного сектору національної економіки є той факт, що в процесі її становлення виникли та набули загрозливого характеру тенденції щодо негативного впливу діяльності агрокомпаній на розвиток сільських територій. Зокрема Б.Й. Пасхавер, Л.В. Молдован та О.В. Шубравська вказують на небезпеку руйнування системи сільських територій в результаті нераціонального землекористування, що характерне для діяльності великотоварних підприємств[224].

В той же час, поряд із небезпекою домінування великих агрокомпаній в сільському господарстві, виникла проблема належного ресурсного забезпечення розвитку вітчизняного фермерства, зокрема в техніко-технологічному та кадровому аспектах. Діюча система взаємозв'язків між виробничою та науковою складовими аграрного сектору не відповідає реаліям сьогодення, оскільки її основи були сформовані згідно вимог планової моделі господарювання, а за сучасних умов вона функціонувала здебільшого безсистемно. Саме тому однією з невід'ємних вимог функціонування вітчизняного фермерства на засадах інноваційності як складової конкурентоспроможного виробництва є наукове обґрунтування всіх аспектів економічної діяльності, окремо слід відмітити важливість кадрового забезпечення для фермерських господарств.

Таким чином на сучасному етапі функціонування вітчизняного аграрного сектору фермерські господарства залишаються однією з невід'ємних складових забезпечення ефективного розвитку галузі, а також розбудови сільських територій. Фермерство, як форма аграрного підприємництва, вже використовувалася в якості засобу переформатування організаційно-економічних та майнових відносин. Сучасні особливості функціонування аграрного сектору зокрема потребують якісно нових

заходів щодо створення умов для розвитку фермерських господарств як конкурентоспроможної структури. До них слід віднести оптимізацію інформаційного забезпечення фермерських господарств, створення діючої системи підготовки кадрів для даного сегменту аграрного підприємництва.

Розглядаючи фермерське господарство як невід'ємну складову системи аграрного підприємництва, необхідно відзначити специфіку її організаційно-економічної та соціальної сутності. Вітчизняне фермерство, згідно чинного законодавства, являє собою форму сільськогосподарського виробництва, що ґрунтується на сільському домогосподарстві як на ресурсній базі. Це обумовлює як характер мотивації до праці, так і систему розподілу доходів, а також специфіку розвитку даної організаційно-правової одиниці.

Фермерське господарство, з одного боку, є однією з форм товарного сільськогосподарського виробництва і разом із цим основною метою його діяльності є забезпечення задоволення потреб членів домогосподарств, на основі яких воно функціонує. Даний подвійний статус має особливе значення, враховуючи специфічну структуру вітчизняного сільськогосподарського виробництва, яка включає в себе представників товарного та дрібнотоварного виробництва

Зазначена структура сформувалася природнім шляхом в результаті реформування колгоспно-радгоспної системи та переформатування майнових відносин в аграрному секторі. Окремо слід відзначити неоднозначні наслідки експансії крупного капіталу в сільське господарство, що призвело до появи великих агрокомпаній, діяльність яких зосереджена, переважно в сфері виробництва зернових та технічних культур, їхньої переробки та реалізації на експорт.

Специфіка функціонування сільськогосподарських підприємств приватного та кооперативно-корпоративного типів обумовлюється, разом із іншими факторами, характером динаміки їхнього розвитку та проблемами, пов'язаними із необхідністю ротації керівного складу.

Практика сучасного вітчизняного кооперативного руху за сучасних умов доводить, що забезпечити ефективне функціонування даних структур можливо лише за наявності активно діючої групи кооператорів-ентузіастів та схвального відношення з боку членської маси.

Надзвичайна енергетична виснажливість управлінської діяльності разом із порівняно незначною матеріальною винагородою вимагає неодмінної періодичної ротації голови кооперативу та членів правління, що, в свою, чергу, потребує відповідних кадрових резервів. Дана проблема не стоїть настільки гостро в агрокомпаніях на підприємствах із пірамідально-ієрархічною структурою управління.

Унікальною особливістю вітчизняного аграрного сектору є не тільки наявність, а й значна господарська активність суб'єктів дрібнотоварного сектору, виробнича діяльність яких спрямована як на реалізацію сільськогосподарської продукції, так і на її споживання на рівні домогосподарства. Її специфічність обумовлюється впливом наступних взаємопов'язаних факторів.

1. Негативні наслідки переформатування майнових відносин у вітчизняному аграрному секторі, в результаті яких суттєвий відсоток селян було відособлено від засобів виробництва, а система великотоварного сільськогосподарського виробництва була значною мірою зруйнована. Прийшли в занепад логістичні схеми, центри переробки сільськогосподарської продукції, мало місце падіння інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки як предмету довгострокових інвестицій. В результаті селянські господарства були вимушені самостійно формувати системи збуту продукції, або включатися у існуючі, переважно, на не вигідних для себе умовах.

2. Загальне погіршення життєвого рівня сільського населення. В результаті занепаду сільських територій відбувся значний відтік бізнес-активної частини сільського населення. За необхідності забезпечувати власні споживчі та побутові потреби в умовах практичного самовиживання

селяни були вимушені займатися господарською діяльністю, не враховуючи в повному обсязі вартості затрат власної робочої сили, використовуючи на виробництві переважно ручну працю. Необхідно відзначити при цьому, що сімейно-трудова господарства здійснюють свою виробничу діяльність за дещо іншими принципами, ніж звичайні підприємницькі структури, маючи можливість функціонувати за умов, які для класичної фірми визначаються як збиткові (перевага затрат на виробництво над доходами).

3. Низький рівень бізнес-активності представників товарного сільськогосподарського виробництва по переважній більшості напрямків, де зайняті господарства населення (городництво, садівництво, виробництво молока тощо). За умов відсутності конкуренції з боку сільськогосподарських підприємств як результату неготовності крупного капіталу на довготривалі багаторічні інвестиційні проекти (зокрема в садівництві) селянські господарства виробляють продукцію, не використовуючи широко засоби механізації, активно застосовуючи власну ручну працю.

4. Аморфність даної категорії сільськогосподарських виробників, наявність як товарних так і споживчих господарств. Відсутність реальних стимулів для юридичної легалізації своєї економічної діяльності є перешкодою для розвитку аграрної галузі в цілому, а також стримує процес розбудови сільських територій в економічному, соціальному та адміністративному аспектах. В цьому зв'язку набуває особливого значення державна ініціатива щодо трансформації товарної частини господарств населення на суб'єктів підприємницької діяльності шляхом створення сімейних ферм. Водночас, на нашу думку, запорукою його успішної реалізації є не стільки заявлені формальні стимули, а наявність реального наповнення нормативної бази.

Фермерські господарства займають проміжну позицію між господарствами населення, які не мають юридичного оформлення, але

займаються виробництвом сільськогосподарської продукції на споживчих та товарних засадах, і сільськогосподарськими підприємствами, ефективне функціонування яких можливе лише за умов створення продукції з метою подальшої реалізації.

Водночас динаміка розвитку фермерського господарства тісно пов'язана із життєдіяльністю сільської родини, що поєднує його із господарствами населення. Ці спільні риси та відмінності вітчизняного фермерства як соціально-економічного явища, сільськогосподарських підприємств та виробників, зайнятих у дрібнотоварному секторі аграрного виробництва накладають чіткий відбиток на характер ведення виробничо-господарської діяльності (табл. 1.3).

З одного боку, сімейна форма ведення діяльності за умов додаткового характеру найманої праці як складової трудових ресурсів уповільнює інноваційний розвиток фермерського господарства, стримуючи процес розширеного відтворення, оскільки фермерське господарство, сільськогосподарське виробництво в якому базується переважно на залучених трудових ресурсах, фактично перетворюється на приватне підприємство. Даний процес був характерним для значної кількості вітчизняних фермерів, що, в процесі своєї діяльності розвивалися екстенсивним шляхом, збільшуючи обсяги виробленої продукції за рахунок зростання земельних угідь та залучення додаткових найманих працівників.

Водночас перетворення сільської громади на сукупність найманих працівників, роботодавцями для яких є місцеві формальні фермери, містить у собі небезпеку як соціального, так і економічного характеру. На нашу думку, доцільним є, в цьому зв'язку внесення відповідних змін до чинного законодавства, з метою ототожнення статусу «фермерського господарства» як специфічної форми аграрного підприємництва та необхідності збереження селянської родини в якості ресурсної бази та основи для розвитку.

**Порівняльна характеристика суб'єктів вітчизняного
сільськогосподарського виробництва***

Характеристики	Види сільгоспвиробників		
	господарства населення	фермерські господарства	Інші сільськогосподарські підприємства
Юридичний статус	Відсутній для переважної більшості	Закріплений законодавством	Закріплений законодавством
Власність на засоби виробництва	Індивідуальна, сімейна	Індивідуальна, сімейна	Приватна, колективна, державна
Мета діяльності	Задоволення потреб членів домогосподарства	Максимізація прибутку з метою задоволення потреб родини	Максимізація прибутку
Техніко-технологічне забезпечення	Ручна праця, можливість застосування засобів малої механізації, крупна сільськогосподарська техніка залучається на засадах оренди	Ручна та механізована праця	Механізована праця, можливість автоматизації в окремих галузях
Застосування трудових ресурсів	Власна праця, наймана робоча сила використовується переважно для сезонних та виснажливих робіт	Праця членів родини із можливістю залучення найманої робочої сили	Наймана праця
Характер виробництва	Дрібнотоварне	Товарне	Товарне
Роль сільського господарства в структурі доходів	Є одним з джерел доходу родини	Є основним джерелом доходів домогосподарства є виробничо-господарської і соціальної одиниці	Є основним джерелом доходів

Аналізуючи можливі перспективи розвитку вітчизняного фермерства як складової системи аграрного підприємництва, враховуючи його місце в структурі сільгоспвиробників, а також організаційно-економічні та соціальні особливості функціонування, необхідно відзначити наступне. Активне зростання кількості фермерських господарств, аналогічно ситуації, що спостерігалася відродження сімейної форми аграрного підприємництва, очікувати недоцільно. Єдиним можливим джерелом для збільшення чисельності представників даного сегменту аграрного

виробництва є анонсована урядом програма трансформації товарної частки господарств населення в сімейні ферми.

Проте, враховуючи незначний відсоток цієї групи в загальному обсязі селянських домогосподарств (близько 10-15%), а також консервативність та низький рівень довіри до державних ініціатив в сфері реформування аграрного сектору, складно прогнозувати масовий характер процесу їхньої реєстрації як суб'єкта підприємницької діяльності. Запропонований урядом закон не містить істотних стимулів для юридичного оформлення селянами свого статусу. Водночас обмеження, які висувуються в ньому для господарств, що не бажають реєструватися і нести відповідні податкові навантаження (зокрема неможливість реалізовувати вирощену продукцію на переробні підприємства) не мають суттєвого впливу на характер виробничо-господарської діяльності. У селян є практичний досвід тривалого ведення економічної діяльності за умов постійного тиску з боку держави та здатність до пошуку способів уникнення офіційного визнання. Про результативність активності селянських господарств в цьому напрямку свідчить зростання рівня товарності сільськогосподарської продукції у фермерських господарствах, що спостерігається протягом останніх років (в окремих випадках рівень товарності перевищує 100%).

Також слід відмітити, що намагання урядовців орієнтуватися лише на особисті селянські господарства як ресурсну базу розвитку фермерства, свідчить про недостатній рівень розуміння природи дрібнотоварного сектору аграрного виробництва і, як наслідок, стає на заваді реальному включення неофіційних селянських господарств у офіційну систему підприємницьких відносин. Згідно чинного законодавства, членами ОСГ є особи, що мешкають у сільській місцевості, в той час, як реалії сьогодення переконливо свідчать про активну участь у сільськогосподарському виробництві жителів міст. Більш доцільно в цьому аспекті було б, на нашу думку, орієнтуватися на групу сільгоспвиробників, яка у формах

статистичної звітності визначається як «господарства населення» і включає в себе не тільки ОСГ, а й усіх представників дрібнотоварного сектору аграрного виробництва, а також індивідуальних підприємців, що не мають статусу фермерського господарства. Однак для цього необхідно юридично закріпити дану категорію аграріїв, оскільки вона нині в якості офіційного визначення не використовується у нормативно-правових актах.

Також аналіз відповідного законопроекту дає підстави для висновків щодо принципово невірному розумінню сутності фермерського господарства, яке, на думку авторів, має являти собою невелике коло осіб (до 10 чоловік), що активно використовують значні земельні площі (понад 100 га). Сучасний стан техніко-технологічного забезпечення дозволяє здійснювати ефективно виробництво сільськогосподарської сировини, а також її переробку з метою подальшої реалізації без застосування значних обсягів матеріально-технічних та фінансових ресурсів, а також при мінімальному використанні земельних площ. Окрім цього, основною метою для товарних селянських господарств є не максимізація прибутку, а забезпечення прийняттого життєвого рівня для своєї родини, що, в свою чергу, є природнім фактором, який обмежує розширення масштабів їхньої діяльності.

Слід відзначити, що небезпека ототожнення фермерського господарства із необхідністю використання великих обсягів земельних площ стане особливо відчутною за умов майбутньої лібералізації земельних відносин та створення ринку землі. Очевидно, що сільськогосподарські підприємства сімейного типу, які використовують земельні ділянки переважно на засадах оренди, мають менше шансів отримати їх в процесі відкритої конкурентної боротьби із представниками великих агрокомпаній. Окреслені перспективи гостро ставлять перед вітчизняними фермерами питання пошуку нових більш ефективних способів використання наявного ресурсного потенціалу, а також необхідності відходу від традиційних напрямків економічної діяльності.

В цьому зв'язку основним напрямком розвитку вітчизняного фермерства є забезпечення конкурентоспроможного високотоварного виробництва сільськогосподарської продукції разом із розширенням сфери виробничо-господарської діяльності. Найбільш привабливими напрямками, на нашу думку, є ті, де спостерігається активність переважно суб'єктів дрібнотоварного сектору і, внаслідок цього, не очікується конкурентний супротив для фермерського господарства, яке активно використовуватиме засоби механізації та здійснюватиме виробничу діяльність на товарних засадах.

Надзвичайно важливим в даному аспекті є вивчення існуючого світового досвіду функціонування фермерських господарств як складової системи аграрного виробництва, аналіз проблем, які виникають в процесі їхнього функціонування та шляхів їх вирішення. Творчий підхід у запровадженні існуючих механізмів регулювання діяльності фермерства як специфічного інституту є однією з базових складових забезпечення конкурентоспроможного розвитку даного сегменту аграрного підприємництва за умов інтеграції економіки України у макроекономічний простір.

1. 5. Закордонний досвід забезпечення конкурентоспроможності аграрний формувань

Аналізуючи перспективи та можливі напрямки практичного запровадження зарубіжного досвіду стимулювання розвитку суб'єктів аграрного підприємства, зокрема фермерських господарств, необхідно, на нашу думку, враховувати наступні обставини.

1. Фермерські господарства є складовою системи аграрного виробництва, причому їхня виробничо-господарська діяльність потребує державної підтримки в організаційному, ресурсному та нормативно-

правовому аспектах. В цьому зв'язку світові приклади вирішення проблем, із якими стикаються вітчизняні фермери, є надзвичайно корисним.

2. Заходи державної підтримки фермерських господарств є частиною загальнодержавних програм розвитку національної економіки, що має відповідати певним цілям, як тактичного, так і стратегічного характеру. Дані заходи здійснюються у правовому полі конкретної держави, а також для успішної їхньої реалізації слід забезпечити наявність певного комплексу організаційно-економічних і соціальних умов. Таким чином, втілюючи ті чи інші методи стимулювання розвитку фермерських господарств, необхідно враховувати відповідність вітчизняних економічних та соціальних реалій.

3. Вітчизняні фермерські господарства створювалися певною мірою штучно, в процесі ліквідації системи великотоварного сільськогосподарського виробництва, яка базувалася на підприємствах колгоспно-радгоспного типу. Функціонування таких підприємств було тісно пов'язано із соціально-економічною діяльністю сільських громад, задоволенням їхніх суспільних потреб. Розглядаючи вітчизняне фермерство як єдино можливу альтернативу ліквідованим суб'єктам товарного сільськогосподарського виробництва, інтегрованим в систему сільських територій, необхідно передбачати створення механізмів залучення фермерів до вирішення відповідних завдань. В цьому аспекті особливо важливим є дослідження досвіду країн колишнього СРСР, сільське господарство яких базувалося на аналогічних із українськими принципах функціонування та управління.

4. Адаптація зарубіжного досвіду в сфері забезпечення ефективної економічної діяльності фермерських господарств має не тільки базуватися на прикладах передового досвіду розвинених країн, але й враховувати вітчизняну специфіку розвитку аграрної галузі та пов'язаних із цим соціально-економічних процесів. Відповідний комплекс заходів має

базуватися на принципах системності, інтеграції в національну економіку та відповідності сучасним проблемам розбудови сільських територій.

Аналізуючи особливості зарубіжного досвіду розвитку фермерських господарств, слід відзначити важливу роль державних інститутів, що забезпечують ефективне функціонування суб'єктів малого аграрного підприємництва шляхом реалізації системи нормативно-правових та організаційних заходів з метою підвищення їхнього рівня конкурентоспроможності. Необхідно при цьому відмітити, що в цілому сам характер співпраці державних інституцій із представниками аграрного підприємництва передбачає не безпосередню адресну допомогу конкретному аграрію, а сприяння у формуванні відповідних механізмів щодо надання можливості сільгоспвиробникам самостійно вирішувати проблеми оптимізації використання ресурсного потенціалу. Водночас фермерські господарства в розвинених країнах не здатні повноцінно конкурувати із крупними агрокомпаніями, тому сам факт наявності сприятливої політики держави в цій сфері ні в кого не викликає заперечень.

Позитивний досвід напрацьовано в даному аспекті у Польщі, де реалізується цілий комплекс програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств, як невід'ємної складової аграрного сектору. Як зазначає Т.І. Яворська, в основу підтримки сільського господарства та розвитку сільських територій закладаються наступні принципи: підтримка конкурентоспроможності сільського господарства; підтримка природного середовища та сільських районів; забезпечення якості життя в сільських районах за умов диверсифікації сільської економіки; стратегія лідерства[329].

Дані принципи дозволяють ідентифікувати загальну мету заходів державної підтримки як забезпечення функціонування галузі на засадах сталого розвитку, що передбачає розвиток суспільства, який не тільки задовольняє потребам наявних учасників соціально-економічних відносин,

але й має задовольняти відповідні потреби і для майбутніх поколінь. Практична реалізація в системі аграрного сектору економіки положень даної концепції є характерною рисою усіх розвинених країн сучасності і передбачає, серед іншого, формування механізму соціальної відповідальності бізнесу, зокрема фермерських господарств. Однією з невід'ємних складових соціально відповідального бізнесу є екологічний аспект, а саме забезпечення відтворення природних ресурсів, а також виробництво екологічних видів продукції.

Згідно із розпорядженням Міністра сільського господарства і розвитку села з державного бюджету Польщі здійснюється додаткове фінансування за наступними напрямками:

- проведення дослідів у здійсненні екологічного сільськогосподарського виробництва;
- координація діяльності дорадчих служб та надання інформаційних послуг із метою навчання товаровиробників екологічної продукції;
- проведення аналізів ґрунтів, створеної продукції, засобів виробництва з метою виявлення заборонених в екологічному сільському господарстві речовин [329].

Як бачимо, обов'язковими складовими організації екологічного виробництва сільськогосподарської продукції є не тільки жорсткий контроль за дотриманням технологій, але й необхідне інформаційне забезпечення економічної діяльності аграріїв, що для вітчизняного малого бізнесу є надзвичайно актуальним. Саме недостатня обізнаність щодо своїх прав, як суб'єкта малого аграрного підприємництва, а також низький рівень інформованості відносно шляхів адаптації до європейських норм та стандартів ведення аграрного виробництва знижують рівень конкурентоспроможності вітчизняного фермера. Водночас необхідно відзначити, що ведення екологічного сільського господарства має як сильні сторони, так і створює для аграріїв певні ризики, пов'язані із

особливостями технології та нерозвиненістю системи збуту даного виду сільськогосподарської продукції (табл.1.4).

Таблиця 1.4

Переваги та недоліки екологічного сільського господарства Польщі*

Найменування факторів	Позитивні сторони	Негативні сторони
Соціальні	низький рівень забрудненості навколишнього природного середовища	відсутність впевненості споживачів у якості екологічної сільськогосподарської продукції
Технологічні	низький рівень використання засобів хімізації	короткий термін зберігання
Організаційно-економічні	переважання сімейних господарств із малою й середньою площею земельних угідь, високий рівень забезпеченості трудовими ресурсами в сільському господарстві, конкурентоспроможні ціни на вироблені в Польщі екологічні продукти харчування на ринках інших країн Євросоюзу, біологічна різноманітність та якість, попит серед європейських споживачів	висока собівартість виробництва екологічної сільськогосподарської продукції, фрагментація попиту і пропозиції, недостатньо розвинута мережа дистрибуції,

*Джерело узагальнення автора

Важливою складовою організації екологічного виробництва сільськогосподарської продукції є наявність відповідної системи фінансування. В цьому зв'язку необхідно відмітити, що польським урядом здійснюється підтримка не тільки безпосередньо аграрного сектору економіка, а дослідження в сфері екологічного сільгоспвиробництва, що є особливо актуальним для вітчизняної аграрної сфери. Процес фінансової допомоги здійснюється як за рахунок коштів державного бюджету, так і шляхом спільного фінансування національним урядом та Європейським Союзом.

Видатки на проведення досліджень у сфері екологічного сільгоспвиробництва фінансуються переважно із державного бюджету, причому бенефіціаторами виступають вищі навчальні заклади сільськогосподарського напрямку, а також науково-дослідні інститути

Польської академії наук. Розпорядником коштів є Міністерство сільського господарства і розвитку села.

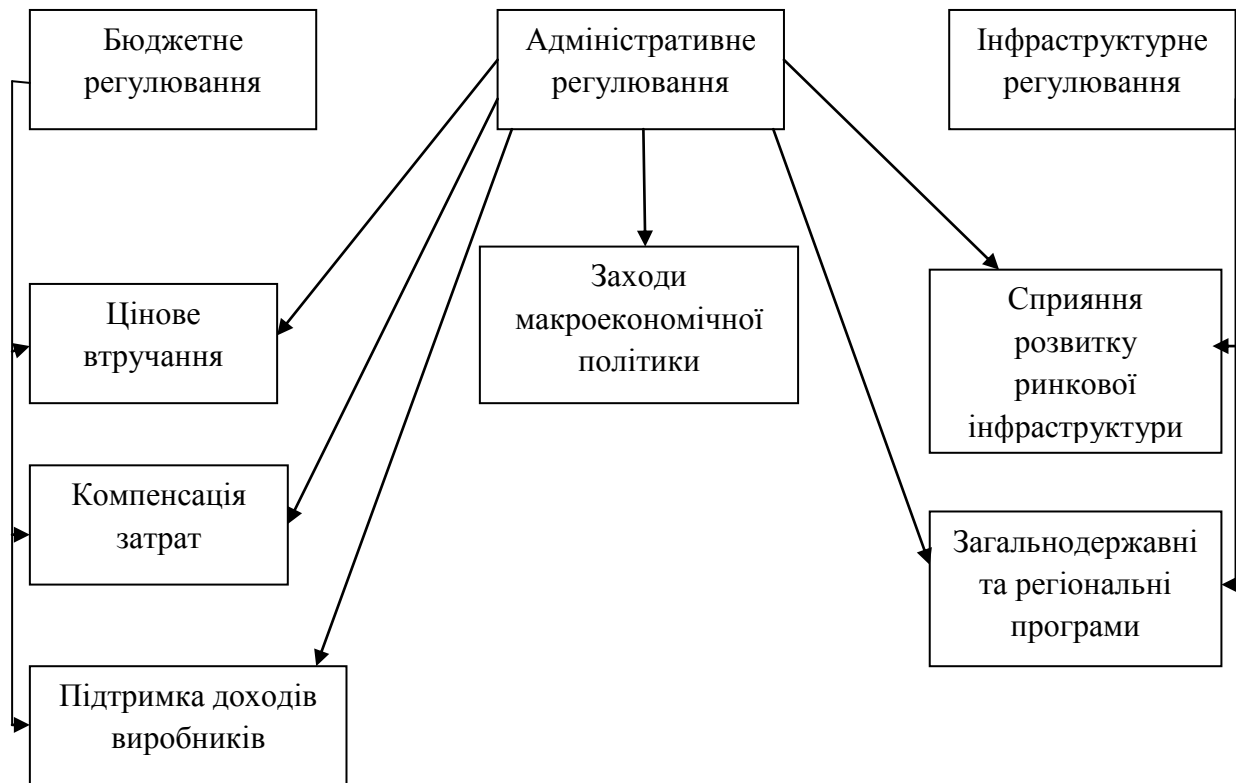
Також активно здійснюється дотування аграріїв, які обрали екологічне сільськогосподарське виробництво як основний напрям економічної діяльності, що, в свою чергу, позитивно впливає за загальний стан розвитку аграрної сфери. За результатами досліджень, протягом реалізації відповідних державних програм кількість господарств, зайнятих у системі екологічного сільгоспвиробництва, зросла майже в 6 разів, переробних підприємств – у понад 10 разів, площа сільськогосподарських угідь, зайнятих під екологічне землеробство, зросла майже в 9,5 рази.

Надзвичайно важливим для конкурентоспроможного функціонування вітчизняного фермерства на сучасному етапі розвитку є забезпечення належної фінансової підтримки, оскільки проблема нестачі фінансових ресурсів є однією з головних для представників малого та середнього бізнесу, незалежно від галузевого спрямування. В цьому аспекті особливо корисним є досвід Франції, де функціонування системи фінансового забезпечення суб'єктів аграрного виробництва здійснюється за наступними напрямками (рис.1.7).

В цілому необхідно відзначити, що як фінансова, так і матеріально-технічна, організаційно-правова чи інші види урядової підтримки аграріїв мають надаватися в межах певних програм з метою стимулювання економічної діяльності сільгоспвиробників у необхідних напрямках. При цьому доцільним є стимулювання аграріїв до створення інтегрованих об'єднань кооперативно-корпоративного типу, участь в яких дозволяє консолідувати ресурсний потенціал, забезпечуючи при цьому підвищення рівня конкурентоспроможності конкретного господарства.

Як зазначає професор економіки Мадридського університету В. Гутьєррес, аналізуючи роль кооперації в системі аграрного підприємництва, кооперативи являють собою порятуюнок для малих і середніх сільськогосподарських виробників. Їхня діяльність дозволяє не

тільки зменшити затрати на переробку сільськогосподарської продукції, а й уникати негативного впливу дрібних посередників-перекупників, а також утримувати закупівельні ціни на прийнятному рівні [155].



*Рис.1.7. – Основні напрями фінансового забезпечення суб'єктів аграрного виробництва Франції**

Система кооперативних об'єднань є важливим фактором, що сприяє ефективному функціонуванню фермерських господарств Німеччини. Як відмічає експерт німецько-українського агрополітичного діалогу П. Армбрустнер, 90% сільськогосподарських підприємств Німеччини становлять саме господарства сімейного типу. Активну участь у розвитку даних аграрних формувань приймають товарні та обслуговуючі кооперативи Райффайзен. Водночас ініціатива, при створенні кооперативних об'єднань, має надходити, перш за все, від аграріїв [214].

Особливо актуальним є європейська практика кооперативного будівництва саме для країн із постплановою економікою, де забезпечення ефективного функціонування кооперативних організацій як повноцінних

складових ринкового механізму, що базується на конкурентній боротьбі, потребує відповідних заходів з боку держаних інститутів. Позитивним прикладом в даному аспекті може служити політика стимулювання кооперативного руху в аграрному секторі, що здійснює Міністерство сільського господарства Республіки Казахстан. Приймаючи до уваги недостатню активність казахських фермерів в сфері кооперативного будівництва, урядом було розроблено систему нормативно-правових та організаційних заходів, спрямованих на зміну відповідної негативної практики.

Як зазначив міністр сільського господарства Республіки Казахстан Асилжан Мамитбеков, для нас дуже важливо створити системні заходи, для того, щоб фермерам було вигідно об'єднуватися. Ці процеси мають відбуватися знизу, оскільки багато в чому об'єднуватися вигідно. Міністр відмітив, що однією з проблем національного агропромислового комплексу є його дрібнотоварний характер. Згідно даних статистики, у 2014 році частка особистих підсобних господарств в загальному обсязі валової продукції складала 45,7%, селянських та фермерських господарств – 31,1%, сільськогосподарських підприємств – 23%. На 1 червня 2015 року в Казахстані було зареєстровано лише 1481 сільський споживчий кооператив.[170]

В цьому аспекті урядовим законопроектом "Про кооперацію", що винесено на розгляд Парламенту Республіки Казахстан, встановлюється пріоритет кооперативних організацій перед індивідуальними фермерами в плані отримання державної допомоги. Метою даного законопроекту є визначення усіх видів сільськогосподарських кооперативів як комерційних юридичних осіб в організаційно-правовій формі виробничого кооперативу. Враховуючи можливість членства в кооперативі юридичних осіб, закріплюється положення про обов'язковість особистої трудової участі [218].

В цілому текст законопроекту не містить значних відмінностей між казахськими та вітчизняними кооперативними організаціями, базовими принципами залишаються демократичність в управлінні та контролю діяльністю, відкритий та добровільний характер членства в кооперативі, а також задоволення потреб членів як основна мета діяльності. Заслуговує на увагу запропонована авторами законопроекту обов'язкова процедура аудиту господарської діяльності для сільськогосподарських кооперативів.

Для цього кожен кооператив буде зобов'язаний вступити у ревізійну спілку сільськогосподарських кооперативів. При цьому, як говориться в завершенні до проекту закону, на початковому етапі затрати на проведення внутрішнього аудиту на 50% мають компенсуватися за рахунок бюджетних коштів. Також відмічається, що сільськогосподарський кооператив являтиме собою юридичну особу, що створюється шляхом добровільного об'єднання фізичних та юридичних осіб для здійснення спільної діяльності з метою задоволення інтересів його членів.

На нашу думку, запровадження даної практики для фермерських господарств України на даному етапі є проблематичним, оскільки, з одного боку, держава не має відповідних коштів для компенсації затрат кооперативних об'єднань, а водночас фермерська спільнота негативно реагуватиме на адміністративно-примусові заходи щодо прискорення темпів кооперативного будівництва.

Як зазначалося в доповіді «Сільськогосподарські кооперативи в Євразії», яку було озвучено на засіданні Європейської комісії по сільському господарству, «Політики, виражаючи підтримку ідеям кооперації, водночас просувають кооперацію як засіб консолідації ділянок дрібних землевласників у великі виробничі кооперативи. Це, безперечно, ще сильніше знижує привабливість кооперативів для фермерів»[269].

Підтвердженням висновку щодо необхідності значних фінансових витрат з бюджету для проведення відповідних заходів є висловлення міністра сільського господарства Республіки Казахстан, який зазначив, що

для створення у 2020 році близько 5000 сільськогосподарських споживчих кооперативів та проведення внутрішнього аудиту їхньої діяльності слід витратити близько 2,5 млрд. тенге, з яких 370 млн планується виділити з бюджету у 2016 році [170].

Аналізуючи шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних фермерських господарств, необхідно відмітити, що одним з важливих невирішених питань є диверсифікація виробництва для даної організаційно-правової категорії. Як вже визначалося, результатом трансформації організаційно-економічних та майнових відносин в системі аграрного виробництва стала диференціація сільгоспвиробників за галузевою та організаційно-правовою ознаками.

При цьому підприємницька активність фермерських господарств зосереджена переважно у виробництві зернових та технічних культур, а також окремих напрямках скотарства. Дана ситуація негативно впливає на загальний рівень конкурентоспроможності фермерських господарств та створює потенційні ризики для їхньої діяльності, тому дослідження можливих напрямів диверсифікації є надзвичайно важливим, як в суто економічному, так і в соціальному аспектах.

Виділяються наступні аспекти диверсифікації господарської діяльності фермерських господарств, враховуючи практичний європейський досвід.

1. Диверсифікація як процес послаблення залежності від результатів сільськогосподарської діяльності. В контексті вступу до ЄС таку діяльність на сільських територіях можна розглядати як односпрямований процес "відходу" від сільського господарства. Результати досліджень західних експертів свідчать, що у Польщі було диверсифіковано 19% господарств, тоді як у Чехії та Угорщині – відповідно 25 і 34%, у Словенії – 31%.

2. Диверсифікація як один з елементів підвищення рівня підтримки фермерів. Проте, якщо фермерські господарства країн ЄС мали значні

фізичні активи для диверсифікації своєї діяльності, то в Україні первісний капітал для диверсифікації незначний.

3. Диверсифікація як індикатор сільського розвитку. У ЄС – завдяки створенню на сільських територіях нових підприємств несільськогосподарського профілю та генерації додаткових можливостей для розширення сфери прикладання праці – диверсифікація формувалась як реальна стратегія сільського розвитку. При цьому найвищого рівня процес диверсифікації досяг у найбільш забезпечених сільських регіонах ЄС із розвинутою виробничою й соціальною інфраструктурою.

4. Диверсифікація як стимул до виробництва різноманітних товарів, речей, послуг і як захист від впливу зниження попиту на певний товар. Так, в ЄС диверсифікація спонукає до використання незадіяних ресурсів ферм для розвитку нефермерських видів діяльності.

5. Диверсифікація як поштовх до підвищення рівня сукупного сімейного доходу сільськогосподарських товаровиробників. Виявлено, що у більшості країн ЄС основною причиною диверсифікації стала потреба фермерів в одержанні додаткового доходу з метою поліпшення матеріального стану родин і піднесення їхнього достатку [126].

Розглядаючи перспективи диверсифікації виробничої діяльності вітчизняних фермерських господарств, враховуючи досвід країн Європейського Союзу, необхідно відзначити, що активізація даних процесів стимулюватиме розвиток інших галузей сільськогосподарського виробництва, що не були об'єктом підприємницької діяльності фермерів (садівництво, городництво, птахівництво тощо), а також сприятиме підвищенню рівня інфраструктурного та інформаційного забезпечення функціонування вітчизняного фермерства в економічному і соціальному аспектах.

Окремо слід відзначити можливий позитивний вплив розвитку диверсифікації на пожвавлення процесу кооперативного будівництва, в т.ч. із залученням представників малих форм аграрного підприємництва, згідно

статистичної термінології, "господарств населення". Активізація міжгосподарської співпраці суб'єктів малого аграрного бізнесу сприятиме трансформації системи вітчизняного дрібнотоварного сектору сільськогосподарського виробництва, прискорить процес правового оформлення свого статусу для тих господарств, економічна діяльність яких фактично здійснюється на товарних засадах і які свідомо відмовляються від юридичного закріплення цього факту. В цьому аспекті питання світового досвіду стимулювання розвитку сімейних ферм, на які покладають великі сподівання вітчизняні урядовці, є надзвичайно актуальним.

Світовий досвід показує, що основу аграрного сектору країн з розвинутою ринковою економікою становлять сімейні ферми. Результати дослідження, проведеного в 93 країнах світу, говорять про те, що з понад 570 млн ферм, більше 500 млн належать саме сім'ям. На сімейні ферми припадає не менше 56 % виробленої сільгосппродукції. Такі господарства обробляють значну частку сільськогосподарських земель у світі: 83 % – у Північній і Центральній Америці, 68 % – у Європі, 85 % – в Азії, 62 % – в Африці. І тільки у Південній Америці ця частка становить 18 %[270].

Слід визнати, що ставка на сімейні ферми як на засіб стимулювання розвитку вітчизняних фермерських господарств є скоріше негативним, ніж позитивним прикладом, оскільки свідчить про суттєві проблеми, пов'язані із функціонуванням фермерства як складової аграрного підприємництва та зменшенням їхньої чисельності. Водночас, враховуючи реалії сьогодення, соціально-економічні проблеми, що постали перед сільськими територіями, необхідно намагатися максимально використовувати можливості для забезпечення конкурентоспроможного функціонування даного сегменту аграрного виробництва, зокрема, за рахунок надання статусу "фермерського господарства" аграріям, які, здійснюючи економічну діяльність на товарних засадах, довели самим фактом свого

існування власну здатність відповідати вимогам агресивного конкурентного середовища.

Як зазначалося на міжнародній конференції, що проходила у 2014 році в м. Сантьяго та була присвячена соціально-економічному значенні сімейних фермерських господарств, серед першочергових заходів, стимулюючих розвиток даної форми аграрного виробництва, виділяються наступні:

- підтримка розробки заходів в сфері сільськогосподарської, природоохоронної та соціальної політики, які мають сприяти сталому веденню сімейних фермерських господарств;

- поглиблення знань, пошуків комунікаційної роботи та інформування суспільства щодо особливостей організації та соціально-економічного значення сімейних ферм;

- дослідження сутності потреб сімейних фермерських господарств, їхнього потенціалу та обмежень, з якими вони стикаються, а також надання відповідної технічної підтримки;

- налагодження синергічних зв'язків з метою забезпечення стійкості в процесі функціонування сімейних ферм[270].

Таким чином ми бачимо, що ефективний розвиток сімейних ферм, як одного з різновидів фермерських господарств є можливим лише за умов наявності системного науково обґрунтованого комплексу заходів державної політики, що базуватимуться на детальному вивченні природи даного сегменту аграрного підприємництва, його ресурсного потенціалу та специфіки динаміки функціонування і матимуть на меті, серед іншого, стимулювання аграріїв до міжгосподарської інтеграційної співпраці. В іншому випадку зусилля урядовців щодо створення на базі фермерських господарств системи продовольчого забезпечення країни будуть марними.

Практичним прикладом проблем, які виникають в процесі створення на базі колгоспно-радгоспної системи сільськогосподарського виробництва ефективно діючого інституту фермерських господарств, є

досвід Республіки Білорусь, де за сучасних умов розвиток фермерства є одним з актуальних напрямків Державної програми розвитку села.

В процесі становлення даної форми аграрного підприємництва отримали розповсюдження два типи фермерських господарств:

- хуторські, які створюються на землях спеціального фонду запасу за умов наявності суттєвих капітальних вкладень, що мають бути витраченими не тільки на виробничі потреби, але й на створення об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури;

- інтегровані фермерські господарства, які створюються на базі колишнього радгоспу чи колгоспу шляхом виходу фермера з нього, причому фермер має не тільки стартовий капітал, а й здатен користуватися існуючою інфраструктурою.

Водночас, незважаючи на постійну суттєву увагу з боку урядових інститутів та декларування про важливість розвитку фермерства як невід'ємної складової системи аграрного підприємництва, запорукою ефективного функціонування якої є багатоукладність, фермерські господарства виявилися неспроможними досягти суттєвих обсягів випуску сільськогосподарської продукції, а їхня питома вага у загальному обсязі сільськогосподарського виробництва становила у 2015 р. близько 8% [268]. За даними статистики, протягом 1999-2014рр в країні було створено близько 7 тис. фермерських господарств, з яких близько 65% було ліквідовано.

Як зазначає голова правління екологічної установи "Агро-Еко-Культура" С. Семенас, причинами незначної кількості фермерських господарств є проблеми з отриманням земельних угідь, низький рівень фінансової стабільності, а також недостатній рівень підтримки фермерів з боку держави. В якості причин ліквідації фермерських господарств виділяються наступні: недостатній рівень нормативно-правового забезпечення, недосконалість бюджетного та кредитного фінансування, низький рівень інвестиційної привабливості фермерських господарств, недостатній ступінь компетентності фермерів в сфері сучасних техніко-

технологічних та організаційних методів ведення господарства, низький рівень матеріально-технічної бази та проблеми із використанням земельних ресурсів [268].

Таким чином ми бачимо, що питання підвищення професійно-кваліфікаційного рівня осіб, які займаються виробництвом сільськогосподарської продукції на засадах фермерства, оформилося за сучасних умов як нагальна потреба, перш за все для країн пострадянського простору, де трансформація майнових та економічних відносин в аграрному сектору відбувалася певною мірою хаотично. Основними факторами, що визначають специфіку природи даної проблеми та одночасно вказують на шляхи її вирішення, на нашу думку, є наступні.

1. Неготовність фермерів чітко сформулювати власні вимоги щодо змістовної частини, а також форм і механізмів надання інформаційних послуг. Переважна більшість голів фермерських господарств здобула освітньо-кваліфікаційний рівень за умов, коли виробництво сільськогосподарської продукції здійснювалося за типовими схемами, що передбачало наявність уніфікованих технологічних карт, системи утримання худоби та птиці із застосуванням стандартних технічних засобів і єдиних технологічних прийомів.

За сучасних умов, на фоні глобалізації та відкритості інформаційних ресурсів, сільгоспвиробник отримує можливість певною мірою вільно комбінувати спосіб використання наявної ресурсної бази, виходячи з організаційно-правового устрою, мети діяльності, ієрархії матеріальних, фінансових та трудових ресурсів в якості визначального фактору у виробничому процесі, динаміки розвитку та ін. Водночас це вимагає від аграрія здатності до нових, нестандартних рішень в сфері організації економічної діяльності, до чого значна частина представників малого аграрного бізнесу виявилася неготовою.

2. Низький рівень адаптації вітчизняної системи підготовки кадрів до сучасних умов функціонування аграрного сектору економіки.

Як зазначає академік Національної академії аграрних наук Республіки Казахстан Г.А. Калієв, аналізуючи стан та проблеми розвитку аграрного підприємництва Республіки Казахстан, необхідно відновити систему підготовки та перепідготовки кадрів для сільського господарства, яка здійснювалася через систему професійно-технічних училищ та середньотехнічних навчальних закладів. Також надзвичайно важливим, на думку науковця, є розробка державних програм щодо житлового будівництва та покращення соціальних умов для спеціалістів в сільській місцевості. В цьому аспекті постає питання формування належної соціальної інфраструктури в межах сільських територій, а також створення ефективно функціонуючої системи шляхів сполучень та логістичних центрів [134].

Значною мірою національні особливості проблеми кадрового забезпечення ефективного розвитку аграрного підприємництва визначає характер функціонування сільських територій, оскільки основою для малого аграрного бізнесу є, у переважній більшості, саме сільські мешканці. В цьому аспекті набувають надзвичайно важливого значення гендерні питання, а також стан соціально-економічних процесів на рівні конкретного сільського населеного пункту.

Так, на думку Сююнь Гонг та Ке Шан, які розглядали гендерні проблеми на ринку навчальних послуг в аграрному секторі економіки Китаю, вважають, що за сучасних умов державні інститути, координуючи свою діяльність із неурядовими організаціями та приватними навчальними фірмами, мають оптимізувати систему освіти та професійної підготовки для жінок та літніх людей, роль яких у сільськогосподарському виробництві сучасного Китаю все більше зростає. Щодо жіночої освіти, то, як відмічають науковці, більшість сільських жінок не мають змоги систематично вивчати сучасні техніко-технологічні здобутки в сфері аграрного виробництва [345].

Для вітчизняного аграрного підприємництва гендерна диференціація освітнього рівня членів фермерських господарств не є актуальною, проте питання набуття професійних знань для осіб пенсійного віку є на часі, оскільки змістовна частина отриманого ними кваліфікаційного рівня (якщо він мав місце) вже не відповідає економічним реаліям сьогодення і не дозволяє ефективно здійснювати економічну діяльність за умов багатукладної економіки ринкового типу.

3. Недостатній ступінь активності співпраці між регіональними науково-навчальними центрами та представниками аграрного підприємництва.

Ситуація, що склалася, є характерною для країн із постколгоспною системою аграрного виробництва, де інтелектуальна продукція для сільськогосподарських виробників створювалася та постачалася через систему державних науково-навчальних центрів, здебільшого в межах навчальних курсів та безкоштовних семінарів, оскільки економічна діяльність усіх об'єктів аграрного сектору контролювалася державними установами. За сучасних умов, враховуючи специфіку нової моделі багатукладної економіки та старої моделі державної аграрної науки, за принципами якої функціонують переважна більшість регіональних галузевих науково-навчальних центрів, проблема переведення системи надання інформаційних послуг на цивілізовані ринкові засади залишається невирішеною.

Переважна більшість аграріїв не бажає усвідомлювати той факт, що інформація у будь-якій формі стає товаром, який має бути оплачений. Водночас прийняття відповідних послуг як товару дає можливість представникам підприємницької спільноти висувати власні вимоги щодо їхньої якості та змісту, що передбачатиме наявність єдиних критеріїв оцінки за умов сучасної галузевої та організаційно-правової диференціації сільгоспвиробників.

4. Відсутність належного ступеня інституціоналізації суб'єктів малого аграрного підприємництва, їхньої інтеграції у вирішення соціально-економічних питань розвитку галузі та розбудови сільських територій.

Як вже зазначалося, пасивна позиція значної частки суб'єктів малого бізнесу щодо консолідованого формування вимог у отриманні інформаційного продукту стає на заваді їхнього конкурентоспроможного функціонування, оскільки автоматично звужує потенційні напрями розвитку. Однак характер проблеми є набагато ширшим і обумовлений відсутністю реального інституційного наповнення формального статусу усієї системи малого аграрного підприємництва для переважної більшості країн пострадянського простору.

Національні об'єднання фермерських господарств позбавлені можливості фактично впливати на процес прийняття державних рішень в сфері аграрної політики, їхня власна ресурсна база як основа матеріально-технічної і фінансової підтримки членів є обмеженою. Також представники даних інтегрованих структур є досить апатичними в питаннях підготовки кадрів для ефективного функціонування власних господарств, що відповідно позначається на їхній перспективі.

Таким чином ми бачимо, що вирішення проблем розвитку фермерських господарств передбачає не тільки обов'язкову участь державних інститутів, але й неодмінну організаційну активність з боку підприємницької спільноти. При цьому представники середнього та малого аграрного бізнесу мають не тільки виробляти та реалізовувати продукт, а й здійснювати активну міжгосподарську співпрацю, створювати об'єднання кооперативно-корпоративного типу з метою консолідації ресурсної бази та спільного вирішення соціальних та економічних питань.

Водночас невід'ємною умовою забезпечення конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств у відповідності до вимог розвинених країн є активне використання інформаційних ресурсів як повноцінного засобу виробництва. Нажаль

спільною проблемою малого аграрного підприємництва, що сформувалося на базі постколгоспної системи, до якої відноситься і вітчизняний аграрний сектор, є недостатній рівень інформаційного забезпечення, невідповідність системи підготовки кадрів та економічних реалій.

Вирішення даного питання передбачає об'єднання зусиль як державних інституцій, так і регіональних науково-навчальних центрів, а також представників підприємницької спільноти.

1.6. Маркетингове забезпечення функціонування конкурентоспроможних фермерських господарств

В основі фермерського, тобто підприємницького способу аграрного виробництва, що здійснює підприємство сімейного типу, знаходиться його товарність, що відрізняє дану форму господарської діяльності від особистого селянського господарства. Навіть за умов, коли фермер використовує у виробничому процесі працю виключно членів своєї родини, кінцевою метою виробничої діяльності продовжує залишатися реалізація кінцевого продукту. В цьому аспекті високий рівень товарності виробництва означає затребуваність продукції на ринку, тобто свідчить про її конкурентоспроможність. Водночас специфіка сільського господарства як галузі обумовлює певні ситуації, коли сільськогосподарське підприємство свідомо йде на скорочення товарності виробленої продукції, використовуючи її частку для власних потреб. Ще однією проблемою високотоварного розвитку фермерських господарств є необхідність збереження їхньої сімейно-трудової природи як запоруки подальшого існування сільських територій, що мають являти собою соціально-економічну базу для сталого розвитку конгломерату підприємницьких одиниць сімейного типу. Зазначені питання, які є актуальними, в тому числі, для забезпечення функціонування вітчизняної аграрної галузі, потребують свого вивчення.

Як відомо, еволюційний перехід на товарні принципи ведення господарської діяльності став основою функціонування сучасного підприємництва, оскільки створив передумови для забезпечення розвитку економіки в режимі постійного розширеного відтворення. Товарне виробництво передбачає, з одного боку, необхідність повного відшкодування затрат на виробництво, як умову для подальшої економічної діяльності, при цьому стимулюючи власника засобів виробництва до скорочення витрат живої та уречевленої праці на одиницю продукції шляхом максимізації рівня механізації та автоматизації виробничого процесу, а, при можливості, застосування штучного інтелекту. Разом із цим результативність господарської діяльності, а саме споживча вартість товарів та послуг визначається кінцевим споживачем у відповідності до закону вартості. Таким чином, рівень ефективності функціонування економічної одиниці в умовах ринкової моделі визначається як співвідношенням вартості і споживної вартості, що відображається показником «рентабельність», так і питомою вагою реалізованої продукції (показник «товарність»).

При цьому будь-яка нереалізована продукція, згідно принципів ринкової економіки, свідчить про її невідповідність вимогам ринку та потребам споживачів. Слід відзначити, що дане правило є справедливим для галузей промисловості, сфери послуг, проте для сільського господарства мають місце певні виключення, пов'язані із можливістю (а часто і необхідністю) використання частки виробленої продукції в якості засобів виробництва інших галузевих напрямків в масштабі окремого підприємства (зерно для насіння, молоко та молокопродукти для годівлі худоби тощо). Зокрема, великі агропромислові формування створюють систему поєднання сільськогосподарського та промислового виробництв, що дозволяє отримувати синергійний ефект шляхом зменшення втрат сільськогосподарської продукції, утилізації нестандартної

сільськогосподарської продукції та побічних відходів, зменшення витрат на транспортування та ін.

Необхідно відзначити, що існуючі наукові підходи щодо оцінки рівня товарності виробництва сільськогосподарської продукції, на нашу думку, потребують певних коригувань, оскільки не відображають сучасної специфіки функціонування вітчизняного аграрного сектору, багатуукладної структури сільгоспвиробників, особливостей обраних напрямків спеціалізації в різних організаційно-правових формуваннях, практичного зникнення системи великотоварних село утворюючих сільськогосподарських підприємств, діяльність яких передбачала наявність 3-4 чітко виражених галузевих напрямків.

Зокрема В.Г. Андрійчук виділяє абсолютну та відносну товарність сільськогосподарського виробництва. Відносну товарність характеризують показники рівня товарності, що визначаються по кожній галузі підприємства як процентне відношення товарної продукції до валової, взятих у натуральному виразі. Рівень товарності визначається і в цілому по підприємству, однак для цього товарна продукція має бути оцінена у вартісному виразі за порівнянними цінами валової продукції, виключивши з її складу приріст незавершеного виробництва, приріст вартості молодих багаторічних культурних насаджень і малотоварні продукти (солону, гній, зелену масу) [15]

На нашу думку, за сучасних умов гній вже не може вважатися мало товарним продуктом, його реалізація відбувається дрібнооптовими партіями, і даний товар користується стабільним попитом, незважаючи на зростання цін на нього. Включення гною до малотоварної групи є наслідком колгоспно-радгоспного підходу до оцінки стану та перспектив сільського господарства як галузі, коли належна організація товарного виробництва в аграрному секторі ототожнювалася із наявністю на підприємстві понад 1000 га сільськогосподарських угідь, середнього штату найманих працівників 150-200 осіб, а також розвинених 3-4 напрямків

спеціалізації, серед яких обов'язково мало бути молочне та (або) м'ясне скотарство при відповідній чисельності стада. За сучасних умов, коли поголів'я ВРХ суттєво скоротилося, а якість ґрунтів суттєво погіршилася внаслідок нераціонального використання, гній є таким же товаром, як сироватка або субпродукти.

З цих же позицій абсолютна товарність у рослинництві розраховується в натуральному виразі діленням обсягу товарної продукції окремої культури на її посівну площу. В тваринництві її визначають за двома показниками: 1) діленням обсягу товарної продукції певного виду на середньорічне поголів'я тварин, від якого одержана ця продукція; 2) відношенням певного виду тваринницької продукції до відповідної земельної площі. Продукція великої рогатої худоби та овець розраховується на площу сільськогосподарських угідь, свиней — на площу ріллі, птиці — на посівну площу зернових. У цілому по господарству абсолютна товарність визначається відношенням грошової виручки від реалізації продукції до площі сільськогосподарських угідь [15].

Запропоновані наукові підходи щодо оцінки абсолютної товарності в птахівництві також, на нашу думку, відносяться до того періоду, коли сільськогосподарські підприємства займалися птахівництвом, маючи власну потужну кормову базу, внаслідок наявності значних земельних угідь, причому птахівництво не було єдиним виробничим напрямком. Проте за сучасних умов спостерігається остаточне переміщення птахівництва із сільськогосподарських підприємств, які мають власну кормову базу на птахофабрики, де виробництво продукції здійснюється на промислових засадах.

Як зазначає Ю.Кернасюк, значне зростання виробництва продукції птахівництва стало можливим передусім за рахунок будівництва в Україні сучасних високотехнологічних птахофабрик і комплексів, які забезпечені технікою й обладнанням як провідних світових, так і вітчизняних виробників. У результаті проведеної модернізації і залучення інвестицій, а

також кращих іноземних та вітчизняних технологій відбулося зростання обсягів виробництва м'яса птиці. Організація годівлі на підприємствах даного типу передбачає застосування комбікормів та кормових сумішей, які, в свою чергу, виробляються спеціалізованими фірмами [142].

Ще одним фактом, який вказує на необхідність зміни наукових підходів щодо визначення рівня абсолютної товарності в птахівництві, є переорієнтація сільгоспвиробників, перш за все фермерів, на виробництво зернових культур з їхньою подальшою реалізацією, уникаючи використання вирощеної продукції на кормові цілі. Виключення робиться для відходів або некондиційного зерна. Відкритість української економіки, її інтеграція у макроекономічний простір у поєднанні із стабільним попитом на зерно на світовому ринку обумовлює можливість ефективного функціонування малих моноспеціалізованих сільськогосподарських підприємств, що займаються вирощуванням зернових або технічних культур, реалізуючи вирощену продукцію трейдерам. Водночас дана модель ведення господарської діяльності, на нашу думку, є більшою мірою результатом стратегії самовиживання, що реалізується нині представниками вітчизняного фермерства і характеризується низьким рівнем диверсифікації господарської діяльності, а також певною консервативністю у виборі її напрямків.

Саме тому ми не можемо повністю погоджуватися із думкою М.А. Місевича, який пропонує відносити до високотоварних сільськогосподарських підприємств суб'єкти господарської діяльності з загальною площею сільськогосподарських угідь не менше 1000 га, які характеризуються незменшуваним рівнем товарності ($\geq 75\%$) протягом кількох років (не менше 3 років) [207].

На нашу думку, даний підхід недоцільно використовувати для характеристики фермерських господарств, перш за все, внаслідок визначального характеру землекористування як головного індикатора рівня товарності суб'єкта системи аграрного виробництва. Хоча

«аграрний» означає «земельний», слід відходити під кількісних показників діяльності підприємницьких структур, віддаючи пріоритет якісним (рівень товарності). Ми погоджуємося із необхідністю аналізу використання ресурсного потенціалу (зокрема земельних ресурсів) для висновків щодо характеру діяльності фермерського господарства, проте більш інформативними є порівняння ефективності використання земельних, майнових та трудових ресурсів на підприємстві із відповідними показниками в масштабі регіону. Даний підхід є особливо актуальним для оцінки функціонування сімейних ферм, які розглядаються нині як один з основних напрямів розвитку вітчизняного фермерства, підвищення рівня ефективності галузі та поліпшення соціально-економічного стану сільських територій.

Визначаючи підприємницьку одиницю як «конкурентоспроможне фермерське господарство», нами приймаються до уваги наступні складові функціонування даного виду сільськогосподарських підприємств.

1. Забезпечення належного рівня товарності виробленої продукції, товарів та послуг. Наведений вище показник 75% від загального обсягу виробництва, на нашу думку, може використовуватися як ідентифікуючий критерій, проте, аналізуючи господарську діяльність на рівні конкретного виробництва доцільно включати в категорію «товарної» продукцію, яка була використана для видачі робітникам в рахунок заробітної плати, а також використовувалася для ведення подальшої господарської діяльності (насіння, корми тощо).

2. Сімейно-трудова форма господарювання як базова складова економічної діяльності. Оскільки, згідно чинного законодавства, основу фермерського господарства як виробничої одиниці, має становити праця членів його родини, то, на нашу думку, її питома вага, в свою чергу, повинна складати не менше 55% в загальному обсязі. Відповідний відсоток можливо розраховувати, як із структури затрат живої праці, так і шляхом аналізу структури затрат на заробітну плату членів фермерського

господарства, оскільки організаційно-управлінська діяльність, пов'язана із обробкою інформації, прийняттям рішень (маркетолог, бухгалтер, системний аналітик) є не менш важливою для забезпечення конкурентоспроможного функціонування фермерського господарства, ніж праця тракториста, водія тощо.

3. Конкурентоспроможність будь-якого підприємства визначається не обсягом ресурсів, що використовується в процесі економічної діяльності, а результатом їхнього використання, порівняно із аналогічними результатами потенційних конкурентів. Приймаючи до уваги той факт, що члени фермерської родини є одночасно власниками підприємства та мають право на частку в доходах господарства, доцільно, на нашу думку, розглядати як альтернативу заробітній платі для цієї категорії виробників-власників бажаний обсяг доходів, як в цілому на родину, так і на конкретну особу. Відносиний характер конкурентоспроможності як економічної категорії передбачає порівняльну оцінку усіх її елементів (ціна, якість продукції, заробітна плата робітників тощо) як запоруку успішного функціонування підприємницької одиниці у агресивному бізнес-середовищі.

Враховуючи наведені вище аргументи, на нашу думку, конкурентоспроможним фермерським господарствам доцільно вважати суб'єкти господарської діяльності, що отримали відповідний юридичний статус, характеризуються стабільним рівнем товарності виробленої продукції (70-75%), основою діяльності яких становить праця власників-членів (понад 55% від загального обсягу), а основні результативні показники відповідають аналогічним даним на рівні регіону.

В останньому випадку доцільно розглядати процес функціонування фермерського господарства не тільки в економічній площині, порівнюючи результати (валова, товарна продукція) та затрачені ресурси (земельні, трудові, матеріальні, фінансові). Невід'ємною складовою конкурентоспроможного сталого розвитку фермерського господарства є

забезпечення належного рівня задоволення потреб членів, причому останній критерій конкурентоспроможності сімейного сільськогосподарського підприємства визначається впливом комплексу факторів (рис. 1.8).

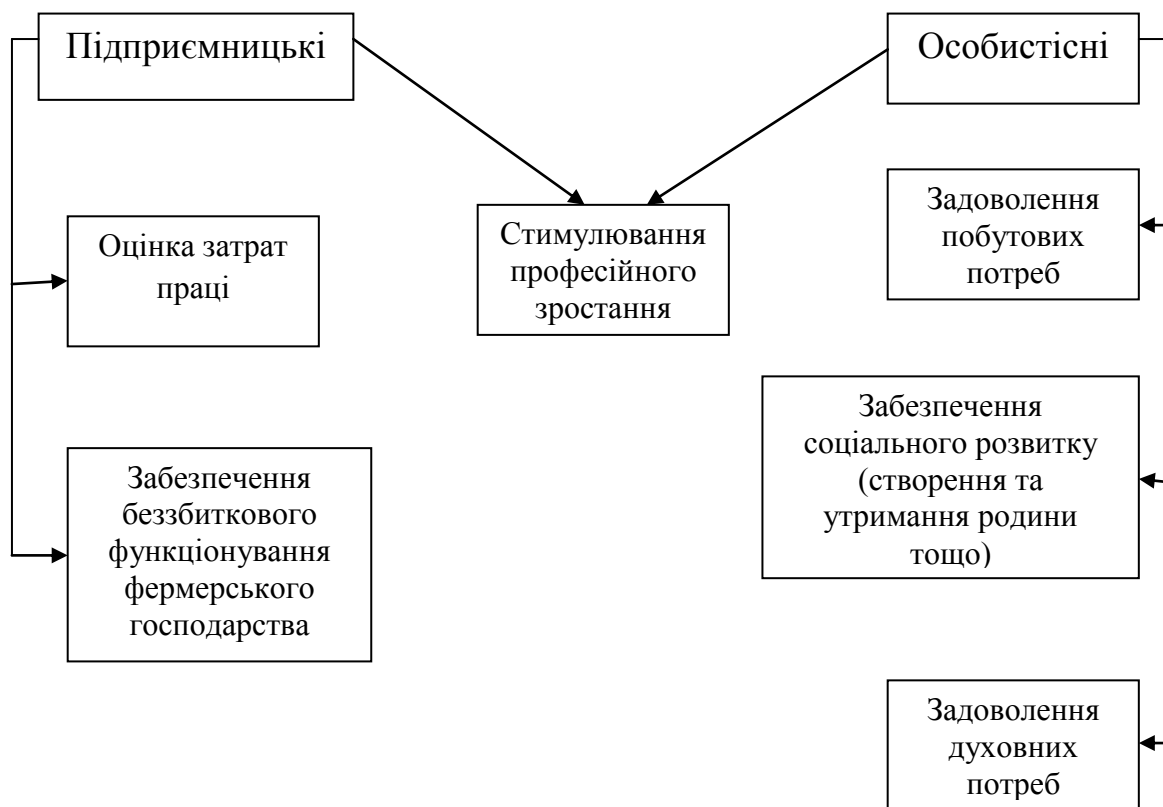


Рис. 1.8. – Фактори, що визначають бажаний рівень доходу фермерського господарства

В процесі свого функціонування фермерське господарство має не тільки забезпечити безбитковий характер виробництва, а й зберегти спроможність до самовідтворення, причому у зростаючих масштабах. При цьому надзвичайно важливим є орієнтація перш за все на використання трудових ресурсів членів родини, або осіб, що знаходяться у родинних зв'язках, що не тільки сприятиме зміцненню фермерського господарства як підприємницької одиниці, а й позитивно впливатиме на демографічні процеси в сільській місцевості.

В цьому зв'язку важливим аспектом розвитку фермерського господарства як високотоварної конкурентоспроможної підприємницької одиниці є забезпечення діалектичного поєднання максимізації доходу як

основної мотивації подальшої діяльності, а також збереження сімейно-трудової природи даного суб'єкту аграрного підприємництва.

Як зазначав О.В. Чаянов, масштаби економічної діяльності сімейно-трудового господарства, як споживчого, так і товарного типів, є обмеженими згідно положень теорії трудоспоживчого балансу, за якою рівень підприємницької активності даних формувань визначається співвідношенням ступеня задоволення потреб членів господарства із ступенем тяжкості витраченої праці причому обидва показники оцінюються членами селянського господарства суб'єктивно, виходячи з реалій сьогодення [307].

Сімейне господарство, основу функціонування якого становить використання найманої праці, теоретично не має обмежень у своєму розвитку, що і створює підстави для конкурентної боротьби за ресурси (перш за все, земельні) та ринок збуту, який формується за сучасних умов переважно трейдерськими компаніями. Враховуючи той факт, що переважна більшість виробленої фермерами продукції так чи інакше орієнтована на зовнішній ринок (зерно, соняшник тощо), слід відмітити, що на даному етапі негативні наслідки олігопсонії з боку трейдерських фірм не є настільки вразливими для сільгоспвиробників.

На нашу думку, у випадку перетворення сімейно-трудового фермерського господарства на формально фермерське, а фактично приватне підприємство, де участь членів-власників обмежується організаційно-управлінськими функціями, загострення конкурентної боротьби між фермерами в межах адміністративно-територіальної одиниці стане неминучим. Враховуючи консервативність аграріїв у обранні напрямків виробничої діяльності, а також низьку привабливість вітчизняного села як інвестиційного об'єкту, нами прогнозується наступний розвиток конкурентних відносин в сільському господарстві між підприємницькими структурами сімейного типу.

Основним виробничим ресурсом, який може бути об'єктом конкурентної боротьби між фермерами, враховуючи низький рівень зайнятості сільського населення, є земельні площі (табл.1.5).

Таблиця 1.5

Соціально-економічні наслідки конкуренції за ресурси між фермерськими господарствами*

Вид ресурсів	Умови конкуренції	Наслідки	
		Економічні	Соціальні
Земля	Відсутність функціонуючого ринку землі, обмеження підприємницької активності агрохолдингів в регіонах, концентрація значної частки земельних ділянок у приватних землевласників, що проживають в сільській місцевості	Підвищення рівня ефективності використання земельних ресурсів, прозорість орендних відносин, диверсифікація напрямів діяльності фермерських господарств	Зростання рівня доходів землевласників, можливе погіршення якості ґрунтів внаслідок нерационального використання земель
Робоча сила	Високий рівень безробіття на селі, відсутність належного рівня забезпеченості кваліфікованих кадрів, виходячи із галузевої та організаційно-правової специфіки	Підвищення продуктивності праці аграріїв, формування інтеграційних зв'язків між малим аграрним бізнесом та регіональними науково-навчальними центрами, розвиток несільськогосподарських галузей та видів діяльності	Підвищення рівня зайнятості сільського населення, зростання привабливості сільських територій як інвестиційного об'єкту

* Джерело: результати досліджень автора

Необхідно відмітити, що в процесі трансформації майнових відносин в аграрному секторі на селі сформувався певний прошарок осіб, які отримали земельні ділянки в процесі розпаювання, однак з різних причин (відсутність фізичної можливості, належної матеріальної бази тощо) їх не обробляють.

Водночас, внаслідок відсутності реально функціонуючого ринку земельних ресурсів, ціна землі, а отже орендна плата за неї, формується непрозоро, що відповідним чином впливає на рівень доходів землевласників.

Як наслідок, цінова конкуренція є основною у випадку загострення суперництва між аграріями за земельні ділянки, що пропонуються селянами для оренди.

До позитивних наслідків даного суперництва ми можемо віднести зростання рівня доходів землевласників, а також підвищення рівня ефективності використання земельних площ, що, в свою чергу, може призвести до негативних результатів, враховуючи часту практику ігнорування сільгоспвиробниками екологічних норм використання природних ресурсів.

До позитивних наслідків даного суперництва ми можемо віднести зростання рівня доходів землевласників, а також підвищення рівня ефективності використання земельних площ, що, в свою чергу, може призвести до негативних результатів, враховуючи часту практику ігнорування сільгоспвиробниками екологічних норм використання природних ресурсів.

Нівелювати негативні наслідки конкурентної боротьби за земельні ресурси можливо за рахунок активізації процесів диверсифікації підприємницької активності фермерських господарств, відходу від домінуючих стереотипних галузевих напрямків на користь нових науковомістких видів діяльності, які передбачають використання кваліфікованої робочої сили. Останній мотиватор стимулюватиме членів-власників та найманих працівників до постійного професіонального самовдосконалення як запоруки зростання власного рівня доходів та підвищення соціально-економічного статусу.

Як бачимо, ще одним аспектом конкурентних відносин в сфері суперництва за доступ до ресурсів є боротьба за кваліфіковану робочу

силу. Слід відмітити, що за умов низького рівня зайнятості на селі, а також суттєвих труднощів у практичній реалізації потенціалу для висококваліфікованих кадрів створюється уява, що потреби у відповідних фахівцях (маркетолог, фінансист, бухгалтер за видами діяльності, системний аналітик) практично не існує. Проте, на нашу думку, це є лише результатом ліквідації системи крупно товарного сільськогосподарського виробництва, яку необхідно відтворювати на базі малого та середнього підприємництва. Необхідність здійснювати власну економічну діяльність на засадах сталого розвитку вимагатиме від фермерів адаптації до сучасних умов ведення господарської діяльності, що, в свою чергу, передбачає постійний моніторинг регіонального економічного простору, коротко - та середньострокове планування функціонування підприємницької одиниці тощо.

Таким чином, основними засадами конкурентоспроможного розвитку високотоварних фермерських господарств є наступні.

1. Високий рівень товарності виробництва є однією із невід'ємних складових ефективної економічної діяльності, оскільки дозволяє підприємницькій структурі здійснювати виробничий процес із залученням засобів механізації та автоматизації на засадах самофінансування. Як зазначав О.В. Чаянов, досліджуючи особливості розвитку без найманих сімейно-трудоових господарств, однією з проблем їхнього ефективного функціонування є неможливість раціонального використання трудових ресурсів внаслідок низького рівня матеріально-технічного забезпечення [279]. Перед сучасними фермерськими господарствами не стоїть питання фактичної відсутності земельних площ для обробітку, при цьому переважна більшість із них знаходиться між собою в рівних конкурентних умовах.

2. Забезпечення системного підходу в організації високотоварного виробництва на рівні господарства, враховуючи не тільки рівень товарності окремих галузей, та й загального обсягу продукції.

Основним критерієм оцінки конкурентоспроможності підприємницької одиниці є кінцеві економічні показники (загальний рівень товарності продукції, загальний обсяг прибутку, рівень рентабельності тощо). Як вже зазначалося, важливим фактором підвищення економічної стійкості господарства, його конкурентоспроможності як підприємницької одиниці, є його спроможність здійснювати власну економічну діяльність по декількох галузевих напрямках, знижуючи тим самим можливі негативні наслідки впливу природних та природно-кліматичних факторів, що характерні для сільського господарства. За цих умов характер рівня товарності має оцінюватися, враховуючи специфіку взаємопов'язаності галузей в межах конкретного сільськогосподарського підприємства.

3. Поєднання високотоварного та високотехнологічного характеру виробництва товарів та послуг із збереженням сімейно-трудої форми організації економічної діяльності. Практична реалізація стратегії диверсифікації діяльності фермерських господарств як форми підприємницької діяльності, так і на рівні окремих виробничих одиниць є можливою за наявності широкого спектру науково обґрунтованих моделей ведення сільськогосподарського виробництва, що мають включати в себе не тільки суто економічні показники (прогнозований рівень рентабельності, термін окупності затрат, необхідний обсяг капіталовкладень), а й вимоги до членів-учасників фермерського господарства (професійна кваліфікація, фізичні якості, режим праці тощо).

4. Відсутність перспектив конкурентоспроможного функціонування високотоварного фермерського господарства в якості автономної підприємницької одиниці, яка не інтегрована в системи національних та регіональних інститутів, що беруть на себе виконання соціально-економічних функцій. За умов фактичного самоусунення загальнодержавних інституцій від процесів стимулювання розвитку сфери середнього та малого аграрного підприємництва, забезпечення гарантованого збуту продукції як необхідної умови забезпечення

стабільного високотоварного виробництва є можливим шляхом входження в систему відповідних міжгосподарських об'єднань кооперативно-корпоративного типу з метою організації реалізації виробленої продукції на засадах довгострокових контрактних відносин.

Водночас необхідно відзначити, що забезпечення ефективного використання конкурентних переваг фермерського господарства як специфічної форми аграрного підприємництва передбачає наявність належних методичних підходів щодо оцінки результативності застосування наявного ресурсного потенціалу, враховуючи не тільки суто економічний аспект діяльності сільськогосподарських підприємств сімейного типу, а й приймаючи до уваги необхідність виконання низки соціальних функцій.

Особливість маркетингового забезпечення конкурентоспроможності фермерських господарств залежить від великої кількості факторів, які умовно можна поділити на внутрішні: (земля та її якість, трудові ресурси, засоби виробництва, матеріалозабезпеченість, ступінь кооперування господарської діяльності) та зовнішні – селекційно-генетичний і агроіокліматичний потенціал регіону, законодавча база, державна підтримка фермерських господарств, кредитна система, умови реалізації продукції та матеріально-технічне забезпечення, діяльність інших господарств-конкурентів [99].

Агроримаркетинг є досить складним і багатогранним економічним явищем. Це обумовлено специфікою сільського господарства, а саме – сезонністю виробництва, працею із живими організмами, розосередженістю виробництва, залежністю від природних та погодних умов, різноманітністю форм власності тощо. Зростання значення агроримаркетингу зумовлено також орієнтацією на виробництво інноваційної продукції, прагненням до утримання позицій на існуючих та пошуком можливості завоювання нових ринків [71]. У процесі трансформації розвинених країн від постіндустріальної моделі до

економіки знань стало очевидно, що конкурентоспроможність бізнесу повинна базуватися, насамперед, на вартості (значущості), а не на ціні товару. Чим більше ноу-хау в продукції або в процесі її виробництва, у випадку сировинних галузей, тим вища її вартість, стійкіша організація, вищий її кредитний рейтинг. Додана вартість створюється значною мірою за рахунок інновацій, впровадження яких вимагає кваліфікованої робочої сили, за рахунок певної корпоративної політики, мета якої – виховання здатності до сприйняття нового. Суб'єктивний опір інноваціям, є, скоріше, правилом, ніж виключенням [210].

В умовах високої конкуренції на регіональних ринках, фермерські господарства повинні значно більше уваги приділяти формуванню і підтримці різних форм взаємовідносин. Співробітництво в сучасній економіці стає для фермера основою генерування знань, навиків, розвитку технологій, інновацій, підвищення конкурентоспроможності господарства, яке ґрунтується на довгострокових відносинах з усіма зацікавленими учасниками певного ринку (табл.1.6).

Конкурентна перевага фермерського господарства ще й в тому, що кожен фермер здійснює індивідуальний підхід у процесі взаємодії із споживачем. При цьому його основною метою є побудова системи довгострокових відносин з клієнтами. Клієнт і система взаємодії з ним стає одним з провідних активів і факторів ринкової стійкості фермерського господарства, його конкурентною перевагою.

Конкурентна перевага фермерського господарства ще й в тому, що кожен фермер здійснює індивідуальний підхід у процесі взаємодії із споживачем. При цьому його основною метою є побудова системи довгострокових відносин з клієнтами. Клієнт і система взаємодії з ним стає одним з провідних активів і факторів ринкової стійкості фермерського господарства, його конкурентною перевагою. Ось чому маркетингова концепція господарювання сприяє формуванню конкурентоспроможності і забезпеченню системи цілей суб'єкта господарювання.

Управління маркетингом в системі фермерських господарств*

Найменування підходу	Сутність	Характерні особливості	Перспективи реалізації в системі фермерських господарств
Вдосконалення виробництва	головною перевагою вважається відносно низька ціна продукції	можливе за виключних умов значного перевищення попиту над пропозицією, відсутності товарів субститутів	Можливе застосування за наявності ефективно функціонуючих галузевих напрямків, стабільного попиту на продукцію
Вдосконалення якості товару	головною перевагою вважається відмінні, унікальні якості товару		
Інтенсифікація комерційних зусиль	ґрунтується на інтенсивному просуванні товарів, що виробляє господарство	передбачає активне використання наявних людських ресурсів при агресивній рекламній компанії	практична реалізація ускладнюється відсутністю належної кількості людських ресурсів та розвиненої інформаційної мережі
Чистий маркетинг	ґрунтується на виробництві товарів, які відповідають потребам споживачів	маркетинговий інструментарій спрямований на дослідження потреб споживачів, їх передбачення	потребує наявності постійно діючої служби моніторингу відповідних сегментів ринку сільськогосподарської продукції та фахівців із розробки товарів
Соціально-орієнтований маркетинг	орієнтована на створення власного позитивного іміджу перед споживачами у якомога довшій перспективі	власне задоволення потреби відходить на другий план, посилюються акценти щодо підвищення загального добробуту суспільства	можлива за умов інтеграції фермерського господарства у регіональні проекти щодо сталого розвитку сільських територій

Авторська розробка з використанням [121], [335]

Основним завданням у ринковій економіці є оптимальне рішення щодо забезпечення прибуткової діяльності підприємства, утримання ринкових позицій у довгостроковій перспективі, задоволення потреб у високоякісній, безпечній продукції фермерів [102]. При цьому безпечність продукції має бути дотримана на декількох рівнях. Сільськогосподарські

товари мають бути нешкідливими для здоров'я споживача. Важливим також є уникнення шкідливого впливу діяльності фермерів на навколишнє середовище. В цьому плані корисним для вітчизняних товаровиробників є досвід іноземних підприємств, що переходять до впровадження так званої концепції «екологічної стійкості», що дає можливість підтримувати прибуткову діяльність без шкідливого впливу на екологію [295].

Враховуючи багатоаспектність поняття «маркетинг», у зарубіжній і вітчизняній теоріях сформовано декілька підходів щодо управління ним. Нині виділяють п'ять основних: а) вдосконалення виробництва; б) вдосконалення товару; в) інтенсифікація комерційних зусиль; г) чистий маркетинг; д) соціально-орієнтований маркетинг [70].

У сучасній практиці управління маркетингом на підприємствах можуть використовуватися всі п'ять перерахованих концепцій залежно від наявних потреб підприємства та ситуації, що сформувалися у зовнішньому середовищі. Водночас, як бачимо, для фермерських господарств ми не можемо однаково ефективно використовувати увесь спектр маркетингових прийомів. Так, зокрема, застосування концепції інтенсифікації комерційних зусиль ускладнюється необхідністю залучення великої кількості людських ресурсів, що, враховуючи розміри середнього вітчизняного фермерського господарства, є досить складним. Також, на нашу думку, реалізація концепції чистого маркетингу на базі фермерського господарства є можливою лише за умов постійної діяльності маркетингової служби.

Водночас обидві зазначені концепції можуть бути застосовані у випадку функціонування фермерського господарства як складової міжгосподарського об'єднання кооперативно-корпоративного типу. Концепція соціально-етичного маркетингу також реалізовуватиметься даними представниками аграрного підприємництва у випадку їхньої інтеграції у регіональні та муніципальні програми, спрямовані на

забезпечення сталого розвитку сільських та міських територій, вирішення відповідних соціально-економічних питань.

Сучасною ознакою застосування маркетингових концепцій є комплексний підхід і швидке реагування на зміни оточуючого середовища. Цій вимозі відповідає концепція холістичного (цілісного) маркетингу.

Концепція холістичного маркетингу, за Ф. Коттлером і К. Келлером, зводиться до зміни ролі маркетингу в організації. Холістичний маркетинг містить чотири основні компоненти: маркетинг ринкової орієнтації, соціально відповідальний, інтегрований і внутрішній маркетинг.

Емпіричні дослідження розвитку фермерських господарств і праці вітчизняних дослідників засвідчують, що вітчизняні товаровиробники агропродовольчої продукції виявилися аутсайдерами й не здатні на рівні конкурувати з іноземними.

На початкових стадіях становлення ринкової економіки конкуренція між фермерами ґрунтувалася на цінових параметрах продукції та їх якісних показниках. У сучасних умовах ринки стають конкурентами, при цьому виробництво подібних товарів унеможлиблює конкуренцію лише на основі якості чи ціни. Фермери як маркетологи намагаються знайти альтернативні важелі впливу на споживчий вибір, підвищуючи ефективність діяльності господарства та не забуваючи про необхідність задоволення потреб споживачів.

Нині недостатньо мати певний набір конкурентних переваг і за їх допомогою вести конкурентну боротьбу на ринку. Необхідно оптимально поєднувати конкурентні переваги та компетенції суб'єкта господарювання із врахуванням сильних і слабких позицій внутрішнього середовища, з одного боку, та можливостей і загроз – з іншого; та із врахуванням цих аспектів виробити довгострокову стратегію й ефективно використовувати маркетинговий інструментарій, який необхідно застосовувати відповідно до структури ринку.

Посилення конкуренції у виробництві і реалізації сільськогосподарської продукції та сировини між вітчизняними виробниками, збільшення присутності на національному ринку іноземних товаровиробників, продукція яких займає все більші сегменти ринку, зниження рівня платоспроможності споживачів зумовлюють необхідність мобілізувати потужності й утримати позиції українськими товаровиробниками на внутрішньому агропродовольчому ринку.

Конкурентоспроможність будь-якого господарства визначається не обсягом ресурсів, що використовується в процесі економічної діяльності, а результатом їхнього використання, порівняно із аналогічними результатами потенційних конкурентів. Звідси, конкурентоспроможним фермерським господарством доцільно вважати суб'єкти господарської діяльності, що отримали відповідний юридичний статус, характеризуються стабільним рівнем товарності виробленої продукції (70-75%), основою діяльності яких становить праця власників-членів (понад 55% від загального обсягу), а основні результативні показники відповідають аналогічним даним на рівні регіону.

ДОВІДКОВО:

Стратегічний пріоритет

«Розвиток підприємництва та малих форм господарювання на селі»

Цілі	Індикатори	Цільові показники (2025 р.)
Формування конкурентного підприємницького середовища, спроможного забезпечити зайнятість і зростання доходів працездатного сільського населення, просування сільськогосподарської продукції на максимально вигідних для сільськогосподарських товаровиробників умовах, збільшення доходів сільських підприємств, домогосподарств і громад	<ul style="list-style-type: none"> ✓ збільшення кількості суб'єктів малого і середнього підприємництва та зайнятості у підприємницьких структурах, що функціонують на селі; ✓ збільшення частки доходів сільських домогосподарств від підприємницької діяльності та самозайнятості 	<ul style="list-style-type: none"> - створення підприємницьких структур в усіх сільських населених пунктах загальною чисельністю біля 200 тисяч сімейних фермерських господарств на основі трансформованих особистих селянських господарств; - щорічне створення нових малих підприємств у сільській місцевості на рівні 1,5–2 тис. од.; - частка доходів сільських домогосподарств від підприємницької діяльності та самозайнятості – 13 %

РОЗДІЛ II

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

2.1. Методологічні основи оцінки конкурентоспроможності суб'єктів аграрного виробництва

Процес наукового дослідження являє собою складний багатоетапний та багатоаспектний комплекс заходів, що має переслідувати конкретну мету, вивчаючи відповідний об'єкт з чітко визначених позицій, абстрагуючись від зайвого впливу екстернальних факторів. Проте результативність наукової діяльності багато в чому обумовлюється не тільки обраним методичним інструментарієм, асортимент якого впливає із тематики та об'єкту дослідження.

Важливе значення має першочергове загальне тематико-ідеологічне посилення, за яким дослідник формує мету, обирає об'єкт та застосовує методичні прийоми. Інакше кажучи, мова йде про методологію дослідження, яка є його підґрунтям, сутнісною основою і теоретичним каркасом. В цьому зв'язку слід відзначити, що термін "методологія" не має однозначного трактування і передбачає декілька наукових тлумачень своєї змістовної природи, виходячи із диференційних підходів та концептуальних положень.

Так філософський словник виділяє два аспекти даного терміну, а саме:

- сукупність пізнавальних засобів, методів, прийомів, що використовуються у певній науці;
- галузь знань, яка досліджує засоби, передумови, та принципи організації пізнавальної та практично - трансформуючої діяльності.

Основними функціями методології є виявлення сутності наукової діяльності та її взаємозв'язків із іншими сферами діяльності, а також удосконалення наукової діяльності за межами філософських підходів, базуючись на власних світоглядних та загальнометодологічних постулатах[302].

Електронна енциклопедія пропонує наступну дифініційну систему.

1. Методологія як певна сукупність філософських методів пізнання
2. Методологія як система методів пізнання, зокрема й конкретних, що являє собою певний арсенал методів діяльності.
3. Методологія як тип раціонально-рефлексивної свідомості, спрямований на вивчення, удосконалення і конструювання методів
4. Методологія як система принципів наукового дослідження; вчення про науковий метод пізнання законів природи за допомогою сукупності методів дослідження, що застосовуються в будь-якій науці відповідно до специфіки об'єкта її пізнання.
5. Методологія як спосіб дослідження взаємообумовленостей, взаємозв'язків і залежностей в системі знань та системі діяльності[1204].

Т.І. Яворська визначає поняття «методологія» як створення певної концепції наукового дослідження та теоретичне обґрунтування методів, які забезпечують одержання об'єктивної та достовірної інформації про досліджувані процеси та явища. М.В. Цюрупа та В.С. Ясинська розглядають термін "методологія" як вчення про доцільність та необхідність дослідження об'єкту і предмету певної науки, логічно пов'язаною сукупністю методів, спеціальними засобами і процедурами на основі встановлених пізнавальних принципів [305],[328].

Як бачимо, існують два принципових підходи до тлумачення змістовної сутності поняття "методологія". По-перше, це сукупність засобів та прийомів вивчення об'єктивної реальності, враховуючи специфіку впливу соціально-економічних, організаційних та інших факторів, які визначають стан та особливості функціонування об'єкту

дослідження. Водночас методологія являє собою спосіб пізнання буття, і в даному випадку мова йде про сукупність певних наукових поглядів на природу об'єкта дослідження та його подальші перспективи. Цілком природно, що зазначені складові єдиної дефініції мають значні теоретичні сутнісні розбіжності. В. В. Россоха з цього приводу зазначає, що «методологія – це не лише сукупність знань, вона також є сферою пізнавальної діяльності, що проявляється у виробленні методологічних знань і способів їх добування. Поєднання “знаннєвого” і “діяльнісного” складників методології відбувається в результаті наукової діяльності» [259].

На думку П.М. Петровського, існують суттєві відмінності між методологією практичної діяльності та методологією пізнання, зокрема:

- мета, яка визначається як творення ефективної моделі практичної діяльності на відміну від мети пізнання – істини;

- розбіжності у визначенні ролі суб'єкта, оскільки на відміну від прагнення позбутися його впливу, що є характерним для гносеологічного підходу, тут суб'єктивні особливості посідають значне, якщо не визначальне місце;

- відмінностями впливу суб'єкта на об'єкт, доповнення врахування соціальної природи останнього у вигляді об'єктивованих форм культури чи у разі, якщо об'єктом змін виступають інші особи – їхньої внутрішньої, суб'єктивно зумовленої детермінації поведінки;

- характер взаємодії учасників трансформаційного процесу, яка перетворює їх на співсуб'єктів, а взаємодію на інтеракцію, що вимагає узгодження їх часткових функцій і підсилює роль управління [226].

Як бачимо, термін "методологія", не зважаючи на розбіжності у його тлумаченнях та широку дисперсність у формулюванні сутнісної природи, тісно пов'язаний із поняттям "метод", що являє собою або його складову, або елемент теоретичного підґрунтя.

Термін "метод дослідження" (від грецького *methodos* – шлях до чого-небудь) визначається як спосіб досягнення мети, спосіб застосування старого знання про раціональні рішення певних завдань для одержання відомостей про новий об'єкт або предмет досліджень. Згідно філософського енциклопедичного словника, метод, як засіб пізнання, є способом відтворення у мисленні предмета, що досліджується [204].

Обрання методичного інструментарію, як вже зазначалося раніше, не може бути спонтанним, а залежить від мети, об'єкту дослідження, а також завдань, що ставить дослідник перед собою, як орієнтири. Наявність великої кількості сучасних наукових методів, особливо таких, що базуються на даних експертних оцінок та опитувань, дає можливість для дослідника максимально ефективно відповісти на питання, що він ставив в процесі дослідження. Водночас необхідно відзначити, що сучасний науковий методичний інструментарій являє собою складну систему взаємопов'язаних прийомів обробки інформації.

Зокрема Ф.В. Зінов'єв виділяє наступну класифікацію методів наукового дослідження, виходячи з об'єкту та специфіки їхнього застосування.

1. Загальнонаукові методи.

1.1. Методи теоретичних досліджень (формалізація, аксіоматичний метод, метод ідеалізації, гіпотеза та пропозиція, абстрактно-логічний метод).

1.2. Методи емпіричних досліджень (спостереження, порівняння, вимірювання).

1.3. Методи емпіричних та теоретичних досліджень (аналіз і синтез, індукція та дедукція, моделювання).

2. Спеціальні методи.

2.1. Методи аналізу ситуації (термінологічний аналіз, методи формалізації економічних умов, метод балансових розрахунків, індексний

аналіз, контент-аналіз, групування, відносних величин, маркетингові методи, метод парних порівнянь, оцінка ресурсного потенціалу).

2.2. Методи прогнозування оцінки (метод оцінки сценаріїв, моделювання економічного розвитку, прогнозування на основі індикаторів, "Делфі" - метод, метод аналогії, екстраполяція, розрахунково-конструктивний метод, оцінка перспектив конкурентоспроможності, SPACE – матриця).

2.3. Нетрадиційні методи (управління проектами, методи оцінки тіньової економіки, оцінка інвестиційної привабливості, методи оцінки ризиків, оцінка конкурентоспроможності, оцінка людського розвитку, метод експертних оцінок, SWOT – аналіз) [124].

Специфіка методичних підходів щодо оцінки конкурентоспроможності обумовлюється низкою взаємопов'язаних та взаємозалежних факторів, які впливають із особливостей об'єкту дослідження, його багатоаспектності та особливостей, що є наслідком багатукладного характеру функціонування аграрної галузі.

По-перше, оцінка рівня конкурентоспроможності, тобто пристосованості до ринкових умов, передбачає обов'язкове співставлення із аналогічними показниками реальних або потенційних конкурентів на рівні регіону, або в масштабі національної економіки. Даний аспект вимагає обрання належної інформаційної бази, що може бути основою для розрахунку уніфікованих показників. Особливо це стосується перспектив співставлення результатів обробки даних по суб'єктах аграрного підприємництва різної організаційно-правової типології (сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, господарства населення тощо).

По-друге, термін "конкурентоспроможність" має два аспекти дослідження, а саме, "конкурентоспроможність продукції" та "конкурентоспроможність підприємства". Незважаючи на значні сутнісні розбіжності у природі кожного з показників, вони є взаємопов'язаними та впливають один з одного. Так забезпечення належного рівня

конкурентоспроможності окремих видів продукції є результатом не тільки відповідного ступеня техніко-технологічного забезпечення, а й наслідком загального стану розвитку підприємства в його організаційному та соціально-управлінському аспектах. Водночас конкурентоспроможне функціонування фірми за умов агресивного бізнес-середовища є можливим лише на основі відповідного рівня конкурентоспроможності по всіх галузевих напрямках та видах діяльності.

По-третє, оцінка рівня конкурентоспроможності, як на рівні окремого виду продукції, так і в масштабі підприємства, неможлива за одним чи двома показниками. Багатоаспектна соціально-економічна природа даного поняття обумовлює комплексний характер дослідження, а також інтегрованість фінального результативного показника. З цієї ж причини існує низка методичних підходів, які застосовуються з метою визначення ступеня відповідності даного суб'єкта підприємницької діяльності стандартам конкурентного середовища.

Методичні підходи, що використовуються для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, можна класифікувати наступним чином.

1. Інтегральні методи.
2. Методи, що базуються на теорії рівноваги фірми та галузі.
3. Методи, що базуються на результатах аналізу співставних переваг.
4. Методи, побудовані на основі теорії ефективної конкуренції.
5. Матричні методи.
6. Метод, що виходить з теорії мультиплікатора.
7. Метод визначення конкурентних позицій з урахуванням стратегічного потенціалу підприємства.
8. Методи, що базуються на порівнянні із еталоном.

Кожний з наведених методів передбачає використання відповідних показників, які мають належним чином характеризувати певні аспекти конкурентоспроможного розвитку конкретної галузі, або виробництва в

цілому, враховуючи необхідність протистояти потенційно негативному впливу навколишнього середовища.

Зокрема Н.Д. Найденов та В.П. Чесноков розглядають наступну класифікацію показників конкурентоспроможності продукції, враховуючи при цьому, як з результативність економічної діяльності (співвідношення затрат та результатів реалізації), а також необхідність відповідності кожного виду продукції належним стандартам та нормативам.

1. Показники якості. Відображають властивості товару, що набуваються ним в процесі виробництва як наслідок використання конкретної виробничої технології.

1.1. Стандартизовані показники. Визначаються діючими стандартами, нормами, рекомендаціями. До них відносять показники, що відображають призначення продукту, його ергономічні та естетичні властивості, ступінь уніфікації, рівень затрат енергетичних ресурсів тощо.

1.2. Регламентовані показники. Визначаються технічними регламентами та постановами. В дану групу слід віднести показники, що мають патентно-правову природу, характеризують рівень екологічної та загальної безпеки створеної продукції.

2. Економічні показники. Характеризують співвідношення затрат на виробництво і реалізацію продукції та отриманих результатів з урахуванням значення аналогічних показників, які сформувалися в існуючому конкурентному середовищі.

2.1. Одномоментні затрати на придбання продукції. Затрати, пов'язані із купівлею, транспортуванням та введенням її в експлуатацію. Включають в себе безпосередньо вартість виробу, затрати на транспортуванні, митні збори, монтаж, передпродажне обслуговування тощо.

2.2. Поточні затрати на експлуатацію продукцію. Включають в себе затрати на ремонт, обслуговування та утилізацію, амортизаційні відрахування, необхідні енергозатрати тощо [212].

Як зазначає В.Я. Кардаш, для оцінки конкурентоспроможності продукції рейтинговим методом, слід порівняти параметри продукції з відповідним товаром конкурента на предмет їхньої здатності задовольняти ту чи ту потребу покупця. З цією метою розраховують відповідні одиничні й групові показники. Показник рейтингу товару визначається за формулою

$$P_r = \sum_{i=1}^n Q_i \quad [2.1]$$

де P_r - рейтинг товару; Q_i - відносний показник якості товару; n - кількість показників якості, узятих для оцінки

Відносний показник якості товару обчислюється за формулами

$$Q = \frac{P_i}{P_{ib}} \quad [2.2]$$

або

$$Q = \frac{P_{ib}}{P_i}, \quad [2.3]$$

де P_i - одиничний показник якості, що оцінюється; P_{ib} - одиничний показник якості базової моделі [136].

Перша формула застосовується для оцінки тих показників, збільшення яких свідчить про підвищення якості продукції (потужність, продуктивність, ресурс, довговічність). Друга формула застосовується для оцінки співвідношення показників, зменшення яких забезпечує підвищення якості (зменшення матеріаломісткості, витрат пального, споживання енергії, похибки вимірювань тощо). Таким чином, для визначення рейтингу товару треба здійснити диференційовану оцінку окремих показників, добуток яких дасть можливість визначити загальну кількісну характеристику переваг одного виробу над іншим.

Груповий показник конкурентоспроможності (G) об'єднує одиничні показники (q_i) однорідної групи параметрів (технічних, економічних, естетичних) за допомогою вагових коефіцієнтів (a_i), визначених експертним способом:

$$G = \sum_{i=1}^n a_i q_i, \quad [2.4]$$

де n — кількість параметрів, що підлягають розгляду.

В окремих випадках можна використати інтегральний показник конкурентоспроможності (J), тобто відношення групового показника за технічними параметрами (G_T) до групового показника за економічними параметрами (G_e):

$$J = G_T : G_e. [136]. \quad [2.5]$$

О.М. Яценко пропонує для оцінки рівня конкурентоспроможності поліфункціональний показник, який являє собою функцію від чотирьох змінних, кожна з яких є показником конкурентоспроможності за певною ознакою. Математично поліфункціональна конкурентоспроможність має наступний вигляд

$$PC = f(KE, KI, KS, KN), \quad [2.6]$$

де PC – показник поліфункціональної конкурентоспроможності;

E – організаційно-економічні резерви і здатності;

KE – показник конкурентоспроможності за ознаками організаційно-економічних резервів та здатностей;

I – інституціональні та управлінські резерви і здатності;

KI – показник конкурентоспроможності за ознаками інституціональних та управлінських резервів і здатностей;

S – соціально-фахові резерви і здатності;

KS – показник конкурентоспроможності за ознаками наявності соціально-фахових резервів і здатностей;

N – природно-екологічні резерви і здатності;

KN – показник конкурентоспроможності за ознаками природно-екологічних резервів і здатностей [335].

Необхідно відзначити, що суттєвим недоліком даного методичного підходу є надзвичайна складність при здійсненні розрахунків, що, в свою чергу, знижує його практичну цінність для сільгоспвиробників, особливо

для фермерських господарств як потенційних користувачів. На нашу думку, за сучасних умов функціонування аграрного підприємництва назріли об'єктивні передумови для переосмислення місця та ролі аграрної науки, її функцій та вимог, що висувуються до результатів наукових досліджень. Це, зокрема, стосується наукових розробок в галузі оптимізації методології дослідження та застосування методичного інструментарію.

Окремо слід відмітити методика рейтингової оцінки конкурентоспроможності підприємства з використанням 4-х групових критеріїв. Так, зокрема до першої групи прийнято відносити показники, що характеризують управління виробничим процесом, характер техніко-технологічного забезпечення, а також використання основних засобів і робочої сили. Показники другої групи відображають рівень ефективності використання оборотних коштів. До третьої групи відносять показники, які характеризують систему управління процесом реалізації готової продукції. Четверта група включає в себе показники, які відображають цінові та якісні характеристики товару. Важливою складовою даною методики є наявність коефіцієнтів вагомості відповідних критеріїв, чисельне значення яких визначається експертним шляхом. [66, с.51]

Сучасні умови розвитку товарного сільськогосподарського виробництва обумовлюють зміну наукових підходів щодо критеріїв і показників оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. Враховуючи це, показник конкурентоспроможності має задовольняти наступним вимогам:

- відображати не лише поточний стан підприємства, а й визначати майбутні тенденції розвитку;
- адекватно характеризувати трансформації ринкової кон'юнктури;
- бути практично застосовним;
- не залежати від рівня монополізму підприємства.

Модель інноваційної економіки, що має бути побудована на базі аграрного сектору, передбачає тісний практичний взаємозв'язок між аграрною наукою та аграрним підприємництвом, постійний та безперервний взаємовигідний обмін інформацією та здатність підприємницької і наукових складових до співпраці на засадах самоорганізації.

На думку Ю.Є. Кирилова, основними методологічними орієнтирами конкурентоспроможного розвитку вітчизняного аграрного сектору є наступні.

1. Здійснення політики еволюційного долучення до світогосподарських зв'язків та дотримання принципу "реформування знизу".

2. Забезпечення реального статусу пріоритетності розвитку аграрного сектору в умовах глобалізації як найважливішого положення державної політики та регулювання.

3. Розвиток ринку землі як основного засобу сільськогосподарського виробництва та величезного економічного активу.

4. Створення умов та сприяння розвитку великих агропромислових формувань.

5. Створення умов щодо залучення та збільшення вкладу особистих селянських господарств і фермерів до розширення продовольчого ринку та експортного потенціалу.

6. Забезпечення функціонування мережі агросервісних підприємств.

7. Наявність державної програми підтримки сільськогосподарського машинобудування, розвитку ринку сільськогосподарської техніки.

8. Забезпечення експорту продукції переробки сільськогосподарської сировини.

9. Подолання монополізму в аграрному секторі, зокрема, в галузях переробки, збуту сільськогосподарської продукції, надання сервісних послуг.

10. Розвиток аграрної інфраструктури, рівень конкурентоспроможності якої має відповідати сучасним умовам, з урахуванням процесів глобалізації.

11. Створення якісно нової конкурентоспроможної системи управління розвитком аграрним сектором економіки.

12. Забезпечення соціальної спрямованості реформ в аграрній сфері [144].

Як бачимо, основними проблемами, що постали на сучасному етапі функціонування вітчизняного аграрного сектору, є, з одного боку, фактична неспроможність державних інститутів здійснювати ефективне управління діяльністю суб'єктів аграрного підприємництва, забезпечувати протидію монополістичним тенденціям з боку крупних агрокомпаній, створювати систему захисту малого бізнесу від потенційних негативних наслідків глобалізації економіки тощо. Існуючі механізми співпраці держави та малого аграрного підприємництва передбачають лише односторонній напрям доведення управлінських рішень, що приймаються "нагорі", практично без урахувань потреб і реальних можливостей вітчизняного селянства.

Водночас необхідно відзначити, що в процесі свого розвитку система вітчизняного малого аграрного бізнесу не змогла остаточно сформуватися як повноцінний інститут, із чітко визначеними вимогами щодо характеру ресурсного і техніко-технологічного забезпечення, необхідного для конкурентоспроможного ведення економічної діяльності. Існуючі елементи інтеграції вітчизняних фермерів та господарств населення в єдину спільноту, хоча і функціонують певним чином на регіональному рівні, все-таки, на нашу думку, виявилися не здатні інтегруватися загальнонаціональну соціально-економічну систему, що функціонує на засадах самоорганізації. Останній факт за сучасних умов є одним з визначальних для забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємницької структури.

Зазначені проблеми віддзеркалені у положеннях Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки, якими, зокрема передбачено її практичну реалізацію за наступними напрямками.

дерегуляція господарської діяльності;

реалізація державної регуляторної політики у сфері підприємництва;

розширення можливостей доступу суб'єктів малого і середнього підприємництва до отримання кредитних ресурсів;

надання підтримки інноваційно-орієнтованим суб'єктам малого і середнього підприємництва;

сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва;

підтримка діяльності суб'єктів малого і середнього підприємництва, у тому числі експортної діяльності;

розвиток соціальної відповідальності бізнесу на добровільних засадах для суб'єктів малого і середнього підприємництва;

удосконалення системи професійної освіти, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого і середнього підприємництва;

співпраця між державою, приватним сектором та громадськими організаціями у сфері навчання підприємству;

удосконалення системи інформаційної підтримки;

проведення моніторингу умов провадження підприємницької діяльності;

розширення можливостей участі суб'єктів малого і середнього підприємництва у реалізації проектів державно-приватного партнерства;

підвищення ролі місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування у підтримці розвитку малого і середнього підприємництва;

формування фонду нежитлових приміщень та земельних ділянок для надання в оренду суб'єктам малого і середнього підприємництва на пільгових умовах;

забезпечення розвитку сільськогосподарського підприємництва та кооперації [242].

Як бачимо, державною програмою передбачається посилення ролі малих форм аграрного підприємництва як селоформуючого фактора та важливої складової інституційного середовища, яке за сучасних умов поступово формується в системі сільських територій. Характер сформульованих завдань, вектор інституційного розвитку фермерських господарств, окреслений у зазначених заходах, обумовлює необхідність оптимізації теоретичних та методичних підходів щодо оцінки рівня конкурентоспроможності функціонування сільськогосподарських підприємств сімейного типу, враховуючи їхню соціально-економічну природу, а також необхідність інтеграції у регіональне інституційне середовище.

2.2. Методологічні засади конкурентних переваг фермерських господарств

Специфіка оцінки конкурентних переваг фермерських господарств як складової аграрного підприємництва обумовлюється низкою обставин, що впливають як із організаційно-господарської природи даної категорії сільгоспвиробників, а також обумовлені характером структурних трансформацій вітчизняного аграрного сектору як багатукладної системи.

1. Сучасні вітчизняні фермерські господарства являють собою результат тривалого процесу становлення, в результаті якого відбувалися зміни щодо бачення ролі даного суб'єкта аграрного виробництва у розвитку галузі, а також його впливу на характер розбудови сільських територій. На даному етапі діяльність селянських господарств сімейного типу, яка здійснюється на товарних засадах, тісно інтегрована у комплекс

виробничих та соціально-економічних процесів, як на рівні регіону, так і в макроекономічному масштабі.

Внаслідок цього результати економічної діяльності фермерських господарств здійснюють вплив не тільки на характер функціонування аграрної галузі, а й мають екологічне, соціально-адміністративне, а також культурне значення для ефективного функціонування сільських територій. Комплексний, системний характер діяльності фермерських господарств має бути відображений шляхом застосування відповідного методичного інструментарію та методологічних підходів.

В цьому аспекті, на думку В.К. Збарського, В.П. Горьового та А.М. Артеменко, до основних методологічних підходів при вивченні МФГ рекомендується віднести соціальний, екологічний, економічний, системно-структурний та територіальний. Саме такі підходи дають можливість пізнати найбільш характерні особливості, насамперед територіальної організації МФГ як суспільно-географічного утворення. Серед найпоширеніших методів дослідження соціально-економічної й територіальної організації МФГ слід виділити: історичний, розрахунково-конструктивний, абстрактно-логічний, монографічний, експертних оцінок, статистичний, картографічний тощо. Найпоширенішими прийомами і методами досліджень виступають: сукупність середніх та відносних величин; аналіз динамічних рядів, групування за обраними ознаками; кореляційний та регресійний, порівняльний, кластерний аналіз, типології та районування [118].

2. Фермерське господарство є повноцінним суб'єктом аграрного підприємництва, діяльність якого має здійснюватися у відповідності до вимог чинного законодавства, а також загальноприйнятих норм конкурентоспроможного функціонування підприємницької структури.

Законодавством України дана категорія сільгоспвиробників дифініціюється як формою підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну

сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства, відповідно до закону [244].

При цьому, згідно чинного законодавства, підприємницькою діяльністю визнається самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством.

Таким чином, функціонування фермерського господарства як економічної одиниці поєднує в собі можливість до самостійного обрання напрямів діяльності (переважно сільськогосподарського виробництва) із необхідністю компенсації затрат на виробництво і реалізацію продукції, особливо щодо співпраці із сторонніми особами і найманими працівниками. Принципи товарного виробництва, що лежать в основі підприємницького способу господарської діяльності, суттєвим чином впливають на характер і мотиваційну природу сімейного селянського господарства.

Підприємництво – це, по-перше, діяльність з власної ініціативи, не обумовлена сторонніми наказами чи зобов'язаннями; підприємець діє на свій розсуд без будь-яких застережень. По-друге, це діяльність постійного, тобто систематичного характеру. По-третє, така діяльність здійснюється на власний ризик підприємця. Це означає, що сам підприємець бере на себе будь-які наслідки підприємницької діяльності – як позитивні, так і негативні.

Специфіка підприємницької природи фермерського господарства неодмінно має відобразитися у теоретико-методологічних підходах, які використовуються для оцінки результатів його діяльності, а також визначення стану конкурентоспроможності і перспектив подальшого функціонування.

В.П. Горьовий та В.К. Збарський, розглядаючи сутність малого аграрного підприємництва, вказують на наступні аспекти, які обумовлюють специфіку теоретико-методичних підходів щодо його вивчення. По-перше, це динамічний характер розвитку даного інституту, причому інституційні межі даного сегменту аграрного виробництва не достатньо окреслені, що обумовлює проблеми із з визначенням кількісних і якісних характеристик, властивих цьому явищу. По-друге, має місце різниця у підходах до малого бізнесу з точки зору юриспруденції і з точки зору інших соціально-економічних наук, таких як економічна теорія, соціологія тощо. Даний факт призводить обумовлює відмінності у меті дослідження та трактуванні отриманих результатів [52].

Т.І. Яворська пропонує досліджувати результативність функціонування суб'єктів малого аграрного підприємництва, виходячи з того факту, що метою їхнього розвитку є здійснення економічної діяльності, результатом якої є прибуток. В цьому аспекті діяльність суб'єктів малого аграрного бізнесу розглядається з точки зору дії факторів, які впливають на збільшення її прибутковості. В кінцевому підсумку підвищення прибутковості розглядається з двох позицій: збільшення цін реалізації та зменшення економічних витрат виробника, причому поєднання дії зазначених факторів є бажаним, оскільки створює підстави для позитивного синергетичного ефекту [328].

3. Вітчизняні фермерські господарства є однією з невід'ємних складових системи вітчизняного аграрного виробництва, що, в свою чергу, обумовлює необхідність їхньої постійної адаптації до процесів і тенденцій, які є характерними та мають вигляд трендів для національного макроекономічного середовища.

Одним з таких трендів є поєднання процесів реформування аграрного сектору із трансформацією механізмів адміністративного управління в системі сільських територій. Укрупнення адміністративних центрів в контексті децентралізації владних повноважень і передачі їхньої

значної частки на місця обумовлюватиме зростання ролі суб'єктів аграрного підприємництва, економічна діяльність яких тісно пов'язана із динамікою розвитку самої підприємницької одиниці.

За цих умов методичні підходи щодо оцінки рівня конкурентоспроможності функціонування фермерських господарств мають враховувати результати інтеграційних процесів за участю даних суб'єктів аграрного підприємництва, причому перспективи налагодження міжгосподарської співпраці мають розглядатися як на рівні аграрного виробництва (створення об'єднань корпоративно-кооперативного типу), так і враховуючи можливості залучення не виробничих інституцій, зокрема представників суспільних організацій, регіональних науково-навчальних центрів тощо.

Підвищення рівня конкурентоспроможності фермерських господарств за рахунок активізації кооперативного будівництва, удосконалення системи збуту продукції, оптимізації сервісного обслуговування є одним з важливих шляхів адаптації даного суб'єкта аграрного виробництва до умов агресивного бізнес-середовища на фоні глобалізації та інтеграції вітчизняного аграрного сектору у загальноєвропейський економічний простір.

Водночас підвищення продуктивності праці членів фермерського господарства за рахунок оптимізації системи кадрового забезпечення суб'єктів середнього та малого аграрного бізнесу є однією з актуальних проблем, що стають на заваді конкурентоспроможного функціонування даних господарств як в цілому, так і в масштабі окремої галузі. Необхідно відзначити, що сучасний стан підготовки фахівців для системи малого аграрного підприємництва не відповідає реаліям сьогодення, оскільки за переважною більшістю позицій (методика аналізу господарської діяльності, розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності виробництва тощо) орієнтований на стандарти колгоспно-радгоспної системи, коли невід'ємною складовою великотоварного виробництва була

наявність значних обсягів основних фондів, а також багатогалузевий характер організації виробничої діяльності.

4. Сімейно-трудова форма ведення економічної діяльності, яка має залишитися базовим елементом функціонування сучасного фермерського господарства, запорукою збереження конкурентного середовища в сільській місцевості, стимулювання аграріїв до постійного розвитку, оптимізації механізму власного бізнесу, пошуку нових галузевих напрямів, каналів збуту тощо.

Як зазначав О.В. Чаянов, одним з факторів, що стримує розширення масштабів діяльності селянських господарств, є обмежений обсяг наявної робочої сили, а також, пов'язана із цим постійна оцінка доцільності додаткових витрат праці, яка носить відносний характер у відповідності до положень закону порівняльних переваг та закону спадаючої граничної корисності. В свою чергу, залучення найманих працівників, перш за все, з числа місцевих мешканців, сприятиме загостренню конкурентної боротьби за земельні ділянки, стимулюватиме крупних фермерів до здійснення заходів щодо відсторонення інших аграріїв від права на землекористування, що, в свою чергу, призведе до негативних соціально-економічних наслідків.

Разом із цим, враховуючи широкий спектр сучасних техніко-технологічних засобів, що пропонується для юридичних та фізичних осіб, зайнятих в сфері вітчизняного аграрного виробництва, на нашу думку, наявність земельних ресурсів, хоча і залишається невід'ємною складовою для ефективного аграрного виробництва, проте безпосередньо обсяг вже не відіграє визначальну роль в якості фактора конкурентоспроможного розвитку підприємницької одиниці.

Постіндустріальна економічна модель, елементи якої, хоча і повільно, але все-таки формуються у вітчизняній аграрній сфері, передбачає застосування якісно нових підходів до використання наявного ресурсного потенціалу та його оцінки, зокрема підвищення значення

інформаційного капіталу в економічній діяльності господарюючого суб'єкту. В цьому аспекті збереження сімейно-трудоваї форми як домінуючої в системі малого аграрного бізнесу сприятиме, на нашу думку, досягненню наступних цілей:

- наявність в сільській місцевості конкурентного середовища, за основними критеріями максимально наближеного до моделі ринку «вільної конкуренції»;

- стимулювання диверсифікації економічної діяльності фермерських господарств, формування системи міжгосподарських інтеграційних утворень, підвищення рівня інфраструктурного забезпечення аграрного виробництва;

- уповільнення процесу депопуляції вітчизняного села, позитивна динаміка процесу розбудови сільських територій.

На основі аналізу наведених вище особливостей функціонування фермерських господарств, нами визначено та згруповано конкурентні переваги представників даного сегменту аграрного підприємництва по відношенню до інших елементів системи аграрного виробництва.

1. Переваги, обумовлені сімейно-трудоваим характером функціонування. Передбачають можливість коригування обсягів затрат, пов'язаних із відшкодуванням витрат робочої сили членів-власників фермерського господарства. Розподіл доходів між учасниками економічної діяльності в даних сільськогосподарських підприємствах здійснюється, виходячи з їхніх дійсних потреб, а також необхідності забезпечення ефективного функціонування самого господарства як соціально-економічного утворення. Це додає фермерським господарств стійкості під час кризових явищ, однак обумовлює обов'язковість врахування потреб членів-власників при обрахунку витратної частини бюджету для даного типу підприємницьких структур.

2. Переваги, обумовлені відношенням фермерських господарств до малого аграрного підприємництва. Дана група переваг включає в себе

позитивні сторони малого бізнесу, а саме самостійність у обранні форми та виду господарської діяльності, здатність відносно швидко коригувати вектор підприємницької активності, галузеву спеціалізацію, економічну стратегію. Завдяки цьому фермерські господарства мають можливість більш оперативно реагувати на зміни у навколишньому економічному середовищі, що також позитивно впливає на їхню конкурентоспроможність.

3. Переваги, обумовлені соціально-економічним значенням вітчизняного фермерства. Обумовлені місцем фермерських господарств у державних програмах, спрямованих на забезпечення розвитку сільських територій. Сімейно-трудоий спосіб діяльності, інтеграція в процес функціонування села як адміністративного, соціального та економічного утворення робить представників даного сегменту аграрного підприємництва постійними учасниками відповідних державних програм із можливістю отримання додаткової матеріальної або фінансової допомоги.

Як бачимо, суттєві організаційні відмінності фермерських господарств від класичних сільськогосподарських підприємств, а також розширення горизонтів для застосування власного ресурсного потенціалу вимагають якісних змін у методичних підходах щодо оцінки стану та перспектив конкурентоспроможного функціонування вітчизняного фермерства як специфічної складової аграрного підприємництва. Приймаючи до уваги зазначені обставини, нами сформульовано наступні методологічні принципи оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств (табл. 2.1).

1. Об'єднання результатів економічних та соціальних процесів функціонування фермерських господарств для оцінки загального рівня конкурентоспроможності. Необхідність забезпечення компенсації затрат праці членів фермерського господарства, а також характеру задоволення потреб домогосподарств, які є його соціальною основою та ресурсною базою.

Основні методологічні принципи оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств*

Найменування принципу	Теоретично-методична сутність	Передумови, базові складові, особливості застосування
Об'єднання результатів економічних та соціальних процесів	Оцінка загального рівня конкурентоспроможності за інтегральним підходом	Забезпечення компенсації затрат праці членів фермерського господарства, характеру задоволення потреб домогосподарств
Сталий розвиток	Забезпечення ефективного взаємопов'язаного функціонування державних інститутів, підприємництва, населення	Аналіз впливу рівня конкурентоспроможності фермерських господарств на загальний стан і перспективи соціально-економічних процесів в сільській місцевості
Соціально відповідальний бізнес		Додаткові зобов'язання фермерських господарств перед найманими працівниками та місцевою громадою
Порівняльний характер оцінки ефективності використання ресурсної бази фермерських господарств	Оцінка рівня конкурентоспроможності фермерського господарства в масштабі регіону	Використання переважно відносних показників використання трудових, земельних та матеріальних ресурсів
Взаємопов'язаність конкурентоспроможності окремих галузевих напрямів та загального рівня конкурентоспроможності фермерського господарства	Рівень конкурентоспроможності фермерського господарства - результат функціонування усіх галузевих напрямків та допоміжних видів діяльності	Дослідження диверсифікованого рівня ресурсного забезпечення різних видів господарської діяльності

*Дослідження автора

Сучасне фермерське господарство являє собою суб'єкт підприємницької діяльності, функціонування якого базується на сімейній формі майнових і трудових відносин. Саме така організаційна будова була одним з важливих аргументів на користь реформування колгоспно-радгоспної системи сільськогосподарського виробництва з метою створення на базі крупних аграрних підприємств підприємницьких структур сімейного типу, які в процесі своєї діяльності поєднуюватимуть товарний характер сільськогосподарського виробництва, необхідність забезпечення його конкурентоспроможності як основи подальшого

функціонування із сімейно-трудоим способом організації господарювання.

Водночас сімейно-трудова форма участі членів фермерського господарства у економічній діяльності передбачає особливості розподілу доходів між ними, а також обов'язковість відшкодування затрат робочого часу, виходячи результативності праці, загального рівня доходів членів домогосподарства, середньої вартості робочої сили та ін.

Враховуючи дані обставини, оцінка конкурентоспроможності фермерського господарства має передбачати і суб'єктивно-оціночний характер затрат трудових ресурсів з боку членів фермерського господарства, трудова участь яких має бути забезпечена в подальшому як обов'язкова умова збереження фермерського типу виробництва за своєю сутністю, а не за статутною формою.

2. Сталий розвиток як базова основа забезпечення конкурентоспроможності фермерського господарства.

Концепція сталого розвитку, як базова основа ефективного спільного взаємопов'язаного і взаємозалежного функціонування суб'єктів підприємництва, державних інститутів, населення як сукупності так і окремих індивідів теоретичним підґрунтям для свого практичного втілення має інституційний підхід, згідно з яким роль неформальних інтеграційних утворень в соціально-економічних процесах на мікро- та мезорівнях суттєво зростає і частково витісняє звичні офіційні механізми управління економічною діяльністю.

Головними передумовами практичної реалізації концепції сталого розвитку є наступні положення:

- поширення у масовій свідомості глибокого розуміння взаємозв'язку між людиною, людством та природою, а також фундаментальних основ стійкого розвитку відкритих стаціонарних систем;

- визначення напрямів зміни сутності людини як особистості, перетворення її з об'єкту у суб'єкт глобального розвитку;

- формування глобальних, національних, місцевих стратегій сталого розвитку за умов економічного зростання та забезпечення основних потреб людей;
- суттєве зменшення споживання ресурсів;
- пошук джерел фінансування економічних, екологічних, соціальних, політичних та інших перетворень, особливо для країн, що розвиваються;
- створення нормативно-правової та інституційної бази сталого розвитку;
- створення та оптимізація національних та міжнародних систем моніторингу щодо ефективності реалізованих заходів та корегування програм розвитку;
- розгортання масової мобілізації на користь програм сталого розвитку;
- забезпечення скоординованого на макрорівні наукового опрацювання проблем та супроводу практичних дій щодо реалізації концепції сталого розвитку [280].

Необхідно відзначити, що фермерські господарства, як специфічна форма аграрного підприємництва, відіграють особливу роль в процесі забезпечення сталого розвитку в системі сільських територій, оскільки, на відміну від крупних сільськогосподарських підприємств, агрокомпаній та агрохолдингів, їхній життєвий цикл тісно пов'язаний із функціонуванням сільської громади у соціальному та адміністративному аспектах. В цьому зв'язку набуває особливого значення аналіз впливу рівня конкурентоспроможності товарних сільськогосподарських підприємств сімейного типу на загальний стан і перспективи соціально-економічних процесів в сільській місцевості.

3. Необхідність забезпечення ведення соціально відповідального бізнесу як однієї із умов конкурентоспроможного функціонування фермерських господарств на засадах сталого розвитку.

Основними складовими елементами соціально відповідального ведення бізнесу є наступні.

1. Відповідальність виробника. Передбачає створення якісної, нешкідливої для споживачів продукції за помірними цінами. Виробник також надає правдиву інформацію щодо товару, діє згідно норм екологічного законодавства, турбуючись про стан навколишнього середовища, активно застосовуючи новітні екологічні технології.

2. Відповідальність роботодавця. Передбачає дотримання норм трудового законодавства, надання найманим працівникам блага, що входять до соціального пакету, дбання про належні умови праці та соціальний добробут працівників.

3. Відповідальність учасника бізнес-відносин. Підтримка відносин із бізнес-партнерами на засадах дотримання умов договорів, угод та професійних стандартів діяльності. Підтримка високого рівня репутації підприємства.

4. Відповідальність як учасника соціальних відносин. Охоплює комплекс заходів, пов'язаних із підтриманням добробуту суспільства, актах доброчинності, підтримці духовності, освіти, науки, культури, сприяння розвитку регіону.

5. Відповідальність в системі відносин із державними інституціями. Передбачає дотримання вимог чинного законодавства при веденні господарської діяльності, прозорість та відкритість фінансових потоків [277].

Забезпечення функціонування фермерських господарств на засадах соціально відповідального бізнесу, з одного боку, накладає на представників даного сегменту аграрного підприємництва додаткові зобов'язання, обумовлені необхідністю участі у вирішенні соціально-економічних, культурних проблем, з якими стикається сільська громада. Водночас дане коло питань не може не бути об'єктом уваги підприємницької структури, власник якої вважає за доцільне забезпечувати

комфортну життєдіяльність власної родини (члени якої приймають активну трудову участь у функціонуванні фермерського господарства) в даній місцевості. Проте ефективне вирішення зазначених проблем може бути досягнуто лише шляхом активізації кооперативного будівництва та консолідації зусиль представників місцевої підприємницької спільноти.

4. Порівняльний характер оцінки ефективності використання ресурсної бази фермерських господарств по відношенню до відповідних середньо-регіональних показників, а також показників ефективності виробництва сільськогосподарської продукції для господарств даного організаційно-правового типу.

Як відомо, оцінка рівня конкурентоспроможності, як окремих видів продукції, так і підприємства в цілому, передбачає співставлення результатів діяльності із відповідними орієнтирами. В якості останніх можуть виступати як реальні показники, що відображають ступінь результативності виробничо-господарської діяльності підприємств, так і середні значення, які характеризують загальні економічні умови розвитку галузі в масштабі регіону. В цьому зв'язку стан розвитку ринку товарної сільськогосподарської продукції за тими видами, що виробляється фермерськими господарствами, на нашу думку, можливо характеризувати як наближений до олігопсонії, оскільки ціновий режим контролюється об'єднаннями трейдерів, а сільгоспвиробники позбавлені можливості впливати на умови реалізації продукції.

Враховуючи умови ринкової кон'юнктури, доцільним є, на нашу думку, оцінювати рівень конкурентоспроможності виробництва сільськогосподарської продукції у фермерських господарствах, порівнюючи відповідні показники із відповідними середніми значеннями по сільськогосподарських підприємствах регіону. Незважаючи на суттєві відмінності у принципах організації економічної діяльності між фермерськими господарствами та класичними сільськогосподарськими підприємствами, які функціонують за рахунок залучення найманої праці, в

цілому необхідно використовувати в якості орієнтирів для оцінки ступеня конкурентоспроможності показники, чисельне значення яких дозволяє суб'єктам аграрного підприємництва вести свою діяльність на засадах самофінансування та самоокупності затрат.

5. Взаємопов'язаність конкурентоспроможності окремих галузевих напрямів та загального рівня конкурентоспроможності фермерського господарства.

Незважаючи на той факт, що вітчизняні фермерські господарства здебільшого демонструють низький ступінь диверсифікації господарської діяльності в межах однієї підприємницької одиниці, кількість галузей, в яких зайняті члени господарства, не перевищує 3-4, слід розглядати рівень конкурентоспроможності підприємства як результат функціонування усіх галузевих напрямків та допоміжних видів діяльності. Аналізуючи стан економічного розвитку окремих галузей в даному аспекті, слід, на нашу думку, не тільки досліджувати їхній вплив на загальний обсяг отриманого доходу, але й приймати до уваги рівень ресурсного забезпечення, що є характерним для тієї чи іншої галузі. Особливу увагу необхідно приділяти перспективам їхнього переведення на інноваційні засади.

Необхідно відзначити, що дослідження перспектив формування соціально відповідального аграрного підприємництва на базі фермерських господарств передбачає застосування якісно нових методологічних підходів, серед яких слід відзначити теорію стейкхолдерів, специфіка якої передбачає визначення груп впливу на стан і перспективи конкурентоспроможного функціонування суб'єкта підприємницької діяльності.

Дослівно термін "стейкхолдер" (від англ. *stakeholder*) означає "зацікавлена сторона" і охоплює широке коло формальних та неформальних спільнот, функціонування яких тісно пов'язане із економічною діяльністю підприємства [284].

Найбільш поширеною класифікацією стейкхолдерів, виходячи з характеру впливу, а також інституційної природи, є поділ на внутрішніх та зовнішніх.

1. Зовнішні стейкхолдери (постачальники, державні інституції, акціонери, суспільні організації тощо). Здійснюють свій вплив на функціонування підприємства в процесі укладання відповідних соціально-економічних відносин.

2. Внутрішні стейкхолдери (співробітники, менеджери, власники та акціонери тощо). Їхній вплив на діяльність підприємства обумовлений його природою, специфікою майнового режиму та організаційно-економічної структури.

О.В. Черних виділяє наступні групи стейкхолдерів, враховуючи характер їхньої взаємодії із підприємством

1. Органи державної влади та місцевого самоврядування. Взаємовідносини із підприємством стосуються своєчасних бюджетних виплат, сплати податків, забезпечення відповідного рівня зайнятості населення.

2. Акціонери та інвестори. Взаємодія із підприємством охоплює питання максимізації прибутку і віддачі на вкладений капітал із забезпеченням стабільності і перспективного розвитку.

3. Інститути фінансово-кредитної системи. Співпраця охоплює виконання договірних зобов'язань, своєчасну оплату відсотків по кредитах.

4. Бізнес-партнери, постачальники та підрядники. Виконання договірних зобов'язань і принципів бізнес-етики, довгострокова перспектива співпраці

5. ЗМІ та рейтингові агентства. Відкритість і прозорість діяльності, доступність для отримання інформації, готовність до діалогу.

6. Співробітники підприємства. Справедлива і своєчасна оплата праці, безпека праці, соціальні виплати та пільги, професійне зростання, захист інтересів працівників.

7. Громадські організації. Виконання договірних зобов'язань і принципів бізнес-етики, довгострокова перспектива співпраці.

8. Освітні установи. Залучення, навчання, адаптація та утримання молодих фахівців.

9. Споживачі. Виконання договірних зобов'язань і дотримання бізнес-етики, довгострокова перспектива співпраці, надання якісної продукції.

10. Населення територій присутності. Розвиток соціальної інфраструктури, охорона навколишнього середовища, розвиток спорту та освіти, поліпшення медичного забезпечення [311].

Я.І. Мозговий, аналізуючи діяльність банківської установи крізь призму теорії стейкхолдерів і розглядаючи її як поліфункціональну систему, пропонує наступну класифікацію суб'єктів впливу.

З метою визначення ступеня впливу стейкхолдерів на характер господарської діяльності підприємства використовується модель Митчелла, Агла і Вуда. Зазначена модель передбачає виділення трьох основних факторів, що визначають ступінь можливого впливу окремої групи стейкхолдерів на функціонування підприємства. До них відносять: влада (power), законність/легитимність (legitimacy) та терміновість вимог (urgency) стейкхолдерів. Сила прояву кожного з факторів не є постійною, а може посилюватися або зменшуватися чи повністю зникати. В залежності від комбінацій впливу виділяють наступні категорії стейкхолдерів: латентні (володіють одним з факторів), очікуючі (володіють двома факторами), категоричні (володіють трьома факторами) [211].

Аналіз стейкхолдерів згідно принципів даної моделі дозволяє віднести суб'єкт зовнішнього оточення до певної групи впливу, а також визначити ступінь значущості його впливу на діяльність компанії. Згідно принципів даної моделі, вплив стейкхолдерів, що не мають влади,

легітимності та терміновості вимог до компанії, не мають значення для її діяльності.

До латентної категорії стейкхолдерів входить недіюча група (володіє фактором влади), контрольована (володіє фактором легітимності) та вимагаюча (володіє фактором терміновості). Категорія очікуючих стейкхолдерів включає в себе домінуючу групу (володіє факторами влади та легітимності), залежну (володіє факторами легітимності та терміновості) та небезпечну (володіє факторами влади і терміновості). Наявність двох факторів перетворює категорію очікуючих стейкхолдерів на активну та важливу для сталого розвитку підприємства. Найбільшу значущість для підприємства має категорична група стейкхолдерів, що володіє всіма трьома факторами.

Розглядаючи функціонування фермерського господарства крізь призму концепції теорії стейкхолдерів, необхідно відзначити, що за сучасних умов, в результаті інтеграції представників даної групи аграрного підприємництва у соціально-економічні процеси, а також на фоні глобалізаційних тенденцій у вітчизняній аграрній сфері, ми не можемо оцінювати стан та перспективи розвитку українського фермерства, обмежуючись виключно економічними питаннями. Процес розбудови сільських територій, адміністративно-територіальна реформа в сільській місцевості на засадах децентралізації влади – все це та багато інших проблем так чи інакше торкаються сфери аграрного малого бізнесу, де основним представником є саме фермерське господарство.

Водночас адаптація вітчизняного фермерства до нових соціально-економічних умов функціонування потребуватиме постійної співпраці не тільки із державними інституціями, бізнес-партнерами тощо. Запорукою конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств в умовах сьогодення є інтеграція у систему економічних, соціальних, культурних відносин на засадах інституціоналізації. Специфіка даного процесу, характер взаємозв'язків між фермерськими господарствами та іншими

учасниками, характер їхнього впливу на ступінь конкурентоспроможного розвитку розглядається за допомогою методичних підходів, що містять в собі положення теорії стейкхолдерів.

2.3. Критерії та методичні підходи оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств

Аналізуючи методичні підходи щодо оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств, необхідно відмітити певний подвійний характер даного процесу, обумовлений неоднозначною соціально-економічною природою даного суб'єкта аграрного виробництва, його принциповими відмінностями по відношенню до інших видів сільськогосподарських підприємств. Поєднання необхідності відповідати загальним стандартам підприємницької структури (самоокупність затрат, самофінансування, використання залучених ресурсів згідно вимог чинного законодавства тощо) та виконання соціальних зобов'язань перед членами фермерського господарства, що входять до домогосподарств-засновників (задоволення споживчих, культурних та інших потреб, підтримання добробуту домогосподарства на прийнятному рівні) має бути врахованим в процесі оцінки ступеня пристосованості даної складової аграрного підприємництва до стандартів агресивного конкурентного середовища.

Окремо слід відзначити необхідність аналізу перспектив фермерських господарств як організаційно-правового сегменту системи сільськогосподарського виробництва, порівняно із іншими сільськогосподарськими підприємствами, а також господарствами населення, що за сучасних умов відіграють надзвичайно важливу роль у формуванні вітчизняного продовольчого ринку.

1. Зовнішні показники. Передбачають оцінку конкурентоспроможності фермерського господарства як організаційно-правової групи на рівні регіону чи у загальнонаціональному масштабі. Метою аналізу є визначення потенційних можливостей фермерства як

суб'єкту товарного виробництва, виходячи з характеру і напрямів економічної діяльності.

1.1. Загальноекономічні показники. Відображають рівень ефективності використання ресурсної бази в процесі виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції (собівартість, продуктивність праці, урожайність, товарність, рентабельність продукції тощо). Дані показники є базовими для визначення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва у фермерських господарствах.

1.2. Показники, що відображають можливості конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств як єдиної підприємницької структури в системі товарного сільськогосподарського виробництва. До них слід віднести ступінь диверсифікації економічної діяльності, питому вагу в структурі виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції, динаміку структури каналів її реалізації, потенційні можливості задоволення продовольчих потреб місцевого населення, а також вектор реалізації (експорт за межі регіону чи концентрація на ньому).

2. Внутрішні показники. Відображають рівень конкурентоспроможності конкретного фермерського господарства як самостійної соціально-економічної одиниці, ефективного функціонування якої має забезпечуватися в тому числі за рахунок самовідтворення ресурсної бази.

2.1. Виробничо-економічні показники. Характеризують результативність економічної діяльності фермерського господарства як в масштабі окремих галузей, так і в цілому як підприємницької одиниці, ступінь ефективності використання власних та залучених матеріальних земельних, трудових та фінансових ресурсів у зазначених аспектах.

2.2. Соціально-організаційні показники. Відображають ступінь привабливості фермерського господарства для його членів як об'єкта застосування власної підприємницької активності, дають можливість

оцінити перспективи функціонування даної структури на сімейно-трудових засадах, що є, на нашу думку, основою для подальшого розвитку вітчизняного села. До зазначених показників слід віднести співвідношення доходів членів фермерського господарства із відповідними показниками в масштабі регіону, співвідношення грошових доходів та обсягів затрат фізичної праці, ступінь впливу результатів економічної діяльності фермерського господарства як підприємницької структури на бюджет домогосподарств-засновників як соціальних одиниць.

Специфіка методики оцінки ступеня конкурентоспроможності фермерських господарств, які функціонують на засадах залучення переважно власної праці обумовлена специфікою мотиваційної системи працівників даної підприємницької структури, оскільки основною причиною участі в економічній діяльності є не отримання доходів у вигляді заробітної плати, а максимізація грошових надходжень із зростання добробуту самого господарства і його членів як єдиної соціально-економічної спільноти. В цьому аспекті необхідно, на нашу думку, чітко розмежовувати сутність та принципи діяльності формальних та фактичних фермерських господарств, оскільки саме остання група сільгоспвиробників може бути основою розбудови сільських територій і визначальним фактором в процесі збереження вітчизняного села в соціальному, економічному, адміністративному та культурному аспектах (табл. 2.2).

В основу диференційно-класифікаційних критеріїв оцінки фермерських господарств нами були закладені рівень товарності виробленої продукції, а також співвідношення (у грошовому виразі) власної та найманої праці в процесі економічної діяльності даного суб'єкта аграрного підприємництва.

Вказана цифрова диференціація показників товарності та питомої ваги найманої праці отримана емпіричним шляхом і може вважатися лише загальним орієнтиром для оцінки соціально-економічної сутності та

характеру основних принципів господарської діяльності в системі малого аграрного бізнесу. Водночас, розглядаючи в якості критеріїв результативності одночасно рівень товарності та відсоток найманої праці, можливо не тільки чітко розмежовувати формальні та фактичні фермерські господарства, а й визначити етап їхнього розвитку.

Таблиця 2.2

Класифікація фермерських господарств за рівнем виробництва та використанням робочої сили

Рівень товарності продукції	Відсоток найманої праці		
	До 30	30-60	Понад 60
До 30	Господарство на стадії формування як підприємницької одиниці, характер виробництва переважно споживчий, наймана праця використовується для сезонних фізично виснажливих робіт	Економічна діяльність господарства характеризується негативними тенденціями, тип господарства – перехідний від сімейно-трудового до приватної підприємницької структури	Господарство фактично є приватним сільськогосподарським підприємством, економічна діяльність знаходиться в кризовому стані
30-60	Сімейно-трудове фермерське господарство на стадії становлення та розвитку, наймана праця використовується для виконання окремих чітко визначених видів робіт	Господарство на стадії трансформації від сімейно-трудового до приватного сільськогосподарського підприємства, наймана праця застосовується на постійній основі	Фактично приватне сільськогосподарське підприємство, активне використання засобів механізації та можливе застосування засобів автоматизації праці, залучення земельних площ на засадах оренди
Понад 60	Класичне сімейне фермерське господарство, базується на праці членів родини, активно застосовуються засоби механізації, можливість застосування оренди с. – г. земель		

Так, ситуація, за якою низький рівень товарності не дозволяє компенсувати господарству як підприємницькій структурі затрати на

найману робочу силу (рівень товарності до 30% відсоток найманої праці – понад 30%), чітко характеризує стан економічного розвитку фермерського господарства як негативний, оскільки за таких умов його тривале функціонування є неможливим. Водночас сімейно-трудова фермерська господарство, яке на нашу думку, має бути основою сільського соціуму, має можливість зберігати себе певний час як соціально-економічну одиницю навіть за умов, коли рівень товарності продукції не перевищуватиме 30%.

Звичайно, така ситуація не є нормальною, а природнім рівнем товарності сільськогосподарського виробництва є для даних підприємницьких структур значення від 60% і більше. Це дозволяє не тільки здійснювати виробничий процес на засадах розширеного відтворення, а й задовольняти продовольчі потреби членів домогосподарства, що є однією з функцій організаційно-правових одиниць даного типу. Таким чином, на нашу думку, оцінка конкурентоспроможності сімейно-трудова фермерського господарства має включати в себе як суто економічний, так і соціальний аспект даного питання. З метою комплексної оцінки рівня конкурентоспроможності фермерського господарства сімейно-трудова типу як соціально-економічної одиниці, нами пропонується розраховувати економічну та соціальну конкурентоспроможність як складові відповідного загального показника.

1. Економічна конкурентоспроможність включає в себе наступні складові.

1.1. Рівень ефективності затрат ресурсів на виробництві продукції (техніко-технологічний, організаційний та інформаційно-інноваційний аспекти розвитку).

1.2. Ефективність організації збуту (логістика, вибір продукції, оцінка ринкової кон'юнктури).

2. Соціальна конкурентоспроможність відображає привабливість фермерського господарства як подальшого напрямку трудової діяльності для членів домогосподарств, що являють собою основу даного конкретного суб'єкта аграрного підприємництва.

2.1. Ступінь задоволення потреб членів фермерського господарства, які не є найманими працівниками.

2.2. Відповідність обсягів затраченої праці (перш за все, фізичної) та її граничної корисності.

2.3. Рівень соціальної відповідальності при здійсненні господарської діяльності (екологічні питання, участь у вирішенні соціально-економічних проблем сільської громади та регіону в цілому тощо).

Для оцінки рівня економічної конкурентоспроможності фермерського господарства як підприємницької одиниці пропонується використовувати наступну формулу:

$$I_{ек} = \sum (P_{п} \times P_{т} \times K_{с}), \quad [2.7]$$

де $I_{ек}$ – індекс економічної конкурентоспроможності фермерського господарства;

$P_{п}$ – рентабельність i -го виду продукції;

$P_{т}$ – рівень товарності i -го виду продукції;

$K_{с}$ – коефіцієнт спеціалізації i -го виду продукції, який обчислюється як питома вага в загальному обсязі товарної продукції.

Приймаючи до уваги необхідність відшкодування затрат праці членів фермерського господарства, які формально не отримують заробітної плати, оскільки складають єдину соціальну спільноту, в процесі обчислення загальної суми затратна виробництво та реалізацію продукції фермерського господарства пропонується використовувати показник умовної заробітної плати ($Z_{плу}$). Даний показник можливо розраховувати як за фактичними затратами живої праці членів фермерського господарства, виходячи з характеру робіт, що ними виконувалися.

Основою для запропонованої методики є наукові розробки фахівців ННЦ "Інститут аграрної економіки" НААНУ щодо оцінки затрат та доходності виробництва сільськогосподарської продукції в сімейно-трудовах селянських господарствах, що передбачають наступні методичні підходи:

Перший варіант передбачає включення до загальної суми затрат витрати на оплату праці, розрахунок яких здійснюється, виходячи з фактичних затрат живої праці на виробництво одиниці продукції та середніх розмірів її оплати для працівників відповідного профілю, що зайняті в сільськогосподарських підприємствах, а також затрати насіння, кормів, інших матеріально-технічних ресурсів за ринковими цінами, а власна продукція має оцінюватися за собівартістю;

Другий варіант не передбачає включення в загальну суму затрат суми на відшкодування витрат живої праці, що, на думку авторів методики, дає можливість для оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва з позиції власника ресурсів [135].

Водночас, враховуючи той факт, що члени-власники фермерської підприємницької одиниці є більш вільними у виборі напрямку самореалізації, а також необхідність стимулювання підприємницько активної частини сільського населення до подальшого проживання та економічної діяльності у сільській місцевості, доцільним є використання альтернативного показнику «бажаний рівень доходу». Причиною цього, на нашу думку, є наступні обставини.

1. Неможливість повністю компенсувати затрати праці членів-власників фермерського господарства у відповідності до норм чинного законодавства (нерегулярний режим робочого дня, відсутність тарифної системи для членів-власників та ін.).
2. Відсутність належної мотивації для фермера щодо офіційного оформлення відшкодування затрат праці членів-власників у формі

заробітної плати (інфляція, необхідність оформлення додаткової звітності та ін.).

3. Необхідність забезпечення чіткого розуміння для членів-власників факту детермінального взаємозв'язку між активною участю у економічній діяльності господарства та зростанням власного добробуту.

Специфіка даного підходу полягає в тому, що запропонована методика має бути тісно ув'язана із відповідними порівняльними показниками, а саме: середній рівень заробітної плати в регіоні в цілому та по окремих галузевих напрямках зокрема, середньорегіональний рівень доходу на 1 особу, рівень інфляції тощо. Основна мета полягає у обґрунтуванні для членів-власників фермерського господарства доцільності подальшої участі в його діяльності як оптимального способу застосування власного фізичного та інтелектуального потенціалу. Окрім цього, можливо оцінити реальні перспективи для розвитку фермерського господарства як суб'єкта аграрного підприємництва за рахунок збільшення кількості підприємницьких одиниць.

На нашу думку, врахування необхідності відшкодування затрат фізичної праці є не тільки обов'язковим для оцінки перспектив конкурентоспроможного функціонування фермерського господарства, що функціонує на сімейно-трудовах засадах. Враховуючи той факт, що результативність трудової та економічної діяльності членів-учасників фермерського господарства визначальним чином впливає на життєдіяльність селянського домогосподарства, яке є ресурсною базою для даної підприємницької структури, слід аналізувати характер відповідних взаємозв'язків між економічними, соціальними та демографічними процесами, оскільки, як вже відмічалось, саме сімейно-трудове фермерське господарство за сучасних умов є основою збереження вітчизняного села як адміністративно-територіальної одиниці.

В цьому аспекті для оцінки соціальної складової загального рівня конкурентоспроможності економічної діяльності фермерського господарства пропонуються наступні показники:

1. Питома вага грошового виразу товарної продукції у загальному бюджеті родини. Особливу увагу слід приділити в цьому зв'язку співвідношенню сільськогосподарської та несільськогосподарської продукції, а також послугам, що надаються фермерським господарством клієнтам. Окремо доцільно розглянути обсяг продукції господарства, що було використано для задоволення потреб своєї родини, а також мало вигляд трансфертів.

2. Динаміка грошової участі фермерського господарства у регіональних соціально-економічних проектах. Доцільно розглядати не лише абсолютні чи відносні показники приросту фінансування, але й приймати до уваги динаміку доходів самого фермерського господарства. В цьому аспекті мають бути додатково розраховані відповідні структурні показники. Зазначений підхід відображає блок-схема, а також запропонований алгоритм методики дослідження конкурентоспроможності фермерського господарства. (рис. 2.1).

Таким чином індекс соціальної конкурентоспроможності фермерського господарства пропонується розраховувати за формулою:

$$I_{ск} = \sum B_{при} + \sum C_{при} \quad [2.8]$$

де $I_{ск}$ – індекс соціальної конкурентоспроможності фермерського господарства;

$B_{при}$ – питома вага i -го виду товарної продукції в загальному обсязі сімейного бюджету;

$C_{при}$ – співвідношення розміру i -го виду спонсорської допомоги та загального обсягу сімейного бюджету.

Отже, загальний показник конкурентоспроможності фермерського господарства розраховуватиметься за формулою:

$$I_{зк} = I_{ек} + I_{ск} \quad [2.9]$$

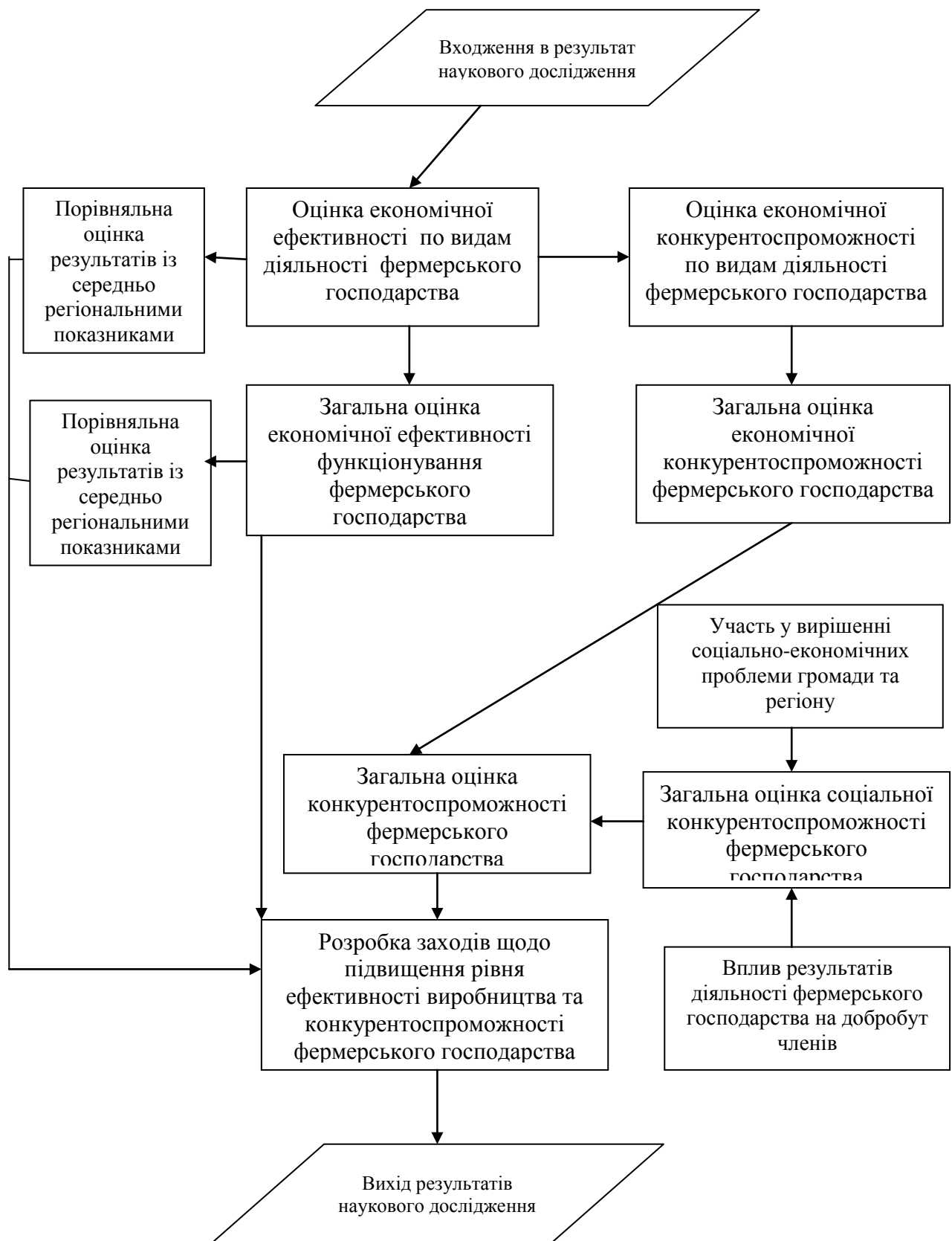


Рис. 2.1– Схема оцінки конкурентоспроможності фермерського господарства

Джерело Розробка автора

Зокрема схема оцінки конкурентоспроможності передбачає одночасне врахування економічного та соціального аспектів даного

питання. Останній факт обумовлений необхідністю забезпечення ефективного функціонування сімейно-трудоного фермерського господарства як самовідтворювальної одиниці, що можливе лише за рахунок створення сприятливих умов життєдіяльності усіх членів домогосподарства, що включає в себе наявність елементів інфраструктурного, соціокультурного характеру.

Вони забезпечують задоволення відповідних нематеріальних потреб та сприятимуть призупиненню відтоку соціально активної частини сільського населення в місто. Окремо слід відзначити необхідність врахування перспектив інтеграції сімейно-трудоного підприємницьких структур у вирішення проблем функціонування сільського соціуму шляхом створення відповідних структур, в межах яких відбувається консолідація наявного ресурсного потенціалу (зокрема фінансових та матеріальних ресурсів).

В цьому зв'язку особлива роль має відводитися активізації процесів кооперативного будівництва, що може позитивно позначитися як на процесі розбудови сільських територій, так і підвищить рівень конкурентоспроможності фермерського господарства. З метою оптимізації методичних підходів щодо визначення рівня конкурентоспроможності фермерських господарств нами розроблено та запропоновано наступний алгоритм, який передбачає поєднання комплексу загальнонаукових та спеціальних методів обробки відповідної інформації.

В загальному розумінні алгоритм – це (від лат. *Algorithmi*) набір інструкцій, які описують порядок дій виконавця, щоб досягти результату розв'язання задачі за скінченну кількість дій; система правил виконання дискретного процесу, яка досягає поставленої мети за скінченний час [13]. Запропонована послідовність методичних прийомів передбачає активне застосування методів, що базуються на експертній оцінці результатів господарської діяльності, зокрема SWOT - аналіз, когнітивне моделювання, інтерв'ювання, а також вивченні ступеня

інтеграції фермерського господарство у систему формальних та неформальних соціально-економічних зв'язків в масштабі сільських територій (аналіз стейкхолдерів).

На нашу думку, за сучасних умов економічного розвитку аграрного сектору однією з умов забезпечення конкурентоспроможного функціонування фермерського господарства як підприємницької одиниці має бути ускладнення міжгосподарських відносин фактична інституціоналізація, хоча б в масштабі регіону, а також здатність вітчизняних фермерів до самостійного формування стратегічних орієнтирів для подальшої господарської діяльності.

Відповідні аспекти оцінки перспектив розвитку вітчизняного фермерства як складової системи аграрного підприємництва знайшли своє відображення у структурі алгоритму дослідження як складного процесу, де сукупність методів характеризується не тільки поетапною диференціацією, а й чіткою послідовністю.

Так, на першому етапі основною метою є обробка інформації стосовно загального стану розвитку фермерських господарств, враховуючи історичний характер становлення, існуючу нормативно-правову базу, а також загальні концептуальні підходи в сфері державного регулювання функціонування аграрної галузі, визначення ролі середнього та малого бізнесу і безпосередньо значення фермерства як сегменту аграрного підприємництва. За результатами даного етапу необхідно чітко визначити та розмежувати реальні та декларативні позиції державних інституцій щодо сприяння конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств.

Другий етап передбачає вивчення стану розвитку аграрної галузі, реальних та потенційних позицій організаційно-правових структур, що спроможні до конкуренції із фермерськими господарствами по тих чи інших галузях. Особлива увага має приділятися аналізу існуючого стану галузевої диверсифікації фермерських господарств, вивченню причин, що

сприяли її формуванню, а також обґрунтуванню напрямків щодо оптимізації ситуації, що склалася. Важливим фактором, що має бути прийнятим до уваги на даному етапі дослідження, є регіональні особливості природно-кліматичних умов, що відповідним чином визначає галузеву спеціалізацію суб'єктів аграрного виробництва.

Третій етап передбачає дослідження конкурентоспроможності виробництва сільськогосподарської продукції на рівні конкретного фермерського господарства та розробку організаційних заходів щодо покращення ситуації, що склалася. Слід відзначити, що в даному аспекті мова має йти не тільки про суто виробничо-економічні питання (оптимізацію техніко-технологічного забезпечення, підвищення ефективності використання ресурсної бази, удосконалення умов реалізації продукції тощо).

Надзвичайно важливим є створення умов для інституціоналізації фермерського господарства, його переходу на якісно новий рівень розвитку, пов'язаний із інтеграцією у комплекс соціально-економічних проблем розвитку регіону. Серед напрямків підвищення конкурентоспроможності, практичні шляхи реалізації яких слід визначати з урахуванням конкретних умов регіону, необхідно відмітити активізацію процесів формування міжгосподарських соціально-економічних відносин, кооперативне будівництво, створення інших інтеграційних утворень формального та неформального типів. Це є особливо актуальним, враховуючи занепад великих селоутворюючих та селоформуючих сільськогосподарських підприємств, а також негативний вплив на розвиток сільських територій з боку агрокомпаній та агрохолдингів на фоні абстрагування від проблем галузі з боку державних інституцій.

На останньому етапі дослідження рівня конкурентоспроможності фермерських господарств передбачається оцінка перспектив практичної реалізації розроблених заходів з урахуванням наступних аспектів. Результатів запровадження запропонованих розробок для фермерських

господарств як загальної спільноти, підвищення ступеня їхньої стійкості як підприємницької структури, можливості збільшення чисельності виробничих одиниць даного організаційно-правового типу, зростання кількості членів селянських домогосподарств, що залучаються в подібні структури не в статусі найманих працівників, а як члени-учасники.

Ще одним важливим аспектом дослідження є перспективи інтеграції фермерських господарств, за результатами практичної реалізації запропонованих заходів в інституційний механізм забезпечення ефективного функціонування аграрного сектору. Сюди слід віднести участь вітчизняного фермерства у оптимізації системи кадрового забезпечення для аграрної галузі з урахуванням специфіки економічної діяльності суб'єктів середнього та малого бізнесу, формування набору практичних навиків та компетенцій, необхідних для створення міжгосподарських об'єднань кооперативно-корпоративного типів, а також набуття знань, необхідних для ведення підприємницької діяльності на засадах соціальної відповідальності.

Необхідно відмітити, що одним із способів оцінки результату діяльності фермерського господарства, виходячи з принципів людиноцентризму, є використання інтегральних показників, які мають враховувати як економічний, так і соціальний аспект його функціонування. З цією метою нами пропонується для використання методика розрахунку наступних показників.

$$I_{пк} = I_{го} + I_{гу} + I_e \quad [2.10]$$

де

$I_{пк}$ – індекс порівняльної конкурентоспроможності

$I_{го}$ – індекс господарської конкурентоспроможності

I_e – індекс соціальної конкурентоспроможності

I_e – індекс екологічної конкурентоспроможності

В свою чергу

$$I_{ro} = (\sum P_{\phi i} / P_{cpi} + \sum B_{\phi i} / B_{cpi})$$

[2.11]

$$I_c = (\sum \Pi_{\phi i} / \Pi_{cpi} + \sum Z_{\phi i} / Z_{cpi})$$

[2.12]

де

$P_{\phi i}$ – рентабельність і-го виду продукції у фермерському господарстві

P_{cpi} – середньорегіональне значення рентабельності і-го виду продукції

$B_{\phi i}$ – виручка від реалізації і-го виду продукції фермерського господарства в розрахунку на 100 га

B_{cpi} – середньорегіональне значення виручки від реалізації і-го виду продукції в розрахунку на 100 га

Π_{ϕ} – кількість працюючих у фермерському господарстві в розрахунку на 100 га

Π_{cpi} – середньорегіональне значення кількості працюючих в розрахунку на 100 га

$Z_{\phi i}$ – середня заробітна плата працюючого у фермерському господарстві

Z_{cpi} – середньорегіональне значення заробітної плати працюючого у сільському господарстві.

У зв'язку із наявністю труднощів із уніфікацією значення показника індексу екологічної конкурентоспроможності для різних галузевих напрямків пропонується використовувати результати анонімного анкетування. В процесі опитування суб'єкти аграрного підприємництва самостійно оцінюють відповідність ступеня техніко-технологічного забезпечення власного виробництва існуючим екологічним стандартам. Рейтингова оцінка здійснюється за п'ятибальною шкалою. Однією з позитивних сторін даної методики є можливість порівняльної оцінки різних суб'єктів аграрного підприємництва (фермерського господарства та сільськогосподарського підприємства), а також визначення місця

конкретної підприємницької одиниці в масштабі району та області, оцінюючи свої конкурентні позиції.

2.4. Особливості конкурентоспроможності фермерських господарств

Характер процесів, які визначають систему сучасних економічних відносин, зростання ролі утворень формального та неформального типів як господарських агентів разом із зниженням ролі держави, чії установи практично неспроможні адекватно регулювати ситуацію як в макро- так і мікроекономічному просторі, внаслідок зростання ступеня її невизначеності, обумовлюють необхідність дослідження економічної діяльності з урахуванням впливу на значення всіх учасників, що є характерною рисою інституційного підходу. Інституційний підхід являє собою систему принципів, що передбачають інтерпретацію дійсності на базі інституційних теорій, причому в якості об'єкту дослідження можуть виступати як організації, так і існуючі правила, норми та моделі соціально-економічної поведінки, а також когнітивні образи та уяви.

Одним з невирішених теоретико-методологічних питань, що мають місце в даному аспекті, є невизначеність щодо ідентичності або нетотожності термінів «інститут» та «інституція», що, в свою чергу, створює певні суперечності як суто теоретичного, так і методико-практичного характеру, оскільки зміни у теоретичному базисі передбачають відповідні трансформації подальшої наукової надбудови.

Зокрема, Т.М. Лозинська, вказуючи на розбіжності у текстах українських, російських та англійських варіантів термінів «інститут», «інституція», «institute» та «institution», наголошує на те, що використання в науковій літературі двох термінів – «інститут» і «інституція» – не лише не вносить нічого нового в теорію інституціоналізму, а й породжує методологічну плутанину, наслідком якої є поширення практики використання контекстуальних дефініцій цих понять. У зв'язку з цим у

сфері наукового пізнання доцільним є використання терміна «інститут», під яким слід розуміти складну суспільну форму людської взаємодії, що ґрунтується на сукупності формальних і неформальних обмежень, механізмах дотримання встановлених норм і відповідній структурно-організаційній основі [177].

На нашу думку, даний підхід є досить суперечливим, оскільки, по-перше, сучасна наука (в т.ч. економічна) намагається досліджувати не тільки самі процеси, а й причинно-наслідкові зв'язки між діями учасників, їхніми цілями та результатами і наявність логічного ланцюгу «інституція» - «інститут» дозволяє певною мірою це прояснити. По-друге, спрощення теоретико-методологічного інструментарію за рахунок його скорочення може бути позитивно сприйнято лише студентською аудиторією, але не науковою спільнотою. Ми погоджуємося із необхідністю розмежування понять «інститут» та «інституція», оскільки даний підхід дозволяє сформулювати логічний зв'язок між появою інституту та його організаційним оформленням.

На думку О.В. Іншакова, інституції являють собою соціальні форми типізації функцій господарських суб'єктів, що визначають їхній статус, роль в системі виробництва суспільного буття, які створюють систему відносин функціональної структури суспільства. При цьому інститут – функціональна організація, яка забезпечує реалізацію конкретної системи однорідних інституцій. Під організацією в цьому аспекті розуміються соціальні форми зв'язків між суб'єктами господарювання, що виникають в процесі виробництва та детермінують систему відносин елементної структури суспільства [128].

Розглянемо найпростішу систему взаємозв'язків між інституціями та інститутами для підтвердження тезису щодо обґрунтованості одночасного використання даних термінів в процесі наукового дослідження (рис 2.3).

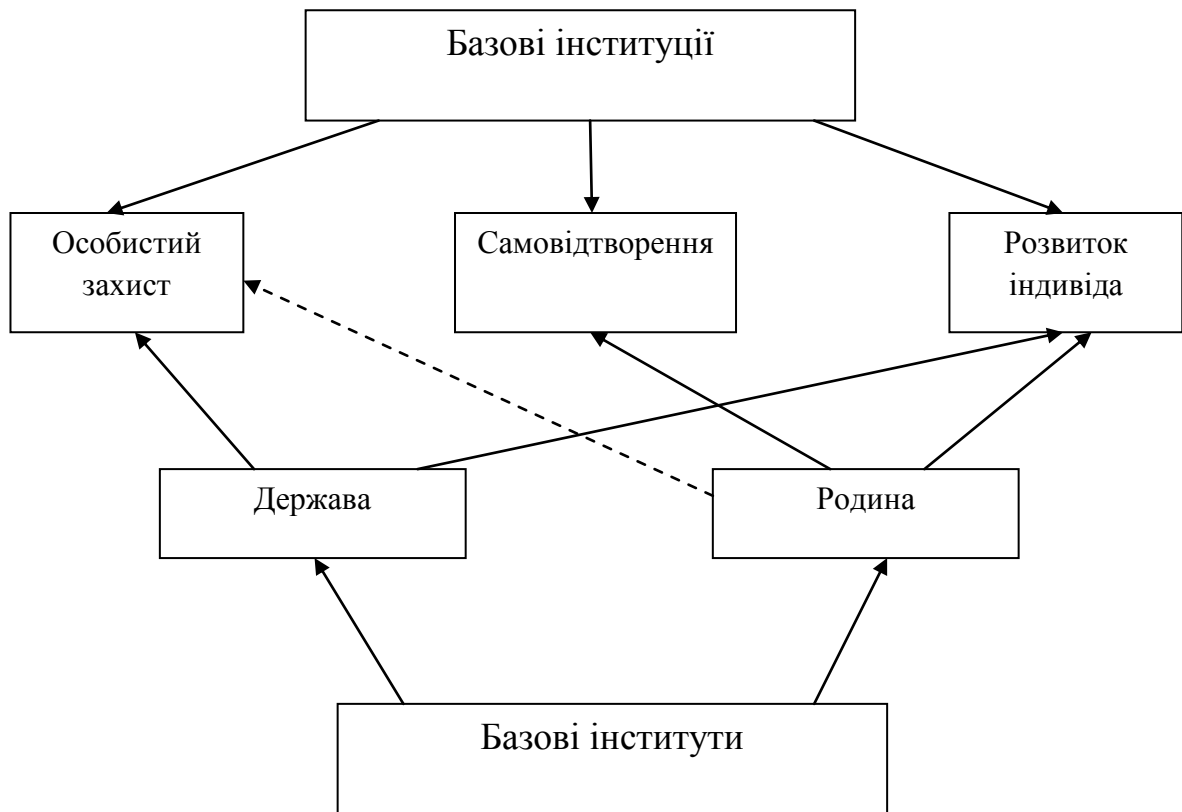


Рис. 2.3 - Взаємодія між базовими інститутами та інституціями фермерського господарства

Лжерело Авторська розробка

Наведена схема відображає взаємну відповідність базових інституцій, дотримання яких є обов'язковою умовою для виживання будь-якої істоти та забезпечення подальшого сталого розвитку колективного співтовариства осіб, а також інститутів, що беруть на себе виконання відповідних функцій. Ми умисно спростили характер взаємовідносин, оскільки сучасні соціально-економічні реалії не тільки передбачають наявність первинних та вторинних інститутів, а й характеризуються трансформацією їхньої ролі та функцій, виходячи з рівня розвитку соціально-економічних відносин у суспільстві.

Саме тому під час аграрної реформи 1906-1916рр було здійснено спробу сформувати на селі інститут фермерства, надавши йому надалі адміністративно-контрольні функції за діяльністю селян, які фактично втратила держава із ліквідацією інституту кріпацтва. Як відомо, тривалий час в радянський період значну частку функцій сім'ї щодо розвитку

дитячої особистості приймала на себе держава, формуючи відповідний психотип людини. За сучасних умов, у випадку низької ефективності держави як засобу забезпечення індивідуального захисту відповідні повноваження приймає на себе населення. Таким чином, аналізуючи систему елементів певного ланцюгу «інституція» - «інститут» в сфері виробничих, освітніх, політичних та інших відносин, можливо більш чітко визначити функції кожної складової, а також спрогнозувати можливі сценарії розвитку самого ланцюгу.

Як зазначає В.Ф. Горшенін, для інституціонального підходу притаманна більша реалістичність, за якою індивід, фірма або держава мають функціонувати за умов невизначеності, неповної або викривленої інформації. Інституціоналісти не розглядають економіки як систему, що здатна функціонувати в стані оптимальної рівноваги, припускаючи можливість нерівноважних ситуацій або наявності декількох точок рівноваги, які не завжди є оптимальними, забезпечуючи тим самим альтернативність у прийнятті управлінських рішень в різних ситуаціях [46].

Інституційні моделі менш формалізовані, тому в рамках інституційного прогнозування можна зробити набагато більше різних прогнозів. Інституційний підхід пов'язаний з аналізом конкретної ситуації, що призводить до більш узагальненим результатам, тому він є більш практичним і наближеним до реальності. Моделі інституційної економіки більш гнучкі і здатні трансформуватися в залежності від ситуації. Основними положеннями інституційного підходу прийнято вважати наступні:

1. Людина є не тільки продуктом природи, але результатом розвитку суспільства. Зрозуміти людську природу, її вплив на створення суспільного багатства можна лише через різноманітну систему суспільних відносин, що виникають як результат взаємодії людей в процесі відтворення їхнього спільного життя.

2. Різноманітні індивідуальні властивості і здібності особистості під впливом системи суспільних відносин набувають певного соціального способу свого існування, стаючи носіями домінантних виробничих відносин.

3. Найважливішими інструментами вказаного перетворення є суспільні інститути, від стану і розвитку яких залежить процес відтворення людини як соціальної істоти.

В цьому аспекті слід звернути увагу на сучасні тенденції в розвитку вітчизняного фермерства, а саме намагання урядовців збільшити кількість сільськогосподарських підприємств сімейного типу за рахунок набуття відповідного статусу сільських домогосподарств, що здійснюють свою діяльність більшою мірою на товарних засадах. Водночас забезпечення їхньої ефективної економічної діяльності як конкурентоспроможної підприємницької одиниці вимагає дослідження специфіки процесів в сфері соціального управління діяльністю індивідів.

Як відмічає П.В. Разов, сучасне розуміння соціального управління знаходиться саме в сфері інституційної взаємодії, являючи собою самостійне інституційне явище, якому притаманні конструктивні цілі та завдання, цінності, норми, а також практичний досвід застосування у суспільстві. В той же час традиційно пріоритетні позиції держави як суб'єкта соціального управління поступово заміщуються громадськими суспільними утвореннями. Враховуючи той факт, що сучасне суспільство являє собою суму взаємозв'язків між індивідами, управлінський вплив на будь-яку підсистему суспільства призводять до відповідних системних трансформацій та формування нових інституційних реалій [253].

Необхідною умовою ефективного розвитку вітчизняного аграрного сектору є наявність відповідного інституційного забезпечення. Процес формування галузевого інституційного середовища є складним та багатоетапним, враховуючи недостатній рівень активності державних

інститутів та взаємний характер впливу суб'єктів аграрного виробництва на економічну діяльність кожного учасника.

Як зазначає М.В. Дубініна, здійснювана аграрна реформа, перш за все, торкнулася інститутів, що сформувалися в галузі. Проте в процесі ринкових трансформацій, які здійснювалися поспіхом, без належного наукового, нормативно-правового та економічного забезпечення, інституційні зміни мали лише косметичний характер. Неефективність використання наявного потенціалу аграрного виробництва обумовлювалася тим фактом, що стан та характер використання ресурсів (зокрема, система майнових відносин) не відповідала потребам нової інституційної моделі [68].

Це стосується також і проблеми забезпечення конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств як повноцінної складової системи аграрного підприємництва. Незважаючи на надзвичайно широку рекламу процесу «фермеризації», що супроводжувала ліквідацію колгоспно-радгоспної системи, коли фермер розглядався спочатку як єдино можлива альтернатива сільськогосподарському виробництву на промислових засадах, реалії сьогодення довели необхідність наявності належної інституційної структури як запоруку ефективного функціонування суб'єкта аграрного підприємництва за сучасних умов.

Аналізуючи інституційну структуру підприємницької діяльності в аграрній сфері, В.С. Півторак виділяє наступні складові

Інституції (правила гри, норми та закони, традиції, обмеження).

Інститути.

Правові (нормативно-правові акти, політичні організації, держава).

Соціальні, психологічні, культурні (сім'я, звичаї, культура, релігія, освіта, довіра, відповідальність, менталітет).

Економічні

Базисні (влада, управління, праця, власність).

Похідні (страхування, кредит, ціноутворення, конкуренція, маркетинг, інфраструктура) [227].

Запропонована класифікаційна система, хоча і має, на наш погляд, певні недоліки (зокрема дискусійним є віднесення до інститутів нормативно-правових актів, а також довіри, відповідальності та ін.) в цілому забезпечує єдність базових елементів системи (інституцій) та її похідних (інститутів) які приймають вигляд організаційно оформлених структур (держава, родина), або певних відносин (відносини власності, культурні відносини). Даний підхід є особливо актуальним в процесі дослідження специфіки ведення економічної діяльності вітчизняного фермерського господарства, яке являє собою поєднання підприємницького та соціального складових розвитку аграрних відносин і забезпечення конкурентоспроможного розвитку якого обумовлює наявність відповідного інституційного середовища.

Аналізуючи чинники інституційного середовища, що забезпечують формування інноваційного потенціалу в аграрній сфері, Л.І. Курило виділяє зокрема дві основні групи, а саме: загальні чинники, куди входять державні та соціальні інститути і інституції; чинники аграрної економіки, які представлені інноваційними структурами та інфраструктурою підтримки, а також чинники інноваційного сектору аграрної економіки.

При цьому наголошується на необхідності забезпечення процесу практичної реалізації інноваційної політики в системі аграрного підприємництва за рахунок стимулювання наукової діяльності переважно молодих фахівців, які, в свою чергу, мають самостійно здійснювати пошук інвесторів для своїх проектів, забезпечуючи поєднання аграрної науки та аграрного бізнесу [131].

Невід'ємною складовою конкурентоспроможного розвитку суб'єктів вітчизняного аграрного підприємництва є наявність функціонуючого аграрного ринку, який, на нашу думку, має включати в себе не тільки ринок виробленої продукції, а й ринок засобів виробництва, в т.ч.

природних ресурсів, робочої сили тощо. Однією з проблем розвитку вітчизняного аграрного ринку є його безсистемність, домінування крупних агрокомпаній як таких, що визначають попит не тільки на сільськогосподарську сировину, а й на кваліфіковану робочу силу.

О.Г. Шпикуляк в цьому аспекті розглядає аграрний ринок як інституційну систему відносин економічних агентів у механізмі задоволення потреб від виробництва до споживання продукції, об'єктом яких є аграрний товар, під яким розуміється як сільськогосподарська сировина, так і продовольча продукція, а також товари суміжних ринків (матеріально-технічне забезпечення, аграрні послуги та аграрні інновації).

Розглядаючи систему саморегулювання аграрного ринку, важливе місце відводиться аналізу сутності соціального капіталу, під яким розуміється сукупність зв'язків, система економіко-соціальних відносин, інституцій, колективів, об'єднань, структур, використання господарського, трудового та кадрового потенціалу, інтелектуального капіталу, сформованих і належних людині; консолідуючий фактор економіко-соціальних ролей особистості-селянина в соціумі і господарській діяльності, як сукупності традицій, функцій, інституційних складових; поняття, норм, цінностей, відносин та зв'язків між людьми.

Специфіка функціонування фермерського господарства обумовлена тим, що сам факт його виникнення як форми аграрного підприємництва означав поєднання декількох інститутів: домогосподарство, сільська родина, фірма (аграрне підприємство), а також, певною мірою, держави, будучи спадкоємцем сільської общини як власника майнових ресурсів тобто роботодавцем для селян (рис.2.4).

Домогосподарство, з точки зору інституційного підходу, має наступні специфічні властивості:

1. Відсутність тотожності між поняттями «сільське домогосподарство», «сільський мешканець» та «сільська родина». При цьому цілі діяльності домогосподарств в різних типах економічних систем

є різними, що обумовлюється відмінностями формальних та неформальних норм та правил.

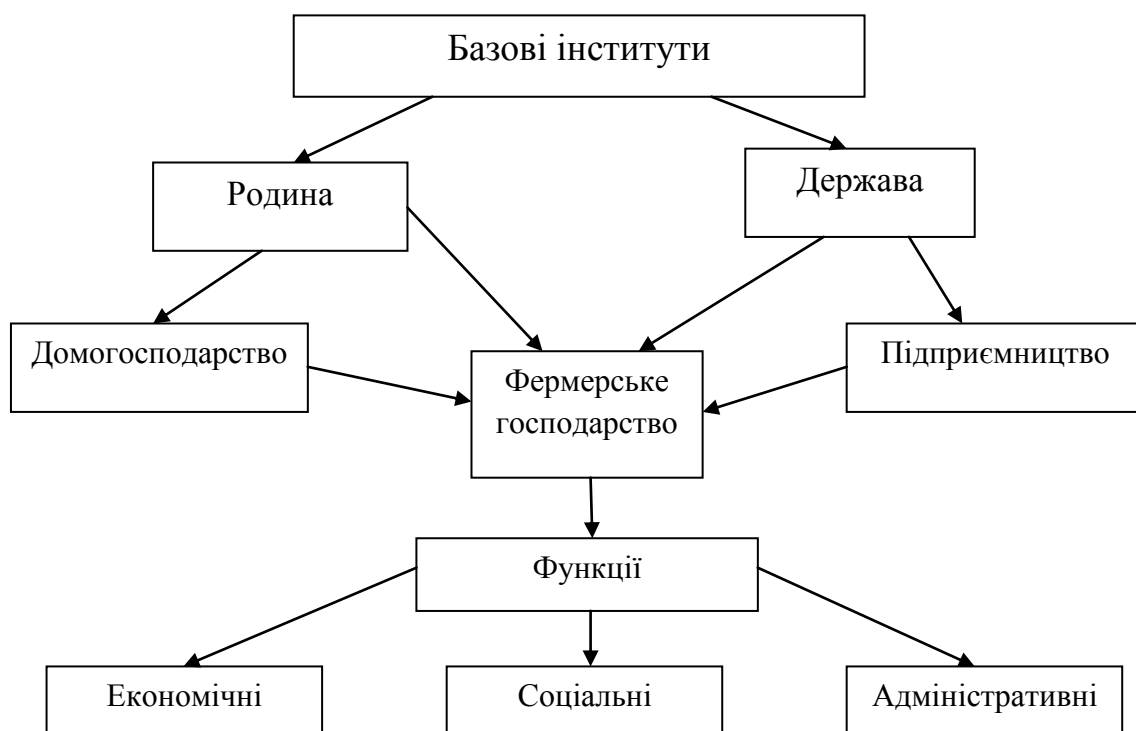


Рис. 2.4 - Фермерське господарство як елемент інституційного середовища Джерело: Авторська розробка

Домогосподарство, з точки зору інституційного підходу, має наступні специфічні властивості:

1. Відсутність тотожності між поняттями «сільське домогосподарство», «сільський мешканець» та «сільська родина». При цьому цілі діяльності домогосподарств в різних типах економічних систем є різними, що обумовлюється відмінностями формальних та неформальних норм та правил.

2. Домохозайство трактується як господарюючий суб'єкт, який є елементом відповідної соціальної структури. Конкретні цілі окремого домогосподарства є результатом впливу з боку як соціального, так і правового середовища, а також, обумовлюються характером взаємодії з іншими домогосподарствами та їх групами.

3. Невизначеність як найважливіша характеристика зовнішніх умов, з якими стикається домогосподарство, що здійснює свою господарську діяльність. При прийнятті багатьох важливих господарських рішень, домогосподарства стикаються з ситуацією, при якій неможливо абсолютно точно спрогнозувати майбутні результати здійснюваного вибору.

4. Обмеженість можливостей членів домогосподарства в зборі та обробці інформації. Однією з проблем ефективного розвитку домогосподарства як елемента соціально-економічних відносин є поєднання відсутності належного інформаційного забезпечення даного процесу із низьким рівнем активності членів домогосподарства щодо моніторингу відповідної інформації.

5. Діалектична єдність потреб та обмежень домогосподарства. Цільові установки домогосподарств в певній мірі залежать від доступності коштів до їх досягнення, що значною мірою визначається процесами, які формують інституціональний простір.

Держава як інститут економічних відносин в сучасних країнах із розвинутою ринковою системою приймає на себе надзвичайно важливі функції із забезпечення сталого розвитку, протидії кризових явищ, тощо, оскільки, як відомо, ринковий механізм є неспроможним до адекватної реакції на циклічні коливання економіки, не виходячи з принципів соціального дарвінізму.

Як зазначає Н.В. Коваленко, роль держави в ринкових відносинах можливо розглядати у двох формах: як безпосередня участь і як опосередкована. Пряма або безпосередня участь може виявлятися через наявність державної власності і, відповідно, державного сектора в економіці, а також у формі економічного партнерства, співволодіння підприємствами через акціонерні товариства, а також участі в управлінні приватною власністю через придбання контрольного пакту акцій. Опосередкована участь держави включає, наступні форми: розробка національної економічної стратегії розвитку; визначення пріоритетів і

впровадження дієвих механізмів ефективної науково-технічної політики; координація дій виробників задля пропорційного розвитку країни; забезпечення правових основ діяльності економічних суб'єктів; сприяння розвитку кредитно-фінансових відносин в державі; забезпечення соціальних гарантій громадянам, розвитку соціальної сфери тощо [148].

Аналізуючи інституційну сутність вітчизняного фермерства як соціально-економічного явища, слід відзначити, що представники даного сегменту аграрного підприємництва формально являють собою домогосподарства, які переважно функціонують в сільській місцевості та створюють аграрну продукцію на товарних засадах. Таким чином соціальна складова інституту фермерства включає в себе функції щодо забезпечення фінансової бази для сталого розвитку сільських територій як сукупності спільнот, що стабільно мешкають та пов'язані міжособовими зв'язками.

Процес формування та розвитку вітчизняного фермерства як соціально-економічного інституту, а також вектор відповідної державної політики свідчить про те, що даний сегмент аграрного виробництва розглядається як єдина реальна можливість збереження села як адміністративної одиниці. Сюди також слід віднести нормативно-правову діяльність з приводу організації юридичного оформлення товарної групи селянських домогосподарств шляхом їхньої трансформації у фермерські господарства і набуттям статусу «сімейних ферм». Незважаючи на відверту недосконалість відповідних законопроектів, практичну відсутність реальних стимулів (окрім створення системи заборон для господарської діяльності «неофіційних фермерів»), держава починає усвідомлювати, що сліпе запровадження принципів ліберальної парадигми для аграрного сектору призводить до відсутності державного контролю на селі як за економічними, так і за соціальними процесами.

РОЗДІЛ III

СУЧАСНИЙ РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

3.1. Фермерські господарства в системі аграрного виробництва.

Сучасний етап функціонування вітчизняного аграрного сектору триває на тлі тенденцій глобалізації та інтеграції вітчизняних сільгоспвиробників у європейський економічний простір. Одним з наслідків даного в цілому позитивного процесу є поява загроз для суб'єктів середнього та малого аграрного підприємництва, рівень конкурентоспроможності яких не відповідає вимогам сьогодення. В цьому зв'язку надзвичайно важливим є дослідження рівня розвитку фермерських господарств, які є єдиною офіційно визнаною формою товарного виробництва, що створена на базі сільських домогосподарств.

Необхідно відмітити, що на даному етапі функціонування вітчизняного аграрного сектору фермерські господарства являють собою важливу складову в системі аграрного підприємництва, проте їхній вплив на загальний розвиток галузі не є визначальним. Водночас вітчизняне фермерство є за сучасних умов єдиною можливістю легалізувати товарне сільгоспвиробництво, яке сформоване на базі домогосподарств та має постійно створювати і реалізовувати конкурентоспроможну продукцію як запоруку забезпечення своєї подальшої життєдіяльності. При цьому слід враховувати надзвичайно важливе соціально-економічне значення самого факту функціонування малих форм аграрного бізнесу для існування українського села.

Як зазначає Л. Гнатишин, сучасний етап розвитку фермерських господарств характеризується вищою ефективністю порівняно із сільськогосподарськими підприємствами, проте його рівень ще недостатній. Такий стан деякою мірою зумовлює світова економічна криза, яка має вплив на весь народногосподарський комплекс. Водночас

структура і організація виробництва у фермерських господарствах не відповідають вимогам ринкової економіки і вирізняються незбалансованістю основних видів ресурсів: землі, праці і капіталу. Хоча попри це, фермерські господарства вважаються більш гнучкими при адаптації виробництва для отримання вищої цінності продукту і у перспективі зможуть набути ознак комерційної орієнтації[44].

Водночас слід відзначити відсутність належної підтримки розвитку фермерських господарств з боку держави. Перша хвиля фермерів могла отримати безкоштовно землю до 50 га сільськогосподарських угідь (100 га загальної площі), купити або отримати техніку по доступним цінам. Аграрна криза значно погіршила стартові умови створення фермерських господарств. Ось чому для становлення фермерства України характерна тенденція (скоріш закономірність) затухання темпів їх приросту. Крім того за 10 років становлення фермерство в Україні не зайняло пріоритетних позицій ні в приватному укладі, ні в аграрному секторі економіки в цілому (Додаток Г)

Невідповідність потенційних можливостей ринкових перетворень на селі їх фактичним результатам потребує подальшого розвитку аграрних відносин закладених у різноманітності організаційно-правових структур. Вони поглиблюють конкурентноздатність виробників, створюють передумови їх ефективного розвитку.

Незважаючи на значний розмір землеволодіння, вклад фермерства у вирішення продовольчої безпеки України незначний. Так, якщо в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь в 1996 році вироблено валової продукції особистими селянськими господарствами на суму 841,9 тис. грн., то фермерськими господарствами – всього лише 54, 3 тис. грн., що майже в 15,5 разів менше, а в порівнянні з сільськогосподарськими підприємствами зниження складало більш ніж удвічі. Проте у 2015 р. цей показник по відношенню до сільськогосподарських підприємств скоротився, хоч і не на користь фермерських господарств у співвідношенні

648,7,1 до 414,4 тис. грн., або 1,5:1.

Специфіка функціонування фермерського господарства як суб'єкту аграрного підприємництва обумовлена його органічною природою, більшою значущістю соціальної складової у обранні предмету та напрямів діяльності, мотивації для її здійснення, ніж для звичайного сільськогосподарського підприємства. Необхідно зауважити при цьому, що саме фермерське господарство як соціально-економічна одиниця, як об'єктом впливу системи різне векторних факторів.

Зокрема С.В. Олексєнко виділяє наступну класифікацію чинників впливу.

1. Зовнішні, які не залежать від самих фермерських господарств, а визначаються спрямуванням господарської політики держави, урядовими заходами по управлінню, співвідношенням початку децентралізації і централізації в загальній системі державного впливу на економічні процеси, а також створюють суттєвий вплив на діяльність фермерських господарств, обмежують або відкривають можливості для ініціативи (господарств) і ризику, активного маркетингового мислення.

2. Внутрішні чинники формування виробничо-ресурсної і збутової (в тому числі й експортної) програми фермерського господарства, які передбачають оцінку фінансово-економічного положення фермерського господарства; ревізію товарного асортименту й аналізу конкурентоспроможності; аналіз стратегій фермерського господарства на ринку, в тому числі на зовнішньоекономічному загалом і за окремими його сегментами; аналіз організаційної структури управління фермерським господарством і складання її схеми, діагностику й облік виробничих можливостей господарства, оцінку матеріально-технічної бази фермерського господарства; оцінку планової роботи фермерського господарства й ефективність виробничо-збутових прогнозів; рівень інновацій у виробництві; оцінку робочої сили фермерського господарства та кадровий склад, рівень освіти і підвищення кваліфікацій; оцінку

інформаційної інфраструктури фермерського господарства; оцінку маркетингових і комерційних складових діяльності фермерського господарства; оцінку системи формування і стимулювання попиту на свою продукцію й інші внутрішні чинники, що впливають на роботу фермерського господарства і його конкурентоспроможність [220].

Результати аналізу динаміки питомої ваги посівних площ фермерських господарств в загальному обсязі лише підтверджують зроблені висновки. Так, протягом аналізованого терміну, частка земель, що використовується даними суб'єктами аграрного підприємництва, зростає з 19,5 до 22,1% в загальній структурі (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Динаміка питомої ваги посівних площ фермерських господарств в загальній структурі сільськогосподарських підприємств

Найменування культур	Рік						2017 до 2012, +/-
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Зернові та зернобобові	19,9	21,1	20,8	21,5	21,2	22,3	2,4
Соняшник	25	24,9	25,4	25,1	25	25,2	0,2
Соя	18,2	18,2	18,6	19,6	20,3	20,8	2,6
Плодово-ягідні культури	15,4	16,9	18,2	20,1	21,5	20,9	5,5
Овочі відкритого ґрунту	30,1	29,7	29,4	26	28,4	25,2	-4,9
Картопля	37,6	41,1	31	33,5	29	32,6	-5,0
Разом	19,8	20,4	20,9	21,4	21,8	22,1	2,3

*Розраховано за даними Головного управління статистики України

При цьому слід відзначити позитивну динаміку по зернових культурах (зростання становило 2,4 пункти), сої (2,6 пункти) та плодово-ягідних культурах (5,5 пункти).

Зростання частки площ під сою слід, на нашу думку, розглядати скоріше у негативному аспекті, враховуючи небезпечні екологічні наслідки інтенсивного вирощування даної культури. Коливання питомої ваги по овочах та картоплі не має суттєвого впливу на загальну динаміку, а лише відображає низький рівень господарської активності фермерів по даних

галузевих напрямках. Таким чином, ми бачимо, що підприємницька активність вітчизняного фермерства в рослинницьких галузях сконцентрована переважно у виробництві зернових та технічних культур, де вони займають в загальній структурі сільгоспвиробників стабільні сильні позиції. Нажаль позитивні зрушення в сфері виробництва плодово-ягідних культур не мають визначального впливу як на загальний стан галузі в масштабі аграрного виробництва в цілому, так і в системі фермерських господарств, даючи підстави вказувати на дані показники лише як на можливі перспективні напрямки розвитку для вітчизняного фермерства, їхнього переходу на якісно інші принципи господарювання, пов'язані із необхідністю розробки середньо термінових планів, використання науково обґрунтованих техніко-технологічних методів економічної діяльності тощо.

Підтвердженням даного висновку є та роль, яку відіграють фермерські господарства на сучасному етапі свого функціонування. На протязі 2011-2017рр питома вага валової продукції, що вироблялася в даному сегменті аграрного підприємництва, в загальному обсязі збільшилася на 1,9 пункти і склала 8,9% (рис. 3.1). При цьому аналогічне повільне зростання спостерігається як по рослинницькій, так і в тваринницькій галузях, де збільшення становило відповідно 2,4 та 0,4 пункти. Як бачимо, на сучасному етапі функціонування фермери намагаються лише адаптуватися до існуючих економічних умов, не маючи змоги реально вплинути на існуючий стан речей.

Необхідно відзначити при цьому, що розвиток тваринницької галузі потребує більш суттєвих матеріальних та фінансових затрат, пов'язаних із необхідністю забезпечувати належний рівень утримання худоби та птиці, вирішення питання зберігання, переробки, транспортування та реалізації продукції, враховуючи її швидкопсувний характер.

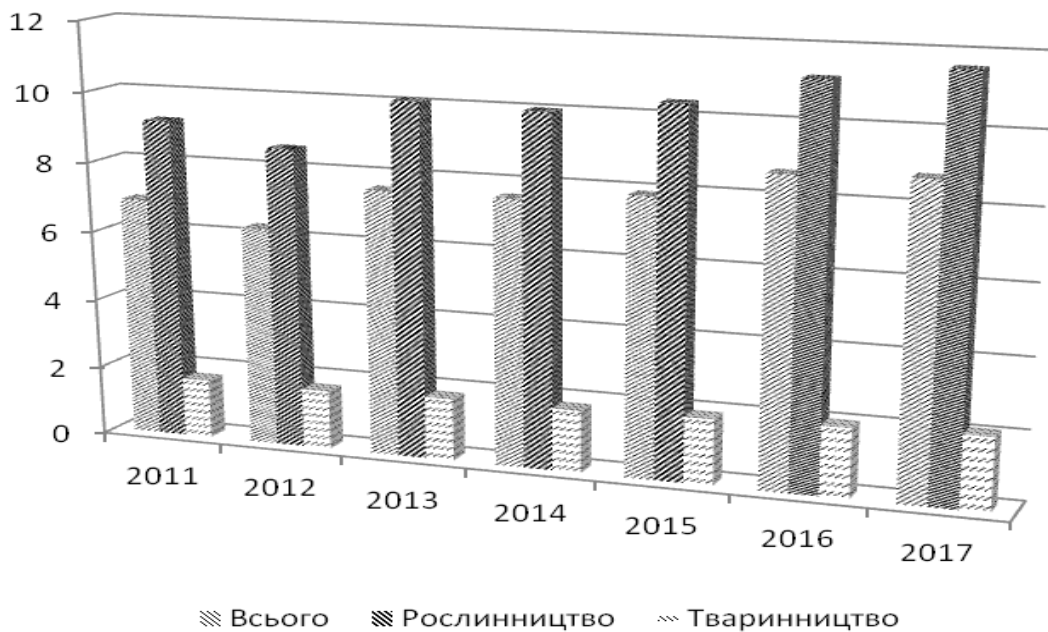


Рис. 3.1 – Динаміка питомої ваги фермерських господарств в загальній структурі валової продукції сільського господарства

Також в окремих галузях тваринництва (птахівництво, напрями м'ясного скотарства) має місце активна діяльність агропромислових комбінатів, які самостійно формують власну сировинну базу. Дані фактори здійснюють відповідний вплив і на структуру поголів'я худоби та птиці у фермерських господарствах.

Протягом 2011-2017рр частка даного сегменту аграрного підприємництва в своєму максимальному значенні не перевищувала 4,1% (4,1% - в свинарстві та 3,8% - у вівчарстві). В молочному поголів'ї відповідний показник за аналізований період не перевищував 2%, а в птахівництві – 1,6% (рис. 3.2).

Дана ситуація впливає із самої соціально-економічної сутності фермерського господарства, що є товарно-підприємницьким, зберігаючи при цьому рис сімейно-трудового господарства. Відсутність належного матеріально-технічного забезпечення стримує інноваційний розвиток галузей тваринництва, ефективне функціонування яких передбачає активне використання сучасних наукомістких та фінансово затратних техніко-технологічних рішень.

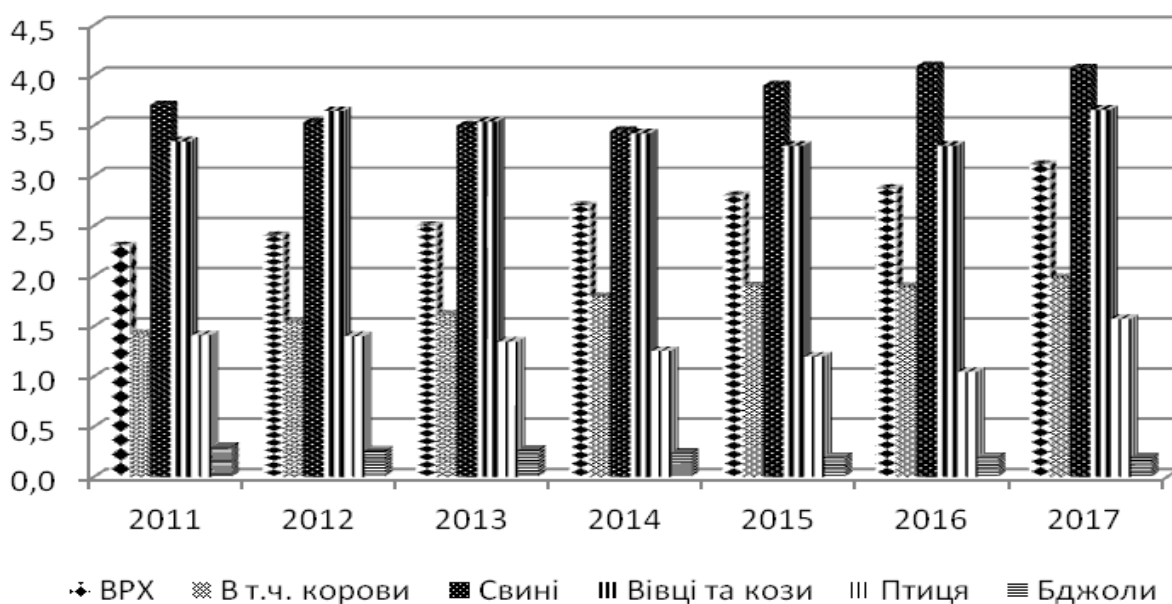


Рис. 3.2 - Динаміка питомої ваги поголів'я худоби та птиці фермерських господарств в загальній структурі

Відносно високий відсоток свиногоголів'я пояснюється тим, що даний напрям тваринництва є привабливим для фермерів з наступних причин:

- порівняна швидкість оборення вкладених коштів;
- відсутність потреби у додаткових земельних площах для випасу худоби (на відміну від молочного скотарства та вівчарства);
- можливість використання наявних господарських споруд для вирощування свиней.

Разом із цим слід відзначити, що вітчизняні м'ясопереробні підприємства практикують створення власної сировинної бази, що, в свою чергу, обумовлює високий рівень конкурентоспроможності їхньої продукції. Аналогічна ситуація спостерігається у птахівництві, де переваги промислової організації виробництва призводять до того, що відсоток поголів'я птиці у фермерських господарствах не перевищує 1,4% протягом аналізованого терміну.

Аналіз динаміки поголів'я худоби та птиці фермерських господарств в перерахунку на умовні голови дозволяє не тільки дослідити тренди, що є

характерними для сучасного розвитку галузі, а й визначити рівень конкурентоспроможності кожного виробничого напрямку, оскільки невід'ємними складовими функціонування фермерських господарств як підприємницької одиниці, є поєднання максимізації рівня товарності виробленої продукції із оптимальним співвідношенням затрат на виробництво і отриманим результатом.

Враховуючи зазначені обставини, основними напрямками функціонування тваринницької галузі у фермерських господарствах є свинарство (питома вага умовного поголів'я в загальному обсязі становить протягом аналізованого терміну понад 40%), молочне скотарство та птахівництво (аналогічні показники становили в середньому відповідно 15 та 10%) (табл.3.2). Необхідно відзначити при цьому, що в галузі птахівництва найбільш розвиненим є м'ясний напрямок, також фермерські господарства активно замаються вирощуванням птиці, яка потребує площ для випасу та здатна до само харчування (гуси, страуси тощо).

В даній ситуації вони не відчують конкурентного тиску з боку сільськогосподарських підприємств, де організація виробництва продукції птахівництва здійснюється на промислових засадах і передбачає утримання птиці у клітках. Ще однією важливою особливістю розвитку тваринницької галузі у фермерських господарствах є достатньо стабільна чисельність поголів'я молочного стада, хоча протягом останніх років спостерігається незначне скорочення (5%). Це майже єдиний напрям в тваринництві (окрім бджільництва), де сімейні господарства товарного типу практично не мають конкуренції з боку великих сільськогосподарських підприємств. Водночас фактором, що стримує активне зростання даної галузі, є необхідність наявної матеріально-технічної бази, а також майбутня відповідність стандартам Світової організації торгівлі, що висуваються до організації виробництва та реалізації молочної та м'ясної продукції сімейними господарствами.

**Динаміка поголів'я худоби та птиці у фермерських господарствах
України* (тис.ум.гол)**

	Рік						2017 до 2012, %
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
ВРХ	109,9	111,8	103,7	106,3	105,7	106,5	96,9
В т.ч. корови	41,3	45	41,1	41,7	39,9	39,2	94,9
Свині	159,1	163,7	149,9	165,7	170,7	119,5	75,1
Вівці та кози	6,1	5,9	4,7	4,3	4,3	4,6	75,4
Птиця	57,7	57,8	56,3	50,8	48,4	63,6	110,1
Бджоли	1,6	1,4	1,3	1,1	1	1,0	63,8
Разом	375,8	385,7	356,9	369,9	370	334,3	89,0

*Розраховано за даними Головного управління статистики України

В останньому випадку проблема, так і залишається невирішеною, про що вказують як постійні відтермінування введення в дію цих стандартів, так і результати опитувань провідних науковців, аграріїв, урядовців. Аналізуючи ситуацію в цілому, керівник напряму «Розвиток ринкової інфраструктури» Проекту USAID «АгроІнвест» М. Гриценко стверджує, що введення заборони на продаж м'яса і молока домашнього виробництва на ринках може створити реальні загрози, зокрема скорочення поголів'я, зменшення продукції, зростання цін, активізація перекупщиків, які скуповуватимуть у людей за безцінь. Крім того, збільшиться кількість неорганізованих ринків збуту продукції, як і відповідних пунктів забою. На думку А. Жарко, щоб мінімізувати ризики від введення таких заборон, потрібно створити необхідну кількість спеціальних забійно-санітарних пунктів або цехів, що працюють в інтересах господарств населення, а також пунктів прийому молока, на яких формувалися б товарні партії молока хорошої якості, що, у свою чергу, дало б змогу заявляти більш високі закупівельні ціни на молоко від господарств населення [26].

Потенційні можливості розвитку фермерських господарств як складової аграрного виробництва відображають дані співвідношення урожайності сільськогосподарських культур фермерських господарств та

інших організаційно-правових груп. Як бачимо, по переважній більшості позицій (окрім вирощування плодівих культур) протягом аналізованого терміну фермери суттєво відстають від сільськогосподарських підприємств, де більш активно використовується механізована праця, а також сучасні техніко-технологічні засоби. Співвідношення урожайності зернових культурах по фермерських господарствах та сільськогосподарських підприємствах протягом аналізованого терміну становило близько 75%, а аналогічний показник по соняшнику – 90%. Викликає занепокоєння той факт, що динаміка по зернових демонструє негативний тренд, зокрема загальне скорочення у 2017 році становило 3% (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Співвідношення показників урожайності с.-г. культур у фермерських господарствах до інших категоріях с.-г. виробників, %

Види продукції	Рік						2017 до 2012, +-
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Зернові та зернобобові культури							
Усі категорії	82,2	76,9	80,5	80,8	81,2	85,0	2,8
С.-г. підприємства, разом	77,9	71,9	73,5	74,3	76,2	78,4	0,5
Господарства населення	96,5	94,5	99,7	104,1	98,5	109,8	13,3
Соняшник							
Усі категорії	92,9	93,9	96,3	93,8	96,3	94,6	1,7
С.-г. підприємства, разом	90,0	89,1	90,9	88,8	90,4	90,2	0,2
Господарства населення	110,3	120,2	123,7	123,8	129,2	123,3	13,0
Овочі							0,0
Усі категорії	121,8	132,7	144,2	142,9	153,5	146,3	24,5
С.-г. підприємства, разом	84,7	84,3	92,7	85,7	87,0	80,5	-4,2
Господарства населення	128,7	140,8	151,4	152,2	164,2	157,0	28,3
Плодові							0,0
Усі категорії	57,1	55,2	56,8	71,6	66,7	89,6	32,5
С.-г. підприємства, разом	118,3	96,5	98,2	127,0	98,5	125,9	7,6
Господарства населення	45,7	45,9	48,4	60,6	59,3	122,9	77,2

*Розраховано за даними Головного управління статистики України

Аналогічний показник по соняшнику коливається в межах статистичної похибки, хоча і негативно відображає співвідношення результативності даного галузевого напрямку у фермерських

господарствах та сільськогосподарських підприємствах. Схожа ситуація спостерігається у виробництві овочевих культур, де урожайність по фермерських господарствах є меншою, ніж аналогічні показники сільськогосподарських підприємств протягом аналізованого періоду в середньому на 15%. Єдиним напрямом рослинництва, в якому фермерських господарствам в якості конкурентів виступають представники дрібнотоварного сектору, є садівництво. Протягом аналізованого терміну урожайність фермерських господарств, або перевищувала аналогічний показник сільськогосподарських підприємств майже на 30%, або була практично ідентичною.

Окремі коливання урожайності слід, на нашу думку, пояснювати несприятливими природно-кліматичними обставинами, оскільки за сучасних умов рівень агротехнологічного забезпечення садівницьких фермерських господарств не дозволяє їм ефективно протидіяти раптовим природним факторам. Слід водночас відмітити, що в окремих випадках намагання фермерів вплинути на погодні умови, зокрема ліквідувати небезпеку дощу під час досягання плодово-ягідної продукції, має негативний ефект для навколишнього середовища. Слід також відзначити, що дана практика не відповідає принципам соціально відповідального ведення бізнесу, зокрема в тій його частині, що стосується необхідності орієнтуватися на стандарти екологічної відповідальності.

Заслуговує на додаткову увагу в даному аспекті місце, яке займає дрібнотоварний сектор в системі виробництва сільськогосподарської продукції, його вплив на загальний стан конкурентного середовища і можливості галузевої диверсифікації для фермерських господарств. З одного боку, підприємницька активність переважної більшості господарств населення має на меті самозабезпечення та носить вимушений характер, оскільки є реакцією на негативні соціально-економічні умови як в цілому в державі, так і в системі сільських територій. При цьому рівень техніко-технологічного забезпечення споживчої та споживчо-товарної частки даної

категорії сільгоспвиробників не дає їм можливості повноцінно конкурувати із фермерськими господарствами та сільськогосподарськими підприємствами.

Водночас наявність додаткових джерел фінансування (пенсійні та пайові виплати тощо), а також можливість тривалого функціонування в режимі безприбутковості робить їх більш стійкими та створює відповідні перешкоди для фермерських господарств. Також необхідно відмітити неоднорідність даної категорії, наявність господарств товарного спрямування, які активно використовують залучену сільськогосподарську техніку, вирощуючи, переважно, зернові та технічні культури. Використання робочої сили членів родини дає можливість представникам дрібнотоварного сектору аграрного виробництва займатися вирощуванням продукції, яка потребує ручної праці (овочівництво, картоплярство, садівництво).

Зазначені обставини обумовлюють той факт, що фермерські господарства займають проміжну позицію між крупними сільськогосподарськими підприємствами, що дуже часто мають змогу самостійно реалізовувати вирощену продукцію кінцевому споживачу, та товарною частиною господарств населення, яка в своїй діяльності орієнтується виключно на посередницькі структури, оскільки не має власних каналів збуту. Водночас чисельність суб'єктів дрібнотоварного сектору аграрного виробництва (товарного та споживчого типу) створює негативний для фермерів ефект масштабу, внаслідок якого частка товарних сімейних господарств у загальному обсязі валового збору продукції рослинництва є відносно незначною.

Працевзатратний характер виробництва картоплі та овочів робить дані галузеві напрямки менш привабливим для фермерських господарств, при цьому необхідно відмітити, що низька активність товарних сільгоспвиробників в даних галузевих напрямках є закономірним результатом кризи переробної промисловості, що мала місце у 90-х роках

минулого століття. Скорочення кількості переробних підприємств, а також спроби монопольного цінового диктату з боку переробників призвели до переорієнтації значної частки аграріїв на вирощування зернових та технічних культур. Аналогічна причина, хоча і в менших масштабах, стала наслідком коливань валового збору цукрових буряків у фермерських господарствах. Аналізуючи сучасний стан розвитку вітчизняної цукрової галузі, переважна більшість фахівців висловлює занепокоєння щодо її подальших перспектив.

Як зазначають Г.Филюк та Д.Ситенко, протягом тривалого періоду спостерігалось погіршення становища багатьох підприємств цукрової промисловості, що, в свою чергу, призвело до скорочення їхньої чисельності. Дані процеси пояснюються перевищенням обсягів виробництва цукру над його споживанням, і, як наслідок, формування значних обсягів перехідних запасів [301].

О.Г. Данькевич вказує на те, що цукрова галузь, була однією з головних, що підтримувала життєвий рівень села, давала надходження до бюджетів усіх рівнів, цукрові заводи були осередками, навколо яких формувалася соціальна сфера сільських і міських населених пунктів (школи, дитсадки, лікарні, їдальні, магазини, будинки побуту, гуртожитки, житлові будинки). Державна політика в галузі протягом перехідного періоду не була спрямована на збереження, підтримку і розвиток. Маючи надпотужності по виробництву бурякового цукру, вітчизняні аграрії втратили ринки його збуту. Замість затвердження державної програми і проведення згідно неї виваженої реструктуризації галузі для зменшення руйнівних наслідків переходу до ринку, держава самоусунулася від цих проблем. Таким простим способом було зекономлено сотні мільйонів гривень, які необхідно було б витратити на поступове виведення з експлуатації неефективних цукрових заводів [56].

Таким чином ми бачимо, що наявність розвиненої інфраструктури є однією за найважливіших умов підприємницької активності фермерських

господарств в межах окремої галузі, як в рослинництві, так і в тваринництві. При порівняльному аналізі рівня продуктивності фермерських господарств та інших категорій сільськогосподарських виробників в тваринництві, нами приймався до уваги той факт, що використання уніфікованого показника, аналогічного урожайності, є неможливим. Внаслідок цього було обрано наступні показники продуктивності худоби та птиці: виробництво м'яса в розрахунку на 1 умовну голову (оскільки приймається також до уваги результативність свинарства, м'ясного птахівництва та вівчарства), надій на 1 корову, аналогічно розраховуються показники продуктивності по виробництву яєць, вовни та бджільництву.

Проміжна сутність фермерських господарств як складової системи аграрного виробництва, в повній мірі прослідковується в процесі порівняльного аналізу продуктивності галузей тваринництва в даному сегменті аграрного підприємництва та іншим організаційно-правовим категоріям сільгоспвиробників. Стабільне перевищення продуктивності тваринницьких галузей у фермерів по відношенню до інших суб'єктів аграрного виробництва спостерігається тільки по двох позиціях: у виробництві м'яса, порівняно із господарствами населення, та виробництві меду, відносно аналогічного показники сільськогосподарських підприємств.

У першому випадку спостерігається поступове (хоча із певними коливаннями) зростання даного показника протягом аналізованого періоду, в результаті чого його кінцеве значення перевищує як середнє значення (130%) на 10%, так і дані 2010 року (на 17%). По виробництву меду продуктивність фермерських господарств перевищує аналогічний показник сільськогосподарських підприємств за аналізований термін в середньому на 40%, проте його чисельне значення за 6 років суттєво коливалося від 170% у 2010 році до 120% у 2011 та 2012 роках. Такі коливання, на нашу думку, є результатом неспроможності фермерських

господарств суттєвим чином впливати на стан ринкової кон'юнктури в галузевому сегменті, аграрії вимушені пристосовуватися до існуючих умов, що створюються внаслідок поєднання впливу зовнішніх факторів, а також діяльності крупних агрокомпаній, які диктують правила щодо збуту продукції, а також характеру надання сервісних послуг.

Особливості розвитку тваринництва як форми підприємницької активності фермерських господарств обумовлені, в цілому, тими ж обставинами, що визначали галузеві напрямки рослинництва, а саме:

- наявністю конкуренції з боку високотоварних сільськогосподарських підприємств, що здійснюють виробництво продукції тваринництва на промислових засадах, що дозволяє їм знижувати індивідуальну собівартість продукції, створюючи тим самим значні конкурентні перешкоди для фермерів;

- відсутністю належного інфраструктурного забезпечення відповідного галузевого напрямку, що створює перешкоди, пов'язані із необхідністю переробки, зберігання та реалізації готової продукції;

- більш швидкопсувний характер переважної більшості видів продукції тваринництва, у порівнянні із рослинницькою, що унеможлиблює тривале зберігання готової продукції у натуральному вигляді;

- наявність дешевої кормової бази, бажано власної, відповідного матеріально-технічного, технологічного, професійно-кваліфікаційного та фінансового забезпечення;

- здатність реалізовувати тривалі декілька річні бізнес-проекти, що являють собою міні-ферми з вирощування худоби та птиці.

Як вже відмічалось, переважна більшість вітчизняних фермерів не має бажання включатися у затратний бізнес-проект, який передбачає консолідацію підприємницьких зусиль 10-20 аналогічних господарств, намагаючись вирішувати питання організації конкурентоспроможного виробництва сільськогосподарської продукції самостійно, при цьому

обираючи відповідний галузевий напрямок, де конкуренцію їм можуть скласти виключно суб'єкти дрібнотоварного сектору аграрного виробництва. Також слід відмітити, що підприємницька активність в тваринництві сільськогосподарських підприємств промислового типу зосереджується переважно в птахівництві.

Враховуючи той факт, що товарні селянські господарства є за своєю економічною сутністю більш конкурентоспроможними, ніж споживчі, то навіть за умов дещо нижчої продуктивності, ніж у господарствах населення, вітчизняні фермери мають змогу здійснювати виробництво тваринницької продукції в більш вигідних обставинах, ще демонструє динаміка відповідних показників по інших видах продукції. По виробництву молока та вовни чисельне значення співвідношення продуктивності як у порівнянні із сільськогосподарськими підприємствами, так і господарствами населення, коливалося в середньому від 81% (молоко співвідношення із господарствами населення) до 94% (вовна, сільськогосподарські підприємства).

Слід також відмітити, що по переважній більшості видів продукції спостерігається позитивна динаміка чисельного значення аналізованого показника, незважаючи на певні коливання синусоподібного характеру. Особливо чітко видну дану тенденцію у виробництві м'яса, де зростання продуктивності фермерських господарств спостерігається як по відношенню до сільськогосподарських підприємств, так і (більшою мірою) до господарств населення. В останньому випадку чисельне значення за аналізований період збільшилося на 16%. Водночас, незважаючи на загальні позитивні тренди, значення фермерських господарств як суб'єкта, що визначає стан кон'юнктури на вітчизняному ринку продукції тваринництва, є незначним.

Висновком з даної ситуації, на нашу думку, має стати стимулювання фермерських господарств до більш активної підприємницької діяльності у зазначеній галузі, де, за рахунок застосування власної матеріально-

технічної бази, засобів механізації, вони мають великі перспективи для розвитку. Доведено, що переважна більшість господарств населення, а саме особисті селянські господарства, не зможуть скласти реальної конкуренції високотоварним фермерським господарствам.

Необхідність забезпечення державних заходів щодо сприяння розвитку вітчизняного фермерства як суб'єкту аграрного виробництва є беззаперечною, враховуючи перспективи інтеграції національної економіки у європейський економічний простір. Таким чином конкурентоспроможний розвиток вітчизняних фермерських господарств має забезпечуватися не тільки шляхом самовиживанням суб'єктів аграрного підприємництва і скороченням кількості менш пристосованих, але й за рахунок заходів державної підтримки організаційно-економічного, матеріально-технічного та фінансово-інформаційного характеру.

3.2. Особливості ресурсного забезпечення розвитку конкурентоспроможності фермерських господарств

Питання ефективного використання ресурсного потенціалу є невід'ємною складовою конкурентоспроможного функціонування будь-якого суб'єкту аграрного підприємництва. Методичною основою оцінки ефективності застосування будь-якого виду ресурсів є порівняння відповідних затрат та отриманого результату, а, враховуючи необхідність забезпечення конкурентоспроможної економічної діяльності, то співставлення із аналогічними показниками інших суб'єктів підприємницької діяльності на рівні регіону.

Для фермерських господарств дана проблема є особливо актуальною, враховуючи структурні трансформації, що тривають в системі вітчизняного аграрного бізнесу та пов'язані із глобалізацією національного економічного простору. Аналізуючи рівень ресурсної бази вітчизняного фермерства, в якості методологічної бази нами були взяті за основу положення теорії факторів виробництва, а саме дослідження характеру

використання земельних, трудових та майнових (будівлі, технічні засоби) ресурсів.

Результати дослідження динаміки використання земельних площ в системі фермерських господарств України за аналізований період дозволяють зробити висновок щодо поступового зростання рівня забезпеченості земельними ресурсами представниками даного сегменту аграрного підприємництва. Протягом даного терміну спостерігалось не тільки скорочення загальної чисельності фермерських господарств (що викликано відповідними соціально-політичними процесами), а й збільшення обсягів земельних угідь (перш за все, рілля), які контролюються фермерами. В той час, як в абсолютному виразі значення обсягів земельних площ коливалося в межах похибки (менше 1%), то динаміка відносних показників свідчить про їхнє поступове зростання, причому даний процес має характер чіткої тенденції(додаток Д).

Протягом звітної періоду дані показники по сільськогосподарським угіддям та по ріллю зросли відповідно на 26,75 та 26,86%. Незначна перевага даних по ріллю свідчить про незмінність домінування рослинницького напрямку у виробництві сільськогосподарської продукції. Цей висновок підтверджує також різниця між відносними показниками по сільгоспугіддям та ріллю (протягом аналізованого терміну розбіжність в середньому не перевищувала 4 пункти). Як бачимо, фермерські господарства мають можливість до збільшення обсягів земельних ресурсів, що є надзвичайно важливим, враховуючи базове значення наявності сільгоспугідь для конкурентоспроможного ведення аграрного виробництва (рис.3.3).

Аналізуючи динаміку використання земельних ресурсів представниками даного сегменту аграрного підприємництва, необхідно відмітити, що вона відповідає загальним трендам, характерним як в цілому для сільськогосподарських підприємств, так і по окремих культурах.

Так, якщо загальне зростання протягом 2005-2017рр становило 3,7% або близько 983 тис.га, то по фермерських господарствах дані показники дорівнювали відповідно 39,4% та 1159,5 тис.га.

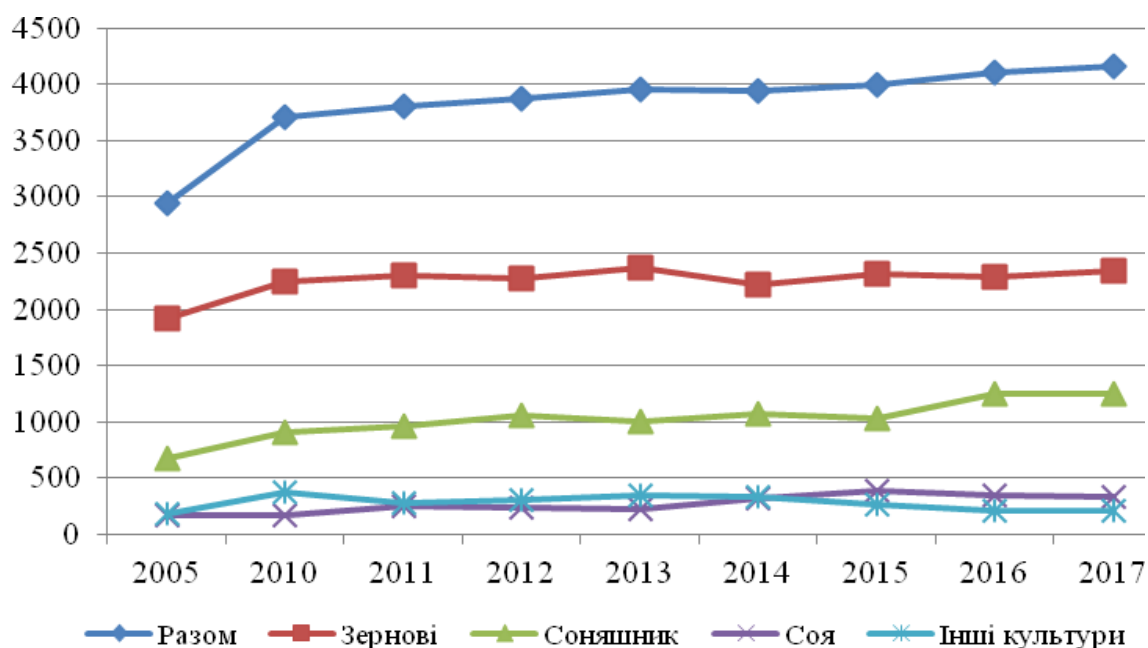


Рис. 3.3 – Динаміка посівних площ у фермерських господарствах України, тис.га

Водночас, якщо по всіх категоріях сільгоспвиробників зростання посівних площ відбувалося за рахунок технічних культур (по соняшнику – на 40%, по сої – понад 300%), то розвиток рослинництва у фермерських господарствах має більш диверсифікований характер. Разом із технічними культурами спостерігається позитивна динаміка по зернових (20,6%), картоплі (12,1%) та плодово-ягідних культурах (57,1%). Останній факт є особливо важливим, оскільки збільшення площ під садами та виноградниками є показником наявності у сільгоспвиробників бізнес-проектів, що носять стратегічний характер, розраховані на тривалий період, а також, на відміну від виробництва зернових та технічних культур, потребують більш складного інфраструктурного забезпечення для ефективного розвитку даного галузевого напрямку.

Дані висновки певною мірою підтверджуються результатами аналізу динаміки структури посівних площ фермерських господарств України за

період 2012-2017рр. Зокрема, протягом аналізованого терміну спостерігається одночасне зростання питомої ваги площ під технічними культурами (6,8 пункти) та скорочення частки земель, що відводилася під зернові та зернобобові (-4,9 пунктів) (табл.3.4).

Таблиця 3.4

Динаміка структури посівних площ фермерських господарств*

Найменування культур	Рік						2017 до 2012, +/-
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Зернові та зернобобові	60,45	58,96	59,93	56,23	57,81	55,6	-4,85
Соняшник	25,44	27,27	25,51	27,26	25,7	30,3	4,86
Соя	6,63	6,01	5,83	8,01	9,81	8,5	1,87
Плодово-ягідні культури	0,34	0,36	0,36	0,37	0,38	0,35	0,01
Овочі відкритого фронту	0,46	0,36	0,28	0,29	0,23	0,24	-0,22
Картопля	0,34	0,4	0,31	0,24	0,19	0,16	-0,18
Інші культури	6,34	6,64	7,78	7,6	5,88	5,2	-1,14
Разом	100	100	100	100	100	100	100

*Розраховано за даними Головного управління статистики України

Слід відзначити, що даний процес носить характер визначеної тенденції, а не випадкових коливань, що є результатом дії природно-кліматичних факторів. Так, якщо по зернових та зернобобових культурах, починаючи з 2011 року, річне скорочення частки площ в загальній структурі становило від 1,5 пункту у 2013 році до 3,5 пункти у 2015 році, то по соняшнику динаміка питомої ваги мала синусоїдальний характер (2011-2013рр – стабільне зростання, 2014 рік – скорочення на 2 пункти, 2015 рік – зростання на 2 пункти, 2016 рік – скорочення на 1,6 пункти).

Овочеві та плодово-ягідні культури, значення яких для вітчизняного продовольчого ринку є надзвичайно важливим, займають в загальній структурі посівних площ фермерських господарств близько 1% протягом всього аналізованого терміну, що відповідно характеризує рівень підприємницької цікавості з боку даних представників аграрного бізнесу. Які висновки можна зробити, проаналізувавши динаміку структурних показників, що відповідним чином відображають характер

землекористування фермерських господарств як складової системи вітчизняного аграрного виробництва?

По-перше, динаміка обсягів використання земельних угідь, їхня структура відображає наміри сільгоспвиробників, вектор бізнес-активності, галузі, на яких підприємець (в даному випадку фермер) концентрує свою увагу з метою отримання прибутку. Результати аналізу наведених даних переконливо свідчать, що за сучасних умов переважна більшість вітчизняного фермерства орієнтується у виробництві продукції рослинництва на вирощування зернових та технічних культур, причому акцент робиться саме на останній вид продукції. Ми свідомо не розглядаємо результативні показники (урожайність, рентабельність тощо), оскільки метою статті є не аналіз ефективності економічної діяльності фермерів, а визначення її напрямів, а також факторів, що їх обумовлюють.

Причиною соняшніко-зернового напряму функціонування рослинницької галузі в системі фермерських господарств домінування на вітчизняному аграрному ринку великих та дрібних посередників, які не тільки визначають як асортимент продукції, що виробляється, а також формують цінову систему на практично усі її види. Фермерські господарства позбавлені реальної можливості приймати участь у ціноутворенні на власну продукцію, оскільки рівень консолідації суб'єктів даного сегменту аграрного підприємництва не відповідає умовам сьогодення. Внаслідок цього практично відсутня можливість для активного розвитку альтернативних напрямків в рослинництві (овочівництво, садівництво тощо), оскільки дані проекти вимагають зміни у техніко-технологічному забезпеченні, а також потребують сприятливого кредитного середовища.

Проблему ефективного використання трудових ресурсів у фермерських господарствах, на нашу думку, доцільно розглядати з двох позицій. По-перше, використовуючи загальні методичні принципи оцінки результативності застосування будь-якого виду ресурсів, а саме,

аналізуючи рівень співвідношення затрат відповідного ресурсу та результатів господарської діяльності, як в цілому, та і в масштабі окремого галузевого напрямку.

В цьому аспекті необхідно відмітити, що результати діяльності існуючої системи збору інформації щодо функціонування фермерських господарств, як підприємницьких структур, хоча і надають певні дані, але ступінь їхньої об'єктивності викликає деякі зауваження. Водночас слід відзначити, що організація ведення документації, яка належним чином відображала б характер використання робочої сили у фермерських господарствах, як власної, так і залученої, не входить до переліку важливих питань для керівників даних підприємницьких структур. Таким чином, наявні статистичні джерела дають можливість отримувати певні уявлення щодо стану та результативності використання трудових ресурсів у фермерських господарствах на рівні регіону і в національному масштабі, проте вони не можуть служити базою для глибокого детального аналізу.

По-друге, надзвичайно важливим в процесі дослідження ступеня ефективності використання робочої сили в системі фермерських господарств враховувати не тільки гендерний аспект цього процесу (на що останнім часом робиться акцент у статистичних джерелах), а й аналізувати інтенсивність залучення працівників. На нашу думку, оптимальним співвідношенням загального числа працюючих та найманих працівників може коливатися від 30 до 60%. В ситуації, коли значення питомої ваги найманих робітників становить понад 70%, виникає очевидна небезпека перетворення фермерського господарства на приватне підприємство із відповідними можливими негативними наслідками для соціально-економічного розвитку сільських територій.

Аналіз динаміки використання трудових ресурсів в системі фермерських господарств переконливо свідчить, що протягом 2005-2017рр мали місце певні зміни, що стосувалися як загальної чисельності осіб, зайнятих в даній сфері підприємництва, так і їхньої гендерної структури.

Так за аналізований період загальний кількість працівників скоротилась майже на 30% або майже 40 тис. осіб (рис.3.4).

При цьому необхідно відзначити, що кількість працюючих жінок скоротилася на 45% (понад 20 тис. осіб), а чоловіків – на 20% (близько 20 тис. осіб). Наслідком даних диспропорцій стало скорочення питомої ваги жінок, зайнятих у фермерських господарствах, майже на 8 пунктів з 33,5 до 26%. Особливе занепокоєння викликає той факт, що після різкого падіння чисельності працюючих у 2007 році протягом наступних семи років скорочення кількості працівників мало характер чітко вираженої тенденції, як в цілому, так і на рівні гендерних груп.

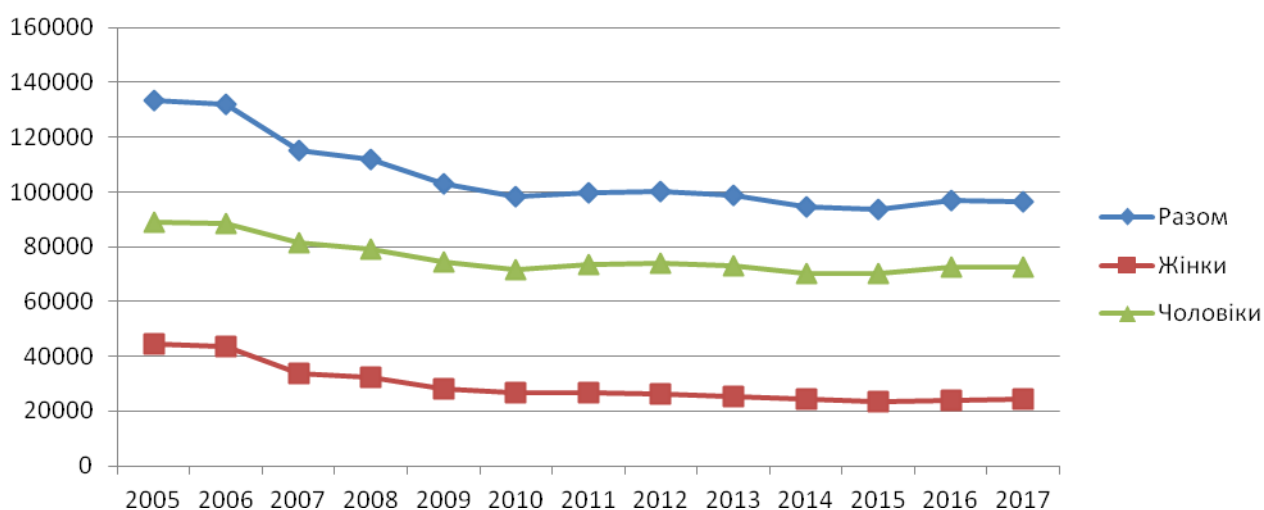


Рис. 3.4 – Динаміка чисельності зайнятого населення фермерських господарств України, осіб

Причину цих тенденцій слід шукати, на нашу думку, у активізації залучення фермерами найманої праці, а також використанні у технологічному процесі тяжких, фізично виснажливих операцій, що, в свою чергу, передбачає відповідний гендерний характер попиту на робочу силу. Підтвердження цього висновку є результати аналізу динаміки кількості найманих працівників, а також значення їхньої питомої ваги в загальній масі працівників фермерських господарств (табл.3.5).

Протягом 2009-2017рр останній показник коливався на рівні 60%, причому, починаючи з 2010 року, демонстрував тенденцію до повільного,

але невпинного зростання. Коливання його чисельного значення, на нашу думку, пояснюється загальними негативними економічними тенденціями в аграрній сфері, що, в свою чергу, накладає відповідний відбиток на рівень зайнятості населення, в т.ч. в системі фермерських господарств.

Водночас необхідно відзначити, що протягом останніх років спостерігається якісне зростання ступеня використання трудових ресурсів, причому як власних, так і залучених.

Таблиця 3.5

Динаміка використання найманої праці у фермерських господарствах України

Рік	Кількість працюючих	Кількість найманих працівників	Відсоток найманої праці	Абсолютний приріст відсотка найманої праці
2009	102795	64979	63,21	-
2010	98400	57662	58,60	-4,61
2011	99858	59596	59,68	1,08
2012	100243	59192	59,05	-0,63
2013	98617	58432	59,25	0,20
2014	94780	57185	60,33	1,08
2015	93704	59206	63,18	2,85
2016	96702	61361	63,45	0,27
2017	96570	61911	64,12	0,66

*Розраховано за даними Головного управління статистики України

За період 2013-2017рр загальна вартість сільськогосподарської продукції, а також вартість продукції рослинництва в розрахунку на 1 працюючого у фермерських господарствах зросла на 67%, а по продукції тваринництва – на 15% (табл.3.6). В розрахунку на 1 найманого працівника зазначені показники зросли відповідно на 54 та 6%. Водночас необхідно відзначити, що характер ефективності використання найманої праці по темпах зростання демонструє певні відмінності по відношенню до загального рівня ефективності застосування трудових ресурсів.

Так, якщо чисельне значення співвідношення загальної вартості сільськогосподарської продукції, продукції рослинництва та загальної чисельності працюючих у фермерських господарствах протягом аналізованого терміну зросло відповідно понад 80 грн та 60%, та

аналогічне збільшення по найманих працівниках становило близько 120 грн і 50%.

Таблиця 3.6

Показники результативності використання трудових ресурсів у фермерських господарствах України

	Рік					2017 до 2013, %
	2013	2014	2015	2016	2017	
Припадає на 1 працюючого						
- с.г. угідь, га	43,79	45,14	49,67	46,36	45,89	104,80
- в т.ч. рілля	42,5	43,7	47,93	45,1	44,44	104,57
- сільськогосподарської продукції, грн.	140,7	193,6	202,5	201,8	228,58	162,46
- рослинництва, грн.	128,2	179,4	188,3	187,5	214,11	167,02
- тваринництва, грн	12,5	14,2	14,2	14,3	14,47	115,75
Припадає на 1 найманого працівника						
- с.г. угідь, га	74,16	76,19	82,32	73,3	72,05	97,16
- в т.ч. рілля	71,98	73,76	79,45	71,3	69,78	96,94
- сільськогосподарської продукції, грн.	238,4	326,7	335,6	319,4	358,87	150,53
- рослинництва, грн.	217	302,8	312,1	296,7	336,16	154,91
- тваринництва, тис. грн	21,4	23,9	23,5	22,7	22,72	106,14

*Розраховано за даними Головного управління статистики України

Однією з причин даної ситуації, на нашу думку, є зростання обсягу навантаження робіт, що виконуються найманими працівниками.

Певна консервативність вітчизняних фермерів щодо вибору виду господарської діяльності, а саме концентрація наявного ресурсного потенціалу на технічно-зерновому напрямку рослинництва при низькій активності у тваринницькій галузі, відповідним чином впливає на стан та рівень ефективності використання трудових ресурсів. Як бачимо, за останні 5 років відбулися суттєві зміни у використанні трудових ресурсів фермерських господарств, підвищився рівень ефективності застосування робочої сили, як власної, так і залученої. Останній аспект, в свою чергу, обумовлює необхідність пошуку якісно нових науково-практичних підходів щодо аналізу сучасного стану та визначення подальших шляхів оптимізації використання трудових ресурсів в системі середнього та малого аграрного бізнесу.

Так С.В. Скрипник та І.В. Шепель, виділяються наступні чинники, що визначають специфіку відтворення трудового потенціалу фермерських господарств:

1. Організаційні. Включають в себе відновлення поколінь працівників за рахунок поповнення чисельності їх контингентів; визначення рівня забезпечення господарств трудовим потенціалом; формування здатності до праці й постійне підвищення фахової кваліфікації; створення умов для ефективного використання трудового потенціалу; зниження сезонності праці на селі; відповідність рівня оплати праці розміру трудових вкладень.

2. Соціальні. Включають забезпечення сільського населення пристойним житлом, комунальними послугами, впорядкованими дорогами, медичним обслуговуванням, закладами освіти, культури, фізичного виховання, торгівлі, громадського харчування, зв'язку тощо[273].

В цьому аспекті надзвичайно важливим є вирішення проблеми професійної підготовки кадрів для суб'єктів малого аграрного бізнесу. Однією з невід'ємних умов конкурентоспроможного функціонування фермерських господарств в умовах агресивного конкурентного середовища є належне інформаційне забезпечення виробничо-господарської діяльності, надання можливості фермерам самостійно, свідомо на свій розсуд обирати напрям та форму економічної діяльності.

На думку В.П. Горьового, необхідним є забезпечення навчання власників фермерських господарств новітнім методам господарювання. Ефективним методом навчання має стати організація демонстраційних моделей застосування нових технологій відгодівлі свиней, великої рогатої худоби, вирощування овочів, технологій планування та обліку результатів господарської діяльності на базі фермерських господарств тощо[50].

Потрібно також надавати допомогу, насамперед, консультаційну, само-зайнятому населенню з питань отримання земельних ділянок,

формування громадських пасовищ, найбільш ефективного використання земельних і майнових паїв. Належну увагу потрібно приділяти інформуванню селян щодо їх прав і обов'язків, можливостей використання земельних, водних, лісових ресурсів, трудової діяльності, оподаткування, фінансування, пенсійного забезпечення.

Належний рівень матеріально-технічного забезпечення є однією з невід'ємних складових конкурентоспроможного функціонування фермерських господарств як повноцінного суб'єкта системи аграрного підприємництва. Остаточна механізація виробничих процесів та запровадження автоматизованої праці із залученням сучасних техніко-технологічних рішень має надати фермерським господарствам суттєві конкурентні переваги перед крупними сільськогосподарськими виробниками, враховуючи специфіку сімейної форми ведення бізнесу та пов'язані із цим особливості організації виробничо-господарської діяльності. Водночас за сучасних умов існує низка проблем, що стримують даний процес.

На думку О. Маслака, основними проблемами розвитку фермерського господарства України є відставання від сучасних тенденцій запровадження інноваційних технологій ведення сільського господарства. Нові технології та технічне забезпечення виробничих процесів є недоступним для більшості фермерів через їх дорожнечу. Фермери мають обмежене фінансове забезпечення своєї діяльності, якого ледве вистачає для придбання необхідних ресурсів для нового циклу виробництва. У свою чергу, перехід на більш вищий рівень господарювання передбачає додаткове залучення коштів.[197]

Аналіз динаміки кількості сільськогосподарської техніки у фермерських господарств України дає підстави стверджувати, що протягом 2005-2017рр мали місце неоднозначні, а іноді суперечливі тенденції щодо технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва в даному сегменті аграрного підприємництва. З одного боку,

відбувається поступове зростання кількості тракторів, комбайнів, сівалок та жаток (за аналізований період дані показники збільшилися відповідно

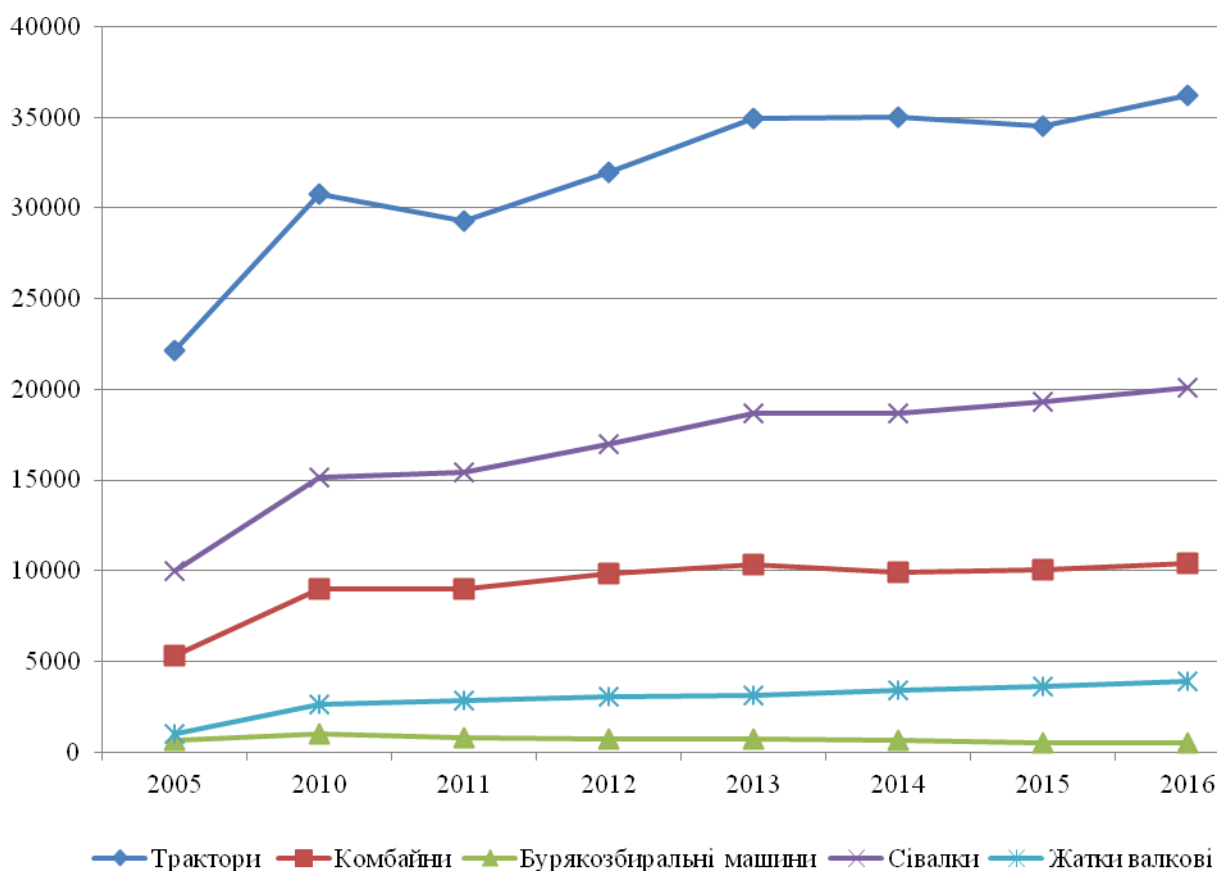


Рис. 3.6 – Динаміка забезпеченості фермерських господарств сільськогосподарською технікою

Водночас за період 2011-2017рр кількість бурякозбиральних машин зменшилась на 10%, також мають місце певні коливання у кількості комбайнів. Починаючи з 2011 року, кількість кукурудзозбиральних та кормозбиральних комбайнів поступово почала скорочуватися, причому, якщо в першому випадку мали місце певні коливання, то змінення кількості кормобиральних комбайнів мало характер чіткої тенденції (2011р.- 641, 2012р. – 580, 2013р. – 560, 2014р. – 553, 2015р. – 510, 2016р. – 493, 2017р - 487 одиниць техніки). Дана ситуація чітко відображає поступовий перехід фермерських господарств на моно спеціалізований

спосіб ведення виробничої діяльності, що в свою чергу, обумовлюється домінуванням посередницьких структур в сфері переробки, зберігання та реалізації сільськогосподарської продукції.

Ще одним фактором, який визначає специфіку забезпечення фермерських господарств сільськогосподарською технікою, є природно-кліматичне районування, розміщення виробників у різних природно-кліматичних зонах України. Як відомо, регіональний характер районування сільськогосподарських культур відповідним чином впливає на ступінь використання спеціалізованих сільськогосподарських знарядь праці (картоплесаджалки, бурякозбиральні машини тощо). Аналіз динаміки регіональної структури забезпечення фермерів тракторами та сільськогосподарською технікою доводить, що переважна більшість (понад 50%) сконцентрована в господарствах степової зони (табл.3.7). Фермерські господарства даного регіону мають можливість використовувати значно більші площі земельних угідь, ніж аналогічні сільськогосподарські підприємства зон Полісся, Лісостепу і особливо Карпат.

Основною причиною даної ситуації є той факт, що розмір пайових наділів степової зони, орендує які вітчизняні фермери отримують можливість для розширення власного виробництва, є значно більшим, ніж в інших регіонах. Окрім того, значна частина даних земель має статус «зони ризикованого землеробства», що, в свою чергу, стримує активність агрохолдингів, які також функціонують за рахунок залучених сільськогосподарських земель. Особливо чітко це спостерігається у забезпеченні фермерських господарств сівалками, коли частка фермерів даного регіону протягом 2013-2017рр становила близько 60%. По тракторах та комбайнах зазначений показник знижується майже на 10%, що відображає активну діяльність господарств Лісостепу та Полісся в сфері вирощування технічних культур, а також універсальність трактору як знаряддя праці.

Таблиця 3.7

**Рівень забезпеченості регіонів України у забезпеченості
сільськогосподарською технікою фермерських господарств, %**

Найменування регіонів	Рік					2017 до 2013+-
	2013	2014	2015	2016	2017	
Трактори						
Полісся	13,54	13,36	13,53	14,38	13,38	-0,16
Лісостеп	29,11	30,21	30,70	30,74	33,02	3,91
Степ	54,16	53,89	52,87	52,42	50,78	-3,38
Карпати	3,19	2,54	2,90	2,46	2,82	-0,37
Комбайни						
Полісся	18,80	14,95	14,01	14,47	13,38	-5,42
Лісостеп	30,53	30,62	31,53	29,44	33,02	2,49
Степ	47,81	51,72	51,70	54,38	50,78	2,97
Карпати	2,87	2,71	2,75	1,71	2,82	-0,05
Сівалки						
Полісся	10,55	10,22	10,63	10,81	10,0	-0,55
Лісостеп	28,10	29,50	29,70	28,93	29,99	1,89
Степ	59,19	58,56	57,86	58,88	58,33	-0,86
Карпати	2,16	1,72	1,81	1,38	1,67	-0,49

*Розраховано за даними Головного управління статистики України

Водночас слід враховувати, що протягом аналізованого терміну спостерігалось поступове скорочення питомої ваги сільськогосподарської техніки у фермерських господарствах Полісся та Карпат і відповідне зростання частки регіонів Лісостепу та Степу України. Зазначені процеси вимагають від вітчизняних фермерів забезпечення підвищення ефективності використання сільськогосподарської техніки, що в свою чергу, відображають дані, наведені в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

**Показники результативності використання тракторів у фермерських
господарствах України**

Показники	Рік						2017 до 2012, +-
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Припадає на 1 трактор							
земельної площі, га	135,89	125,55	127,12	140,14	125,8	122,46	-13,43
в т.ч. ріллі	132,01	121,87	123,08	135,24	122,32	118,59	-13,42
сільськогосподарської продукції, тис.грн	506,32	403,64	545,17	571,21	547,65	609,86	103,54
- рослинництва	468,96	367,37	505,31	531,27	508,73	571,34	102,38
- тваринництва	37,36	36,27	39,87	39,94	38,92	38,52	1,16

За період 2012-2017рр суттєвим чином підвищився рівень ефективності використання тракторів як основного знаряддя великотоварного сільськогосподарського виробництва. Так, зокрема, обсяг виробленої сільськогосподарської продукції фермерських господарств в розрахунку на 1 трактор збільшився на 20,4%, а продукції рослинництва – на 21,8%, при тому, що відповідне співвідношення земельної площі та кількості тракторів скоротилося на 10%.

Таким чином ми бачимо, що негативні трансформації економічних умов примушують фермерів шукати шляхи раціонального використання сільськогосподарської техніки та ефективніше адаптуватися до вимог існуючої ринкової ситуації, орієнтуючись на ті галузеві напрямки, продукція яких користується попитом не тільки на внутрішньому, а й на зовнішньому ринках.

Підтвердженням даного висновку є результати аналізу ефективності використання збиральної техніки, які відображають, окрім іншого, і характер підприємницької активності в розрізі окремої галузі. Так, динаміка результативних показників, що характеризують рівень застосування сільськогосподарської техніки на виробництві зернових та кукурудзи, демонструють стійкий позитивний тренд (співвідношення виручки та кількості комбайнів за аналізований період виросло на 134,11 грн, а аналогічний показник по прибутку – на 35,8 грн).

Це є особливо важливим, враховуючи той факт, що обсяг посівної площі, яка припадає на 1 комбайн, зменшилося на 5%. Водночас, аналогічні показники по бурякозбиральним машинам демонструють значне скорочення, як в затратному, так і в результативному аспектах. Зокрема сума виручки та виробничих затрат в розрахунку на 1 технічний устрій протягом аналізованого терміну зменшилися на 40%, посівна площа – на 35%, прибуток – на 30%. Останній факт, а саме зменшення темпів скорочення прибутку, порівняно до інших затратних та результативних

показників, свідчить про намагання фермерів забезпечити ефективний розвиток галузі за умов певних негативних тенденцій.

В цілому результати аналізу динаміки забезпеченості фермерських господарств сільськогосподарською технікою, а також рівня ефективності її використання, підтверджують загальні висновки щодо наявності проблем в сфері формування належної матеріально-технічної бази представників даного сегменту аграрного підприємництва. Її причини мають як суто фінансову, так і організаційну природу.

Як зазначає Ю.Ю. Чебан, стан фінансового забезпечення розвитку матеріально-технічної бази фермерських господарств характеризується незначними обсягами дотацій, ризиками банківського кредитування, недостатнім розвитком кредитної та обслуговуючої кооперації, що вимагає пошуку можливостей підвищення інвестиційної привабливості та розвитку матеріально-технічної бази фермерських господарств. Для фермерських господарств характерним є низький рівень формування і ефективність використання матеріально-технічної бази, що, в свою чергу, вимагає впровадження стратегії їх сталого розвитку [309].

Проте, на нашу думку, ефективне використання матеріально-технічної бази фермерських господарств на засадах сталого розвитку є можливим за умов створення системи об'єднань кооперативно-корпоративного типу на базі представників даного сегменту аграрного підприємництва. Необхідно відзначити в цьому аспекті, що існує широкий спектр організаційно-правових форм консолідації технічних засобів.

Зокрема, О.С. Прокопишин розглядає наступні шляхи оптимізації матеріально-технічного забезпечення фермерських господарств:

- сусідська взаємодопомога як усна домовленість між декількома фермерами про спільне використання сільськогосподарської техніки і обладнання;

- машинні ринги, які передбачають об'єднання фермерських господарств для спільного використання сільськогосподарської техніки і надання механізованих послуг стороннім організаціям;

- машинні пули, які являють собою об'єднання фермерів для спільного придбання сільськогосподарських машин, їх обслуговування та утримання;

- організація надання механізованих послуг на виконання конкретних вузькоспеціалізованих робіт самостійними підприємствами;

- прокат і оренда техніки, що передбачає оптимізацію задоволення потреби фермерів у технічних засобах, а також економію матеріальних ресурсів;

- лізинг як форма довгострокового і майнового кредиту;

- кооперація товаровиробників в сфері використання техніки [251].

Водночас слід відмітити, що практична реалізація зазначених заходів ускладнюється недостатнім рівнем інституційного розвитку фермерських господарств як складової аграрного підприємництва, відсутністю належного інформаційного забезпечення, що має відповідати здійсненню аналогічних проектів. Необхідно визнати, що на даному етапі свого функціонування фермерські господарства вимушені самостійно вирішувати проблеми, пов'язані із створенням умов для ефективного ведення економічної діяльності на засадах сталого розвитку.

Результати SWOT – аналізу, наведені в табл. 3.9, переконливо доводять необхідність належного інформаційного забезпечення як невід'ємної складової ефективного конкурентоспроможного розвитку вітчизняного фермерства. На думку директора Департаменту агропромислового розвитку Черкаської обласної державної адміністрації О. Криницької, необхідно розвивати і надавати фермерам консультаційно-дорадницьку підтримку, посилювати фінансову підтримку як на місцевому, так і на державному рівні. Для того, щоб наша продукція була конкурентоспроможною, вона повинна мати товарний знак, сертифікат

відповідності, фасування. Для більшості фермерів самотужки це зробити дуже важко, оскільки великі витрати на необхідну техніку й обладнання вони не потягнуть. Тому підвищити рівень конкурентоздатності можливо за рахунок об'єднання їх у кооперативні форми [161].

Таблиця 3.9

SWOT – аналіз організаційних заходів щодо оптимізації матеріально-технічного забезпечення фермерських господарств*

<p>Внутрішні сильні сторони</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Інтеграція фермерських господарств на базі сільських громад. 2.Забезпечення ефективного ведення сільськогосподарського виробництва різних спеціалізованих напрямків. 3. Оптимізація використання матеріально-технічних та фінансових ресурсів. 	<p>Внутрішні слабкі сторони</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Низький рівень практичної підготовки фермерів в сфері створення інтеграційних формувань кооперативно-корпоративного типу. 2.Недостатній обсяг власної матеріально-технічної бази для забезпечення ефективного функціонування багатогалузевих об'єднань.
<p>Зовнішні можливості</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Забезпечення інституціоналізації фермерських господарств та їхніх об'єднань в масштабі регіону. 2. Підвищення рівня конкурентоспроможності виробництва сільськогосподарської продукції в даному сегменті аграрного підприємства, а також підвищення їхньої соціально-економічної стійкості. 	<p>Зовнішні загрози</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Недостатній рівень державної підтримки в сфері матеріально-технічного, нормативно-правового та інформаційного забезпечення розвитку фермерських господарств та їхніх об'єднань. 2. Домінування посередницьких структур на ринку сервісних послуг. 3. Загальний негативний стан розвитку вітчизняного аграрного сектору.

Дослідження автора*

Створення інтегрованих утворень кооперативного типу на базі фермерських господарств сприятиме, на нашу думку, багатогалузевому розвитку даного сегменту аграрного підприємства, відходу фермерів від консервативного способу ведення виробничо-господарської діяльності, який передбачає переважно зерново-соняшниковий напрям спеціалізації в рослинництві із незначною активністю в галузях тваринництва. Пошук нових форм та напрямків реалізації власного потенціалу має стати невід'ємною складовою конкурентоспроможного функціонування фермерських господарств в системі вітчизняного аграрного підприємства.

3.3 Рівень диверсифікації економічної діяльності фермерських господарств

Згідно електронної енциклопедії, термін «диверсифікація» (від лат. *diversus* – різний і лат. *facere* — робити) являє собою процес розвитку діяльності підприємства, пов'язаний із збільшенням діапазону видів та проникненням в нові сфери діяльності, освоєнням нових виробництв, розширенням асортименту товару, що включає не тільки диверсифікацію товарних груп, але й розповсюдження підприємницької діяльності на нові та не пов'язані з основними видами діяльності фірми[62].

Проблема диверсифікації економічної діяльності фермерських господарств України доцільно розглядати з декількох позицій, враховуючи як загальні тренди розвитку галузі, їх можливий вплив на динаміку функціонування даного сегменту аграрного підприємництва, так і потенціал самих фермерських господарств, спроможність до трансформації власного організаційно-економічного механізму. Результатом аналізу мають бути практичні рекомендації щодо обрання відповідних напрямків господарської діяльності.

Необхідно відзначити, що сам термін «диверсифікація» має широкий спектр трактувань. Зокрема І.Ансофф розглядає його як складову стратегії розвитку підприємницької структури, визначаючи як стратегію, що дозволяє компанії використати поточні переваги в нових сферах діяльності за умов істотної мінливості середовища господарювання [18].

Ф. Котлер та Р. Кунц, визначаючи диверсифікацію як складову конкурентоспроможного функціонування підприємницької структури, розглядають її економічну сутність з різних позицій. Якщо на думку Ф.Котлера, це форма ефективного застосування накопиченого досвіду, а також засіб усунення недоліків конкурентоспроможного функціонування, то Р. Кунц бачить у диверсифікації виявлення саме того виду діяльності

(продукції), в якій можна найбільш ефективно реалізувати конкурентні переваги підприємства [160, 172].

К. Бері та М. Горт розглядають дане поняття як форму економічної діяльності підприємницької структури, причому К. Бері визначає диверсифікацію як збільшення кількості галузей, в яких функціонує компанія, а М.Горт переконаний, що диверсифікація передбачає одночасне обслуговування компанією декількох ринків [339, 347]

Н.Куденко та Н.Рудик визначають поняття «диверсифікація» як стратегію розвитку підприємницької структури. На думку Н. Куденко, вона має передбачати вихід підприємства в нові для нього сфери бізнесу, а на думку Н. Рудика вона являє собою процес проникнення корпорації в нові галузі виробництва та географічні сегменти ринку з ціллю зниження ризику її операцій [169, 262]

В цілому поняття «диверсифікація» розглядається науковцями як один з видів стратегії розвитку суб'єкта підприємництва, що передбачає певну поведінку на ринку, пов'язану із експансією в нові географічні або галузеві сектори, обранням інших або додаткових видів діяльності з метою оптимізації використання ресурсного потенціалу. Також дана дефініція являє собою окрему форму діяльності підприємства, або невід'ємну складову ефективної економічної діяльності.

Проблема забезпечення диверсифікації аграрних підприємств розглядається вітчизняними науковцями в різних аспектах, враховуючи стратегічні напрямки розвитку галузі, пов'язані із євро інтеграційними процесами вітчизняної економіки, необхідністю пошуку якісно нових форм використання ресурсного потенціалу, а також із участю суб'єктів аграрного підприємництва в процесі розбудови сільських територій.

Аналізуючи рівень диверсифікації вітчизняного аграрного виробництва, М.Й. Малік розглядає наступні передумови даного процесу.

1. Трансформація самої економічної моделі України та її перехід на ринкові принципи функціонування. Відхід від планової економіки

передбачав необхідність пошуку нових напрямів діяльності сільськогосподарських підприємств.

2. Активний розвиток науково-технічного прогресу, використання досягнень якого є невід'ємною складовою конкурентоспроможного функціонування суб'єктів аграрного підприємництва. Використовуючи переваги диверсифікації виробничого процесу аграрії здатні максимізувати ефект від використання наявного ресурсного потенціалу.

3. Психологічна трансформація сільгоспвиробників, формування прошарку селян-власників отриманого продукту та засобів виробництва [189].

Становлення вітчизняного фермерства тісно пов'язане із трансформацією економічних відносин в аграрній сфері, відродження даного сегменту сільськогосподарського виробництва було однією із стратегічних цілей аграрної реформи, а його інституціоналізація продовжує залишатися серед пріоритетних напрямів державної політики розвитку галузі. Сімейна форм товарного сільськогосподарського виробництва розглядається як спосіб поєднання активізації аграрного підприємництва із стимулюванням розбудови сільських територій. В останньому випадку зазначена практика повністю відповідає тенденціям розвитку сільського бізнесу країн Європейського Союзу.

Як зазначає В.В. Лебедева, диверсифікація сільської економіки в країнах ЄС включає в себе наступні напрямки: диверсифікація несільськогосподарської діяльності, аграрне підприємництво, здійснення мікроекономічних проектів, агротуристична діяльність. Бенефіціарами виступають як селяни-підприємці, так і об'єкти соціальної інфраструктури, а також сільське населення в цілому [175].

Таким чином, практична реалізація диверсифікації економічної діяльності дозволяє поєднувати конкурентоспроможний розвиток підприємницької структури із інтеграцією в систему соціально-

економічних відносин, які забезпечують розбудову сільських територій. Слід при цьому відзначити, що даний процес є не тільки цілком природнім для будь-якого суб'єкта господарювання, але являє собою невід'ємну складову ефективного функціонування вітчизняних аграріїв в умовах агресивного конкурентного середовища, засіб підвищення стійкості та забезпечення довготривалої успішної економічної діяльності.

Аналізуючи процес диверсифікації на рівні конкретного підприємства, О.О. Томілін виділяє дві групи причин, зокрема неспроможність досягнення економічних цілей, визначених наявним бізнес-портфелем, а також невідповідність цілей та можливостей підприємства в процесі спонтанного управління. Практична реалізація заходів щодо забезпечення диверсифікації економічної діяльності підприємства дозволяє здійснювати управління фінансовими ризиками, удосконалення використання ресурсного потенціалу, сприяє отриманню синергічного ефекту шляхом запровадження галузевої диверсифікації [295].

Проблема забезпечення диверсифікованого розвитку для вітчизняних фермерських господарств обумовлюється певною консервативністю щодо вибору галузевого напрямку підприємницької активності, а також відсутністю широкого спектру науково обґрунтованих моделей конкурентоспроможного ведення економічної діяльності. Необхідною умовою реалізації даного проекту в даному сегменті аграрного підприємництва має бути можливість використання результатів власного сільськогосподарського виробництва для ефективного функціонування нових додаткових галузей.

Ми не можемо повністю погодитися із думкою О.М. Кордоби, відносно того, що основною сферою діяльності фермерських господарств має бути виробництво сільськогосподарської продукції та її переробка. Більше того, висновок про допущення входу фермерських господарств лише у ті сфери діяльності, що мають бути пов'язаними із сільським

господарством, є, на нашу думку, суперечливою, оскільки стримують можливості для ефективного використання наявного ресурсного потенціалу в даному сегменті аграрного підприємництва [156].

Розглядаючи вітчизняне фермерство як село утворюючий і село формуючий фактор, слід чітко усвідомлювати необхідність стимулювання представників даного сегменту аграрного підприємництва у формуванні системи належного інфраструктурного забезпечення (як в економічному, так і в соціальному аспектах). Запорукою конкурентоспроможного функціонування фермерських господарств за сучасних умов має бути можливість успішного ведення економічної діяльності по широкому колу галузей, зокрема в сфері надання інформаційно-консультаційних послуг для представників аграрного підприємництва та членів сільської громади, розвитку споріднених галузевих напрямків та видів діяльності, серед яких надзвичайно перспективним є зелений туризм.

Як показує практика, існуючі моделі передбачають поєднання вирощування зернових та птахівництва чи свинарство або молочне скотарство за умов власної кормової бази. Реалії сьогодення переконливо доводять необхідність пошуку альтернативних економічних схем, які передбачають наявність і несільськогосподарських галузевих напрямків. Аналіз результатів групування фермерських господарств Запорізької області, що займаються несільськогосподарською діяльністю, свідчить про те, що даний напрям діяльності, хоча і є об'єктом підприємницької активності, проте рівень його розвитку є недостатнім (табл.3.10).

Для переважної більшості господарств аналізованого регіону несільськогосподарська діяльність включає в себе надання транспортних послуг, або виконання сільськогосподарських робіт (оранка, сівба, збирання врожаю тощо) для представників товарної групи господарств населення, внаслідок чого питома вага даного виду діяльності не перевищує 4% в структурі товарної продукції. Виключенням є господарства 4 групи, де відповідний показник в окремих випадках досягає

8%, а характер послуг включає також ремонт та технічне обслуговування засобів виробництва, оскільки в даних районах (м. Запоріжжя, м. Пологи) присутня потужна матеріально-технічна база.

Таблиця 3.10

Залежність рівня диверсифікації від наявності та використання ресурсів фермерських господарств Запорізької області у 2017 році*

Показники	Група районів за часткою несільськогосподарської діяльності, %				Разом
	I до 1,0	II 1,1 – 2,0	III 2,1-4	IV понад 4,1	
Кількість районів	4	8	5	2	19
Кількість господарств	513	910	513	266	2202
Земельна площа, тис.га	87,2	132,6	81,9	31,5	333,2
В т.ч. рілля	85,8	161,8	79,3	27,6	354,5
Кількість працівників, чол.	1279	2490	1103	634	5506
Виручка від несільськогосподарської діяльності, тис.грн	2644,9	8499,2	6713,6	109882,7	127740,4
Припадає на 1 господарство					
- земельної площі, га	170,0	145,7	159,6	118,4	151,3
- рілля, га	167,2	177,8	154,6	103,8	161,0
- працюючих, чол.	2,5	2,7	2,2	2,4	2,5
- виручки від несільськогосподарської діяльності, грн	5155,7	9339,8	13086,9	413092,9	58011,1

*Джерело дані Головного управління статистики у Запорізькій області

Необхідно відзначити, що практичній реалізації диверсифікаційних проектів має передувати не тільки розробка відповідних організаційних заходів, а й визначення ступеня відповідності наявного ресурсного потенціалу в межах конкретного господарства, поставлених цілей та прогнозованих отриманих результатів, їхньої значущості для конкурентоспроможного функціонування суб'єкту підприємництва. Створення алгоритму диверсифікації економічної діяльності для фермерських господарств за сучасних умов має базуватися на науково обґрунтованих принципах, враховуючи при цьому специфіку ведення виробничо-господарської діяльності, яка притаманна сімейній формі товарного сільськогосподарського виробництва.

Запропонована поетапна схема реалізації диверсифікаційної стратегії враховує необхідність розвитку даного суб'єкту аграрного підприємництва як соціально-економічної сукупності, її самовідтворення, забезпечення постійного підвищення професійного та культурно-освітнього рівня (табл.3.11). Паралельність та синхронність підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу та зростання якості життя членів-власників фермерського господарства створює належні умови для економічної діяльності товарних господарств сімейного типу на принципах розширеного відтворення.

Таблиця 3.11

Алгоритм реалізації стратегії диверсифікації фермерського господарства*

Стадія	Етап	Форми та напрями реалізації
Підготовка	Оцінка власного соціально-економічного стану	Рівень техніко-технологічного розвитку
		Економічні позиції
		Ресурсне забезпечення
	Аналіз поточних цілей господарства	Соціальні (демографічні, культурно освітні) Економічні (реалізація обраної бізнес-стратегії, організація виробництва сільськогосподарської продукції на засадах конкурентоспроможності)
Реалізація	Обрання галузевої структури	Сільськогосподарське виробництво або несільськогосподарське виробництво
	Забезпечення належних умов	Ресурсне забезпечення
		Інфраструктурне забезпечення
		Організаційне забезпечення
	Оцінка результативності	Визначення рівня ефективності використання ресурсів
		Оцінка ступеня досягнення заявлених цілей
Коригування диверсифікаційної стратегії		

*Авторська розробка

Важливою складовою запропонованого алгоритму є врахування не тільки суто економічних цілей, які формує перед собою будь-яка підприємницька структура в процесі свого функціонування, а й наголошення на вирішенні соціальних питань, які виникають під час розвитку фермерського господарства як соціально-економічного утворення, ресурсною базою якого є селянська родина. Слід відмітити при цьому, що, на відміну від звичайного суб'єкту аграрного підприємництва, трудова участь членів-власників у діяльності господарства сімейно-

трудового типу має мотивуватися перспективами розвитку конкретної селянської, а також даного індивіда як її невід'ємної складової.

Водночас необхідною умовою розробки стратегії диверсифікації діяльності фермерського господарства має бути попередній аналіз розвитку аграрного виробництва в даному аспекті, враховуючи позиції як сільськогосподарських підприємств, так і дрібнотоварного сектору, зокрема господарств населення. Слід відзначити, що в економічній літературі існують декілька підходів до визначення показника диверсифікації економічної діяльності. Перший розраховується за формулою Херфінделя-Хіршмана, яка має наступний вигляд:

$$K_{ДХ} = 1 - \sum_{i=1}^n ПВ_i^2, \quad [3.1]$$

де $ПВ_i^2$ — частка i -ої галузі в структурі товарної продукції суб'єкта підприємницької діяльності.

Другий підхід передбачає використання формули визначення коефіцієнта зосередженості галузей. Коефіцієнт диверсифікації за даним підходом розраховується за формулою:

$$K_{ДЗ} = 1 - \frac{100}{\sum_{i=1}^n ПВ_i (2N_i - 1)}, \quad [3.2]$$

де N_i — порядковий номер галузі в ранжованому ряді, побудованому за спадним принципом: галузі, яка займає найбільшу питому вагу в структурі товарної продукції, присвоюється перший номер, а найменшу — останній. Коефіцієнт диверсифікації буде вищим у тому випадку, коли має місце неістотне відхилення питомої ваги абсолютної більшості галузей у структурі товарної продукції. Водночас даний показник буде меншим за умови, коли існує невелика кількість галузей, на які припадає переважна частка такого вкладу [15]

З метою вивчення факторів, які впливають на процес диверсифікації дрібнотоварного сектору аграрного виробництва, нами було проведено порівняльний аналіз функціонування сільськогосподарських підприємств,

фермерських господарств та господарств населення Запорізької області, яка відноситься до зони Степу України і в природно-кліматичному та соціально-економічному аспектах є типовою для даного регіону. Особливістю сільського господарства в степовій зоні є той факт, що даний регіон відноситься до зони ризикованого землеробства, внаслідок чого бізнес-активність агрохолдингів в місцевості є порівняно незначною і не впливає істотним чином на соціально-економічні процеси на селі (табл.3.12).

Таблиця 3.12

Динаміка реалізації основних видів сільськогосподарської продукції іншими сільськогосподарськими підприємствами Запорізької області, млн.грн*

Види продукції	Рік					2017 до 2013, %
	2013	2014	2015	2016	2017	
Зернові та зернобобові	2959,87	3942,18	4872,94	4923,85	5032,73	170,03
Цукрові буряки	13,64	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Соняшник	5792,09	5919,90	5653,49	6563,11	6432,14	111,05
Картопля	1,91	0,96	0,64	0,32	0,21	11,15
Овочі	73,32	65,33	80,36	65,33	61,21	83,49
Плоди та ягоди	42,41	68,83	46,58	67,44	66,43	156,64
М'ясо та м'ясопродукти	892,57	916,91	945,31	847,94	889,3	99,63
Молоко	155,91	153,83	152,79	144,48	142,54	91,42
Яйця	522,29	529,30	516,17	519,07	519,43	99,45
Вовна	31,83	26,00	22,74	33,53	34,54	108,53
Разом	12497,84	13636,22	14305,01	15180,06	15194,53	121,58

* в цінах 2017 року

Нами було проаналізовано динаміку виробництва основних видів товарної сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах, фермерських господарствах та господарствах населення Запорізької області. З метою уніфікації вартісних показників було використано ціни, за якими реалізовували відповідні види продукції суб'єкти аграрного виробництва у 2017 році. Аналізуючи структуру основних видів товарної продукції сільськогосподарських підприємств регіону нефермерського типу, слід відзначити, відносно невисокий рівень

диверсифікації, який обумовлено негативним впливом переробників та трейдерів. В рослинництві спостерігається переважання виробництва зернових, зернобобових та технічних культур, чия питома вага в структурі товарної продукції в середньому становить відповідно 35 та 45%.

Виробництво продукції тваринництва в регіоні не є об'єктом підприємницької активності підприємств, за виключенням виробництва м'яса (середня питома вага протягом аналізованого періоду становила 8%), що обумовлено наявністю потужних м'ясопереробних центрів. Необхідно відмітити при цьому, що динаміка наведених показників по провідних групах рослинництва, на відміну від виробництва м'яса та молока, характеризується певною нестабільністю, яка обумовлена ступенем впливу кон'юнктури зовнішніх ринків на зернові та олію (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

Динаміка реалізації основних видів сільськогосподарської продукції фермерськими господарствами Запорізької області, тис.грн*

Види продукції	Рік					2017 до 2013, %
	2013	2014	2015	2016	2017	
Зернові та зернобобові	608,80	862,44	1258,08	1261,56	1298,42	213,28
Соняшник	1319,63	1301,54	1285,91	1419,19	1432,21	108,53
М'ясо та м'ясопродукти	7956,16	1703,04	1394,24	521,28	321,43	4,04
Молоко	4327,38	4050,72	4978,31	3756,31	3532,10	81,62
Разом	16223,97	9930,74	10930,54	8973,34	8600,16	53,01

* в цінах 2017 року

Специфіка аналізу динаміки товарної продукції фермерських господарств Запорізької області, перш за все, обумовлена характером інформації, що надається органами статистики, згідно якої найбільш розвиненими галузями сільськогосподарського виробництва в регіоні для представників даного сегменту аграрного підприємництва є виробництво зернових, зернобобових та технічних культур, молока та м'яса.

Наведена інформація в цілому відповідає галузевій структурі виробництва сільськогосподарської продукції, з урахуванням товарного характеру діяльності фермерських господарств, проте відсутні дані щодо

обсягів реалізації вовни, яєць, овочів та плодово-ягідних культур. Незважаючи на те, що загальний вплив наведених напрямів сільськогосподарського виробництва на обсяг товарної продукції є незначним, проте їхня відсутність не дозволяє здійснювати більш детальний аналіз характеру диверсифікації діяльності в системі фермерських господарств.

В цілому необхідно відзначити, що динаміка товарної сільськогосподарської продукції по фермерських господарствах Запорізької області має певні відмінності по відношенню до аналогічних показників сільськогосподарських підприємств в цілому. З одного боку, спостерігається поступове збільшення реалізації зернових та зернобобових (на 113%) та соняшника (на 8%), однак разом із цим, починаючи з 2014 року, суттєво скоротилися обсяги реалізації м'яса, при тому, що виручка від реалізації молока залишається відносно стабільною.

На нашу думку, переорієнтація фермерів на зерново-молочарську спеціалізацію має позитивний аспект, оскільки передбачає більш раціональне та ощадливе використання орних земель, а також збереження пасовищ як невід'ємну складову молочного скотарства. В останньому випадку розвиток молочного скотарства дає можливість для працевлаштування для більш широкого кола сільського населення, ніж при організації м'ясного скотарства на товарних засадах, яке передбачає наявність потужної матеріальної бази. Також розбудова даного галузевого напрямку стимулюватиме фермерів до розвитку видів діяльності, пов'язаних із його інфраструктурним забезпеченням.

Водночас проблема розвитку м'ясного скотарства, а також питання ефективної реалізації відповідних видів сільськогосподарської продукції набувають надзвичайно важливого значення, оскільки значною мірою результативність діяльності фермерських господарств по даному галузевому напрямку обумовлена господарською активністю представників дрібнотоварного сектору аграрного виробництва, оскільки,

згідно чинного законодавства, останні не мають можливості реалізовувати власну продукцію безпосередньо на переробні підприємства.

Господарства населення, на нашу думку, являють собою перехідний етап від споживчого господарства до сімейного сільськогосподарського підприємства, однак на даному етапі динаміка структури товарної продукції цієї складової вітчизняного аграрного виробництва дає підстави стверджувати про вищий рівень диверсифікації, ніж в товарному виробництві. Разом із цим протягом аналізованого терміну спостерігається зростання по всіх галузевих напрямках, особливо по плодово-ягідним культурам (363%), зерновим та зернобобовим (247%), яйцям (47%), та молоку (33%) (табл.3.14).

Таблиця 3.14

Динаміка реалізації основних видів сільськогосподарської продукції господарствами населення Запорізької області, млн.грн*

Види продукції	Рік					2017 до 2013, %
	2013	2014	2015	2016	2017	
Зернові та зернобобові	262,18	395,33	691,98	879,84	912,32	347,98
Соняшник	0,00	1273,91	1616,86	1236,67	1142,21	89,66
Картопля	65,57	49,65	69,39	44,56	51,32	78,26
Овочі	491,12	622,71	619,89	773,10	754,32	153,59
Плоди та ягоди	52,48	209,20	131,19	257,43	243,21	463,44
М'ясо та м'ясопродукти	305,70	196,36	272,23	209,75	232,45	76,04
Молоко	649,61	850,73	819,55	876,71	865,32	133,21
Яйця	9,09	9,66	15,05	12,58	13,42	147,56
Разом	1835,76	3607,55	4236,14	4290,64	4214,57	229,58

Скорочення реалізації м'яса (на 24%) представниками даної категорії суб'єктів аграрного виробництва підтверджує зроблені висновки про тісний взаємозв'язок між виробничою діяльністю господарств населення та динамікою реалізації сільськогосподарської продукції з боку фермерських господарств. Зазначені особливості здійснення товарного сільськогосподарського виробництва в різних організаційно-правових групах чітко відображаються в динаміці коефіцієнтів диверсифікації за аналізований період. Результати аналізу даних, наведених в таблиці 3.15,

свідчать, що рівень диверсифікації фермерських господарств є найнижчим, причому значення за формулою Херфінделя-Хіршмана вказують на

Таблиця 3.15

Динаміка коефіцієнтів диверсифікації в сільськогосподарських підприємствах, фермерських господарствах та господарствах населення Запорізької області

Показники	Рік					В середньому за 5 років
	2013	2014	2015	2016	2017	
Кдх						
Сільськогосподарські підприємства	0,67	0,66	0,66	0,65	0,66	0,66
Фермерські господарства	0,52	0,50	0,50	0,50	0,51	0,51
Господарства населення	0,78	0,72	0,79	0,80	0,8	0,77
Кдз						
Сільськогосподарські підприємства	0,65	0,64	0,64	0,65	0,65	0,64
Фермерські господарства	0,50	0,46	0,48	0,53	0,52	0,49
Господарства населення	0,78	0,79	0,78	0,78	0,78	0,78

Значення відповідного показника по фермерським господарствам становить в середньому за 5 років 0,51 проти 0,66 та 0,77 у сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення. Положення, що склалося, приховує у собі певні загрози для подальшого конкурентоспроможного функціонування фермерських господарств як суб'єкта аграрного підприємництва та потребує рішучих заходів щодо його виправлення. На нашу думку, основними шляхами в цьому аспекті мають стати стимулювання вітчизняних фермерів до пошуку нових форм застосування власного ресурсного потенціалу, а також активізація процесу еволюційної фермеризації тієї частки господарств населення, що ведуть свою діяльність на товарних засадах.

Аналізуючи перспективи розвитку диверсифікації господарської діяльності для малого та середнього аграрного підприємництва, функціонування якого тісно пов'язане із розвитком сільських територій, станом об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури, необхідно відмітити, що одним з пріоритетних напрямків є агротуризм. Слід розрізняти поняття «екотуризм», «зелений туризм», а також «сільський

зелений туризм», що використовуються для ідентифікації відповідного способу господарської діяльності, який зараз набуває широкого розповсюдження серед селянських господарств по всіх регіонах України.

Екотуризм або «зелений» туризм – тип туризму, що полягає у подорожах до природних недоторканих людиною та, часто, природоохоронних територіях. Екотуризм найбільш привертає тих туристів, яких турбують проблеми екології. Він часто включає волонтерську роботу, інші активні заходи зі збереження навколишнього середовища та навчальні програми, що допомагають зменшувати негативні аспекти впливу людини на природу. Основною причиною виникнення екологічного туризму є невідрегульованість відносин у системі «суспільство-природа», або в туристичній інтерпретації - «туризм-екологія»

Поняття «агротуризм» розуміється як форма сільського туризму, яка безпосередньо пов'язана з селянським (фермерським) господарством, що одночасно надає послуги з проживання та харчування, знайомить із сільськогосподарською діяльністю, традиціями та звичаями даного регіону. Розрізняють дві основні форми агротуризму: винаймання помешкання з обслуговуванням безпосередньо в межах господарства або розміщення на нічліг з самообслуговуванням на землях, що належать до господарства (кемпінги та намети) [122].

Згідно проекту закону України «Про зелений туризм», сільській зелений туризм - це відпочинковий вид туризму, що передбачає тимчасове перебування туристів у сільській місцевості (селі) та отримання ними послуг сільського зеленого туризму [240]. Положеннями даного законопроекту також визначаються особливості діяльності господарюючих осіб, вказуються можливості участі в ній особистих селянських господарств, які, на даний момент не є суб'єктами аграрного підприємництва.

Як зазначає В.В. Бондар, значення розвитку даного напрямку для становлення сільського підприємництва як окремої сфери є надзвичайно важливим. Зокрема, ефект агротуризму для малих селянських господарств включає в себе наступні складові: оптимізацію використання вільних засобів виробництва, отримання додаткового доходу, здобуття нових робочих місць, естетико-культурний розвиток членів родини. Водночас сільська громада матиме змогу для свого подальшого розвитку за рахунок зниження загального рівня безробіття, отримання додаткових надходжень до місцевого бюджету, а також збереження культурної спадщини [28].

Необхідно відмітити, що в господарствах Запорізької області наразі функціонує 31 садиба сільського зеленого туризму. Найбільше їх у Бердянському районі - 18, Запорізькому - 4, Мелітопольському - 2, а також по одній - у Вільнянському, Куйбишевському, Новомиколаївському, Оріхівському, Приазовському, Чернігівському та Якимівському районах. Залучення інвестицій у розвиток туристичної сфери здійснюється в рамках регіональної середньострокової стратегії розвитку, а також комплексної програми розвитку малого та середнього підприємств.

За повідомленням Департаменту економічного розвитку і торгівлі облдержадміністрації, серед садиб, що працюють найбільш активно є «Етносело» у селі Червонокозацьке, Вільнянського району, «Аквазоо» у селі Петрополь, Запорізького району, «Гостини у Валентини» у Мелітопольському районі. Перспективним напрямом зеленого туризму є рибальський туризм. Він розвивається на Азовському морі (Бердянський і Приазовський райони), Дніпрі та на багатьох інших територіях області, де є спеціально зарибнені ставки. Таким чином, даний напрямок економічної діяльності, на нашу думку, є досить перспективним як об'єкт господарювання фермерів, що не містять у своєму розпорядженні значних обсягів земельних ресурсів, але мають креативні властивості [150].

Як бачимо, за сучасних умов вітчизняні фермерські господарства мають потенційні можливості для забезпечення власного

конкурентоспроможного розвитку на засадах диверсифікації напрямків економічної діяльності, не втрачаючи при цьому свого статусу як особливої форми сільськогосподарського підприємства. Запорукою ефективного функціонування сімейних форм аграрного підприємництва є творчий та конструктивний підхід до планування власної діяльності, уникання консервативних методів господарювання.

3.4. Оцінка ефективності виробництва конкурентоспроможної продукції у фермерських господарствах

Забезпечення сталого розвитку сімейних сільськогосподарських підприємств включає в себе як суто економічний, так і соціальний аспекти питання, оскільки даний сегмент аграрного підприємництва виконує також селозберігаючу функцію. При цьому невід'ємними умовами ефективного функціонування вітчизняних фермерських господарств за сучасних умов є виробництво конкурентоспроможної продукції, причому одним з показників конкурентоспроможності є рівень товарності, який відображає ступінь відповідності властивостей товару потребам ринку.

Водночас специфіка розвитку вітчизняного фермерства як складової системи аграрного виробництва обумовлює необхідність оцінки не тільки динаміки відповідних показників, що характеризують результативність економічної діяльності, а й вимагає вивчення загального контексту, дослідження причинно-наслідкових зв'язків. Зокрема динаміка валової сільськогосподарської продукції, виробленої фермерськими господарствами України, свідчить про наявність двох паралельних тенденцій, кожна з яких має неоднозначний характер, а саме: зростання обсягів виробництва при трансформації його структури та зменшення кількості представників даного сегменту аграрного підприємництва, причому обидві тенденції є чітко оформленими (табл.3.16)

Так, протягом аналізованого терміну загальний обсяг валової продукції збільшився на 54% або понад 7990 млн. грн., причому аналогічні показники по рослинництву та тваринництву збільшилися відповідно на 60 та 10%. Внаслідок цього загальна структура сільськогосподарської продукції, що виробляється вітчизняними фермерами, протягом 2012-2017рр суттєво не змінилася. Таким чином загальна частка продукції тваринництва у фермерських господарствах на даний момент не перевищує 7%, що свідчить про намагання переважної більшості вітчизняних фермерів здійснювати власну виробничу діяльність із мінімальним залученням капітальних вкладень. Дана стратегія є характерною саме для рослинницьких напрямків, оскільки дозволяє аграріям використовувати максимальний обсяг ресурсів (земельні, частково матеріально-технічні) на засадах оренди.

Таблиця 3.16

Динаміка валової сільськогосподарської продукції у фермерських господарствах України

	Рік						2017 до 2012, %
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Валова продукція сільського господарства, млн. грн							
Всього	14111,1	19091,4	19188,8	18909,3	22101,4	21743,1	154,1
Рослинництво	12843,1	17695,3	17847	17565,4	20705,3	20338,8	158,4
тваринництво	1268	1396,1	1341,8	1343,9	1396,1	1404,3	110,7
Кількість господарств	40676	40752	32313	32303	33682	34137	83,9
Припадає на 1 господарство, тис.грн							
Всього	346,9	468,5	593,8	585,4	656,2	636,9	183,6
Рослинництво	315,7	434,2	552,3	543,8	614,7	595,8	188,7
тваринництво	31,2	34,3	41,5	41,6	41,4	41,1	131,8

*Розраховано за даними Головного управління статистики України

На нашу думку, позитивна оцінка масового використання відповідного вектору підприємницької діяльності була можливою у тому випадку, коли розвиток вітчизняного фермерства тільки розпочинався, селяни відчували нестачу у наявних коштах і спостерігалось б зростання

кількості товарних сільськогосподарських підприємств сімейного типу. Проте реальні показники, що відображають динамку чисельності фермерських господарств, демонструють дещо іншу ситуацію.

Хоча динаміка зміни чисельності фермерських господарств носить синусоїдальний характер, проте загальна тенденція є спадною, що не може не викликати занепокоєння. Не зважаючи на повільність даних негативних змін (темп скорочення протягом аналізованого терміну становить 1,4%), а також наявність пікових точок зростання (у 2014 та 2016 роках), загальна динаміка свідчить про необхідність здійснення відповідних заходів щодо оптимізації процесу розвитку сімейних форм аграрного підприємництва в сільській місцевості.

Важливе значення у характері розвитку вітчизняного фермерства відіграє специфіка регіонального розміщення, що включає в себе не тільки природно-кліматичний фактор обрання галузевого спрямування виробничої діяльності, а й рівень розвитку інфраструктури, як виробничої так і соціальної, а також науково-інформаційної, наявність попиту на певні види продукції в межах регіону, загальний рівень конкуренції серед підприємницької спільноти та ін. З метою вивчення відповідних тенденцій нами було проаналізовано особливості функціонування фермерських господарств різних регіонів України, а також досліджено специфіку використання наявного ресурсного потенціалу.

Найбільший вплив на формування загального обсягу валової продукції мають фермерські господарства степової зони. У 2016 році їхня частка склала 12,4% при середньому значенні 7,9% (Додаток 3). Причиною цього є наявність сприятливих економічних умов, зокрема вільний доступ до значного обсягу земельних угідь, що залишилися селянам після процесу розпаювання. Фермерські господарства Лісостепу контролюють 10,5% сільськогосподарських земель регіону, вирощуючи 6,4% валової продукції. Фермери Полісся та Карпат відіграють відносно незначну роль у

формуванні обсягів валової продукції, виробляючи відповідно 4,7 та 2,6% від загальної структури.

Слід також відзначити, що за період 2001-2017рр відбулося якісне зростання відносних показників, які відображають результативність діяльності фермерських господарств як складової аграрного виробництва. Значення питомої ваги даного сегменту аграрного підприємництва у структурі користувачів сільськогосподарських угідь зросло в середньому на 5 пунктів, а по господарствах Степу та Лісостепу – відповідно на 9 та 6 пунктів. Також певний приріст спостерігався і по структурі валової продукції, де збільшення у фермерів степової зони досягло 12,4% проти 4,9 на початку аналізованого терміну.

З метою виявлення регіональних особливостей забезпечення конкурентоспроможного функціонування фермерських господарств, нами було вивчено сучасний стан та специфіку розвитку даного сегменту аграрного підприємництва у певних областях Лісостепу та Степу України, оскільки саме в цих регіонах діяльність вітчизняних фермерів в найбільшій мірі впливає на загальний рівень її ефективності.

Зокрема нами було досліджено рівень конкурентоспроможності господарств Черкаської області. Так, у структурі грошових надходжень фермерських господарств регіону виручка від реалізації виробленої ними продукції у 2006 р. займала майже 96% (в тому числі сільськогосподарської продукції 90%). Щодо питомої ваги виручки від реалізації основних засобів і надання послуг, то вона за цей же період склала відповідно 1,9 і 2,1%. Певний інтерес, з точки зору обґрунтування перспективних напрямків підвищення рівня фермерських доходів, мають дослідження ефективності функціонування, а також порівняння основних результатів виробничо-комерційної діяльності фермерських господарств із відповідними показниками сільськогосподарських підприємств.

Як показує аналіз, основним напрямком у виробничій діяльності фермерських господарств є рослинницьке, тобто переважає виробництво

продукції рослинництва, включаючи зерно, соняшник та цукрові буряки. Основна причина мінімізації числа ферм тваринницької спеціалізації зумовлюється системою ціноутворення на сільськогосподарські продукти, для яких характерний дисбаланс цін на продукцію рослинництва і тваринництва.

Розрахунки свідчать, що в умовах сільськогосподарського регіону господарству, яке спеціалізується на виробництві продукції рослинництва, для його розвитку необхідно в 3-3,5 рази менше основних засобів, ніж господарству, зайнятому виробництвом продукції тваринницьких галузей. Більш того, господарства, які орієнтуються в своїй діяльності на виробництво продукції тваринництва вимушені з моменту свого становлення споруджувати капіталомісткі виробничі приміщення і придбавати дорогі машини, механізми і обладнання, які вимагають значних інвестицій.

У зв'язку з прибутковістю зернових культур, вони розміщені практично у всіх фермерських господарствах України. На перший погляд, спеціалізація ферм Черкащини на виробництві зерна, цукрових буряків і соняшника обумовлена природно-економічними умовами регіону. При цьому, відсутність насіння високоврожайних сортів, порушення оптимальних строків проведення агротехнічних робіт і недостатнє внесення мінеральних добрив із-за їх дороговизни, викликає дисбаланс між господарствами різної спеціалізації. Проте, проблема полягає не в пошуках причин зменшення кількості фермерських господарств, а у виявленні невикористаних резервів, які сприятимуть підвищенню ефективності їх функціонування. Так, зернові фермерські господарства займають більшу земельну площу порівняно з фермами тваринницької спеціалізації. В 2016 р. посівні площі зернових і зернобобових культур в фермерських господарствах Черкащини склали 80,9 тис. га (54,1%). В той же час, кормові культури, призначені для виробництва продукції

скотарства і птахівництва, у названому році були засіяні на площі 4,3 тис. га (2,9%).

Структура посівних площ сільськогосподарських культур в фермерських господарствах регіону в динаміці 1992 по 2017 роки вказує на розширення площ під технічними культурами (з 12,2 до 42,8%) і їх зменшення під кормові культури (з 21,5 до 2,9%). Більш, ніж утричі зросла частка посівних площ під соняшником, в той час як частка цукрових буряків скоротилася на 5,3%. У співставленні з сільськогосподарськими підприємствами урожайність с.-г. культур у фермерських господарств Черкащини значно нижча і зростає меншими темпами. Якщо у 2000 р. урожайність зернових культур у сільськогосподарських підприємствах регіону складала 26,7 ц з гектара, то по фермерських господарствах – 20,6 ц, або на 28,5% менше. Незважаючи на збільшення данного показника у фермерських господарствах в 2017 р. до 39,2 ц з 1 га, урожайність зернових у сільськогосподарських підприємствах виявилася у 1,7 рази вищою. Така ситуація свідчить про більш високий рівень конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств по відношенню до господарств фермерського типу.

Низьку стійкість фермерського сектора підтверджує також і питома вага фермерських господарств у сукупному обсязі виробництва продукції сільського господарства. В 2017 р. даний показник по фермерських господарствах лісостепової економічної зони України становив 8,4% по рослинництву і 1,6% по тваринництву (по фермерських господарствах України цей показник значно нижчий і становить відповідно 6,7 і 1,1%).

На наш погляд, це пояснюється, в першу чергу, розвиваючим процесом дефляції і диспаритетом цін на продукцію фермерів і суб'єктів галузей промисловості, які забезпечують фермерський сектор засобами виробництва. Отже, для кожної індивідуальної ферми повинна бути визначена оптимальна міра її забезпечення матеріальними засобами, виробничими спорудами і сільськогосподарською технікою, яка залежить

від розмірів і спеціалізації того чи іншого фермерського господарства, обсягів робіт, трудових ресурсів, тривалості робочого періоду та інших факторів. Проведені нами дослідження показують, що найбільшу суму витрат фермерських господарств на макроекономічному і регіональному рівнях становлять чотири групи матеріальних витрат (насіння, нафтопродукти, мінеральні добрива і послуги сторонніх організацій) понад 80 . Рациональне використання саме названих елементів витрат – основний резерв підвищення ефективності фермерського підприємництва.

З метою обґрунтування низької конкурентоспроможності фермерських господарств, співвіднесемо собівартість, ціни реалізації і рівні рентабельності основних видів продовольства, виробленого сільськогосподарськими товаровиробниками Асоціації фермерів і приватних землевласників з сільськогосподарськими підприємствами України (табл.3.17). Із цього співвідношення видно, що собівартість 1 ц приросту живої маси великої рогатої худоби перевищує рівень собівартості виробництва 1 ц зерна у 10 разів, а витрати, пов'язані з виробництвом соняшника, були удвічі меншими порівняно з собівартістю 1000 яєць.

Таблиця 3.17

Динаміка собівартості, цін реалізації та рівня рентабельності основних видів сільськогосподарської продукції у фермерських господарствах лісостепової економічної зони України

	Собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн.		Ціна реалізації 1 ц продукції, грн.		Рівень рентабельності (збитковості) продукції, %	
	2001	2017	2001	2017	2001	2017
Зерно	28,50	211,96	49,26	337,87	58,8	59,4
Соняшник	33,39	475,03	52,52	789,99	57,3	66,3
Цукрові буряки	12,02	52,06	11,48	67,88	-4,5	30,4
Овочі - всього	33,86	771,72	71,11	993,97	-8,2	28,8
Картопля	47,31	201,22	67,11	228,79	5,9	13,7
Приріст живої маси: ВРХ	401,13	2122,81	211,48	2156,77	-47,3	1,6
Свиней	623,36	2161,11	314,57	2232,43	-49,5	3,3
Молоко	59,98	388,69	66,23	453,21	-6,3	16,6
Яйця (1000 шт.)	178,03	923,52	230,21	1140,55	6,8	23,5

*Джерело: Фермерські господарства України 2001 і 2017 роки. – К.: Держкомстат України, 2002 і 2018. – С. 47,48,49; 61.

Крім того, дані наведеної таблиці фіксують помітну різницю між собівартістю виробництва рослинницької і тваринницької продукції. Фермерські господарства, які спеціалізуються на виробництві продукції рослинництва, мають економічні переваги перед тими, які спеціалізуються на виробництві продукції тваринництва. Ось чому, фермери прагнуть займатися підприємницькою діяльністю переважно у рослинництві.

Дані, наведені нами у додатку 10 свідчать, що частка фермерських господарств у загальному обсязі виробництва сільськогосподарської продукції у всіх категоріях господарств зони Лісостепу України по рослинництву коливається в межах від 6,4 до 9,9%, а по тваринництву – в межах від 0,9 до 2,8%.

Дослідження особливостей функціонування фермерських господарств Київської області засвідчує, що в даному регіоні станом на 2017 рік налічується 1359 фермерських господарств, які використовують 150,6 тис. га с.-г. угідь, середній розмір кожного становить 111,0 га, серед них великих – 31, розміром 1561,2 га, середніх і малих – 1328, середнім розміром 77,1 га. Як знов створені формування вони розвиваються поступово, останні роки значно нарощують виробництво. У 2015 р. проти 2000 р. на 100 га с.-г. угідь у них виробництво валової продукції зросло більш, ніж удвічі.

Трансформація аграрних підприємств регіону забезпечила позитивні організаційно-економічні зрушення, що дало поштовх до суттєвого приросту продукції рослинництва і прискорення розвитку тваринництва. Якщо у 2005-2014 рр. середньорічний експорт агропродовольчої продукції становив 624,8 млн. дол. США, імпорт – 470,3, а позитивне сальдо – 154,5, то у 2016 р. – відповідно 1175,5; 471,2 і 704,2 млн. дол. США. Отже, обсяг експорту збільшився за період 2005-2015 рр. більш ніж у 13 разів, а позитивне сальдо зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією регіону – у 4,6 рази. Значно зросла ефективність виробництва в с.-г. підприємствах.

Якщо сільськогосподарські підприємства Київщини у 2000 р. отримали на 100 га с.-г. угідь 38,5 тис. грн. прибутку, то за останні три роки в середньому за рік 341,6 тис. грн., або у 8,9 рази більше. Ще вагоміших результатів досягли підприємства у 2017 р., отримавши на 100 га с.-г. угідь по 642 тис. грн. прибутку при рівні рентабельності 36,1%. Щорічний приріст прибутків сільськогосподарських підприємств за 2000-2015 рр. становив 505,9 тис. грн., у тому числі 333,8 – у рослинництві і 172,1 – у тваринництві.

Підвищилася продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах, валової продукції на одного зайнятого в с.-г. виробництві у 2016 р. вироблено у 7,5 разів більше, ніж у 2000 р. Якщо у 2000 р. одним зайнятим у с.-г. вироблено 30,3 тис. грн., то у 2015 р. – 226,9 тис. грн. Сільське господарство із збиткового стало прибутковим, а промисловість із високоприбуткової галузі стала збитковою. Якщо у 2017 р. сільське господарство Київської області отримало прибутки в сумі 7051,8 млн. грн., при рівні рентабельності 34,2%, то сукупні результати операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності регіону, навпаки, були від'ємними в сумі 1367,7 млн. грн. при рівні рентабельності -0,6%.

Від проведених трансформацій в аграрному секторі регіону незаперечним є й соціальний ефект. Збільшено площу с.-г. угідь, які передані у приватну власність громадянам для ведення особистого селянського господарства (ОСГ), розширено площі під випасами худоби та сінокошіння, землекористування для працівників соціальної сфери села. Вирішено питання приєднання до ОСГ земельного паю без створення юридичної особи. Запроваджено обов'язкове укладання підприємствами, установами, організаціями, які використовують землю для с.-г. потреб, договорів оренди земельного й майнового паю з власниками цих паїв з виплатою орендної плати у натуральній і грошовій формах.

З метою вивчення особливостей функціонування фермерства в Зоні Степу України нами було проаналізовано відповідні процеси на рівні

Запорізької області, що входить до даного регіону і є його типовим представником. Порівняльний аналіз динаміки товарності основних видів сільськогосподарської продукції по фермерських господарствах України та в регіонах в цілому відповідає загальним трендам, хоча і має певні відмінності. Так зокрема, в рослинництві спостерігається синхронність у синусоїдальних змінах аналізованого показнику по всіх об'єктах дослідження, його зростання відбувається у 2013 та 2015 роках, причому пікового значення по всіх культурах він досягає у 2013 році, перевищуючи середньорічне на 10%.

Абсолютно ідентичні коливання рівня товарності по зернових та зернобобових культурах, а також соняшнику, свідчать про те, що дані галузеві напрямки орієнтовані переважно на експорт і тому державні заходи щодо регулювання торгівельного сальдо по відношенню до даних видів продукції мають однаковий вплив, як в масштабі регіону, так і на рівні національної економіки. Регіональна специфіка діяльності фермерських господарств у даних галузях рослинництва обумовлена наявністю значної кількості неформальних селянських господарств товарного типу, що використовують пайові землі для виробництва зернових та соняшнику, але не мають можливості реалізовувати трейдерам зібраний врожай.

Внаслідок цього фермери виконують функції перекупників, що відповідним чином позначається на рівні товарності. Так у 2013 році рівень товарності зернових по фермерських господарствах зони степу становив 103,6%, а по Запорізькій області – 115%, аналогічні показники по соняшнику становили 125 та 131%. Необхідно відзначити при цьому, що практика реалізації фермерами продукції селянських домогосподарств по соняшнику має загальнонаціональний характер, що підтверджується динамікою рівня товарності даного виду продукції на рівні України (2013р. – 118,6%, 2015 – 104,4%).

Особливостями функціонування регіонального ринку обумовлена динаміка товарності м'яса та молока, що вироблялося у фермерських господарствах. Наявність стабільно функціонуючих переробних підприємств обумовила той факт, що рівень товарності м'яса по степовій зоні перевищує загальнонаціональний показник в середньому на 50 пунктів, а по господарствах Запорізької області аналогічне співвідношення в окремі роки сягало 150 пунктів на користь місцевих фермерів. Як бачимо, товарні селянські домогосподарства мають можливість реалізовувати власну продукцію на переробку, уникаючи існуючі державні заборони, що, в свою чергу, ставить питання про необхідність належних стимулів до легалізації їхньої діяльності як суб'єктів аграрного підприємництва.

В молочній галузі співвідношення показників «Україна - Зона степу Запорізька область» має дещо інший вигляд, демонструючи відсутність синхронності коливань, а також різність їхньої амплітуди. Так, якщо пікове значення товарності в цілому по Україні та по степовій зоні припадає на 2013 рік, складаючи відповідно 84,6 та 89,3%, то по фермерських господарствах Запорізької області максимального значення аналізований показник досягає у 2015 році на рівні 86,7%. Проте даний показник носить скоріше негативний, ніж позитивний характер, оскільки обсяг виробництва молока в даний період скоротився порівняно із 2014 роком на 16%. Причиною наявних негативних процесів є відсутність стабільно функціонуючої системи реалізації молочної сировини, а також здатність товарних селянських домогосподарств самостійно реалізовувати молоко та молочну продукцію на ринках.

Вплив рівня товарності виробництва сільськогосподарської продукції на ступінь конкурентоспроможності наочно демонструють результати індексного аналізу, які пов'язують зміну даного показника та обсяг виручки від реалізації (табл.3.18).

Концентрація підприємницької активності фермерських господарств регіону на виробництві продукції рослинництва обумовлює той факт, що менш високий, ніж в тваринництві, рівень товарності у виробництвах даної галузі суттєво не вплинув на загальний обсяг виручки. Зазначена ситуація повністю дублюється станом розвитку виробничих напрямків, що визначають загальну ефективність відповідних галузей, а саме зернові та зернобобові в рослинництві та м'ясо і молоко в тваринництві.

Таблиця 3.18

Загальний індекс товарності сільськогосподарської продукції фермерських господарств Запорізької області*

Показники	Товарність продукції, %		Виручка, млн. грн			Виручка 2017р. до%	
	2016р	2017р.	2016р**	2017р.	Умовна 2016р при товарності 2017р	2016р	умовного
Зернові та зернобобові	80,50	84,60	1261,56	1298,42	1325,81	102,92	97,93
Соняшник	94,60	94,20	1419,19	1432,21	1413,19	100,92	101,35
М'ясо	162,90	123,40	521,28	321,43	394,88	61,66	81,40
Молоко	72,00	79,80	3756,31	3532,1	4163,24	94,03	84,84

*Розраховано за даними Головного управління статистики України

** В цінах 2017р.

Так, зокрема, по зернових зростання виручки за рахунок товарності становило 2% або 27 тис.грн, в той час, як по іншим культурам спостерігається зниження рівня товарності (хоча і в незначній мірі). При цьому необхідно відзначити, що умови, в яких відбувається розвиток дрібнотоварного сектору аграрного виробництва, дозволяють фермерам даного регіону додатково збільшувати рівень товарності сільськогосподарського виробництва по всіх галузевих напрямках, даючи можливість для активізації кооперативного будівництва на базі малого та середнього аграрного підприємництва, що, в свою чергу, являє собою один із можливих резервів підвищення конкурентоспроможності даної конкретної підприємницької одиниці.

З метою оцінки рівня конкурентоспроможності фермерських господарств Запорізької області нами було проведено рейтингування відповідних суб'єктів аграрного підприємництва на рівні районів. Методика рейтингової оцінки передбачала наступні етапи

1. Обрання критеріїв конкурентоспроможності. В якості критеріїв обрано основні показники економічної ефективності використання земельних угідь (дохід, затрати та прибуток на 100 с.-га угідь, а також рівень рентабельності виробництва).

2. Розрахунок проміжних індексів (R_1 , R_2 , R_3 , R_4 , R_c). Перші чотири отримуються шляхом порівняння відповідного показника по району із середнім значенням по області, останній розраховується як середньоарифметична величина.

3. Ранжування районів відповідно до значення R_c .

Результати проведеного дослідження засвідчують, що найбільш високий рівень конкурентоспроможності спостерігається у фермерських господарствах Запорізького, Михайлівського, Пологівського, Новомиколаївського, Веселівського та Якимівського районів. Слід відзначити, що протягом аналізованого терміну спостерігалось значне коливання у рейтингових позиціях, викликане економічною нестабільністю, негативними соціальними процесами на рівні сільських територій та ін. В цьому аспекті особливо важливим є той факт, що фермерські господарства Михайлівського та Новомиколаївського районів утрималися серед «першої трійки», що засвідчує їхню стійкість та високий рівень конкурентоспроможності.

Результати порівняльної оцінки рівня конкурентоспроможності фермерських господарств та інших підприємств Запорізької області згідно наведеної вище методики доводять, що фермерські господарства Гуляйпільського Веселівського та Орхівського районів мають найбільш вигідні конкурентні позиції, оскільки чисельне значення рейтингу сільськогосподарських підприємств нефермерського типу в зазначених

регіонах є відносно незначним, а відповідні показники фермерів перевищують його понад як на 10 пунктів.

Як бачимо, важливою особливістю функціонування вітчизняних фермерських господарств є їхня неоднорідність, перш за все, за обсягом використання наявного ресурсного потенціалу. Специфіка становлення фермерства як однієї із складових вітчизняного аграрного підприємництва обумовила індивідуальний характер розвитку товарного сільського господарського виробництва сімейного типу в кожному сільському населеному пункті, унікальність розподілу земельних ділянок та їхнє використання після процесу розпаювання. Враховуючи факт даних особливостей нами було проведено групування фермерських господарств Запорізької області за період 2014-2017рр, виходячи із використання ними земельних ресурсів, як основного фактору високотоварного сільськогосподарського виробництва (табл.3.19).

Таблиця 3.19

Групування фермерських господарств Запорізької області за середнім розміром земельних площ за період 2014-2017рр

га

Групи	Показники				
	Середня сількість господарств, що мають землю	Середня питома вага в загальні кількості господарств	Середня загальна площа с.-г. угідь	Середня питома вага в загальній площі с.-г. угідь	Середній розмір с.-г. угідь 1 господарства
Всього господарств, що мають землі	2324	100	363,7	100	156,5
В т.ч.					
До 3	16	0,7	0,04	0,01	2,2
Від 3,1 до 5	35	1,5	0,11	0,03	3,1
Від 5,1 до 10	191	8,2	1,60	0,44	8,4
Від 10,1 до 20	214	9,2	3,31	0,91	15,5
Від 20,1 до 50	839	36,1	33,82	9,3	40,3
Від 50,1 до 100	304	13,1	19,64	5,4	64,5
Від 100,1 до 500	386	16,6	93,83	25,8	243,2
Понад 500	142	6,1	211,35	58,11	1490,6
Не мають площ	198	8,5	x	X	X

Аналіз наведених даних свідчить, що переважна більшість фермерських господарств (понад 55% від загальної кількості) використовують для ведення економічної земельні ділянки до 50 га, загальний обсяг яких, в свою чергу, становить близько 10% від сукупної земельної площі фермерських господарств.

Найбільш збалансованою за співвідношенням кількості господарюючих суб'єктів та загального обсягу сільськогосподарських земель є група представники якої використовують площі від 100 до 500 га, причому питома вага по чисельності становить 17% а по частці земель - 26%, (в обох випадках – друге значення в групі за відповідним критерієм). Враховуючи наявну диференціацію фермерських господарств, нами було проведено вибірковий аналіз ефективності сільськогосподарського виробництва фермерських господарств Запорізької області, а в якості критерію групування обрано розмір земельної площі, що використовується аграріями (табл.3.20).

Таблиця 3.20

Показники ефективності виробництва сільськогосподарської продукції у фермерських господарствах Запорізької області в 2016-2017рр.

Показники	Розмір земельної площі фермерських господарств, га				Разом (в середньому)
	До 50	51-100	101-500	Понад 500	
Кількість господарств	35	6	9	5	55
Собівартість продукції, тис.грн	3127,94	1028,55	7356,16	5995,72	17508,36
Затрати праці, тис. люд-год.	366,17	31,93	240,78	46,84	685,72
Вартість виробленої продукції, тис.грн	6834,45	1316,11	15026,51	10196,37	33373,44
Валовий дохід (виручка), тис.грн	5001,92	802,66	10088,93	8412,06	24305,57
Прибуток, тис.грн	1873,98	-225,89	2732,77	2416,34	6797,21
Прибуток на 1 люд-год., грн	5,12	-7,08	11,35	51,58	9,91
Рівень рентабельності виробництва, %	59,91	-21,96	37,15	40,30	38,82
Рівень товарності, %	73,19	60,99	67,14	82,50	72,83

Як бачимо, по переважній більшості груп спостерігається позитивне значення показників ефективності виробництва сільськогосподарської

продукції, причому має місце чіткий взаємозв'язок відповідного значення рентабельності, а також прибутку на одиницю трудозатрат із відповідним рівнем товарності. Зокрема найбільш високі показники рентабельності виробництва (59,9 та 40,3%) у господарствах 1-ї та 4 груп, де відповідне значення рівня товарності становить 73,2 та 82,5%, а від'ємне значення рентабельності у господарствах 2-ї групи відповідає мінімальному рівню товарності (61%).

Значною мірою впливає на загальний рівень конкурентоспроможності фермерських господарств обрана галузева структура. Так виробнича діяльність фермерів в галузях рослинництва є більш прибутковою, оскільки більшою мірою орієнтована на подальшу реалізацію. Фермерські господарства Запорізької області, що займаються рослинництвом, можна умовно розподілити на дві основні групи: малоземельні господарства, які використовують у своїй діяльності власні земельні паї та залучену сільськогосподарську техніку (1 група) та сільськогосподарські підприємства, що мають потужну матеріальну базу, використовуючи земельні ресурси, переважно на засадах оренди (4 група).

В першому випадку належний рівень конкурентоспроможності економічної діяльності досягається за рахунок моно спеціалізації (зернові або соняшник) разом із мінімальним залученням найманої робочої сили (залучається для збирання врожаю разом із відповідною сільськогосподарською технікою). Кількість господарств 4-ї групи в регіоні є порівняно невеликою, однак саме дані крупно товарні підприємства на даний момент є основою для розвитку село утворюючого та село формуючого аграрного підприємництва, оскільки демонструють найвищий ефект від застосування робочої сили.

Розглядаючи вітчизняне фермерство як засіб зупинення депопуляції сільських територій, необхідно забезпечувати для селян максимальний рівень віддачі від власної праці. Як бачимо, господарства даної групи надають можливість своїм членам-власникам підтримувати свій добробут

на належному рівні. Необхідно відзначити, що запорукою конкурентоспроможної економічної діяльності є дотримання високого рівня товарності виробленої продукції, що наочно демонструють результати групувань, де найвищі показники рентабельності (1 група – 54,98, 4 група – 54,78%) відповідають максимальним значенням рівня товарності продукції (відповідно 77,02 та 78,53%).

Аналіз даних, що відображають результати виробництва продукції тваринництва у фермерських господарствах Запорізької області, підтверджують дані висновки, хоча при цьому мають місце певні особливості організації виробничого процесу, які відбиваються на показниках, що відображають кінцеві результати діяльності підприємницької одиниці. З одного боку, переважна більшість господарств, які входять до 1 групи та використовують до 50 га земельних угідь, демонструють позитивний рівень рентабельності (84%) при тому, що загальний рівень товарності продукції є нижчим, ніж у підприємствах інших груп.

Причиною цього є той факт, що в своїй діяльності вони практично не використовують найману працю, сам виробничий процес не передбачає наявності комплексу господарських будівель, що відповідним чином позначається на загальному розмірі грошових витрат. Для господарств 2-4 груп тваринництво є повноцінною складовою товарного виробництва, проте вироблена продукція, навіть у випадку свого формально товарного використання, частково спрямовується на виплати на паї, видачу в рахунок заробітної плати тощо. Проблемою розвитку тваринництва у фермерських господарствах Запорізької області залишається індивідуальний характер виробничої діяльності кожного окремого підприємця, відсутність загальної системно прогнозованої стратегії співпраці фермерства як соціально-економічного інституту із іншими складовими інституціонального середовища вітчизняного аграрного сектору.

Таким чином, серед основних проблем конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств слід відмітити консервативний характер в обранні напрямку діяльності, відсутність належного інформаційного забезпечення, низький рівень міжгосподарської співпраці, а також відверто пасивну позицію загальнонаціональних та регіональних державних інститутів. Це обумовлює необхідність формування на базі фермерських господарств інтеграційних утворень, діяльність яких буде спрямована на забезпечення функціонування суб'єктів малого та середнього аграрного підприємництва на науково обґрунтованих засадах.

З метою визначення рівня конкурентоспроможності фермерських господарств Запорізької області як складової системи аграрного підприємництва нами було проведено відповідне оцінювання згідно методики, заснованої на теорії ефективної конкуренції. В процесі дослідження було використано наступні формули.

$$K_{п/п} = E_{п} + \Phi_{п} + E_{с} + K_{т} \quad [3.3]$$

$$E_{п} = B + \Phi + P_{т} + П \quad [3.4]$$

$$\Phi_{п} = K_{а} + K_{п} + K_{л} + K_{о} \quad [3.5]$$

$$E_{с} = P_{п} + K_{з} + K_{м} + K_{р} \quad [3.6]$$

$$K_{т} = K_{з} + K_{м} + K_{р} \quad [3.7]$$

де

$K_{п/п}$ – значення критерію конкурентоспроможності підприємства;

$E_{п}$ – значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства;

$\Phi_{п}$ – значення критерію фінансового стану підприємства;

$E_{с}$ – значення критерію ефективності організації, збуту і просування товару на ринок;

$K_{т}$ – значення критерію конкурентоспроможності товару;

B – відносний показник витрат на одиницю продукції;

Φ – відносний показник фондівдачі;

$P_{т}$ – відносний показник рентабельності товару;

П – відносний показник продуктивності праці;

Ка – відносний показник автономії підприємства;

Кп – відносний показник платоспроможності підприємства;

Кл – відносний показник ліквідності;

Ко – відносний показник оборотності оборотних активів;

Рп – рентабельність продажів;

Кз – затовареність готовою продукцією;

Км – завантаження виробничих потужностей;

Кр – ефективність реклами і засобів стимулювання збуту. [66, с.52]

Шляхом експертного опитування було отримані наступні показники коефіцієнтів значущості відповідних критеріїв для загального рівня конкурентоспроможності підприємства.

$$Кп/п = 0,14Еп + 0,31Фп + 0,25Ес + 0,3Кт$$

$$Еп = 0,29В + 0,21Ф + 0,39Рт + 0,11П$$

$$Фп = 0,28Ка + 0,24Кп + 0,33Кл + 0,15Ко$$

$$Ес = 0,37Рп + 0,29Кз + 0,21Км + 0,13Кр$$

За результатами дослідження зазначається, що найвищий рівень конкурентоспроможності спостерігається в господарствах Новомиколаївського, Запорізького, Якимівського, Оріхівського, Кам'яно-Дніпровського, Михайлівського та Вільнянського районів, для яких характерним є наявність діючих об'єктів виробничої інфраструктури та функціонуючої логістичної мережі. Слід відмітити, що визначальну роль відгравали показники конкурентоспроможності товару, значення яких для продукції фермерських господарств Новомиколаївського, Запорізького та Якимівського районів було найбільшим.

З метою визначення рівня конкурентоспроможності фермерських господарств Запорізької області як складової системи аграрного підприємництва нами було проведено відповідне оцінювання згідно

методики, заснованої на теорії ефективної конкуренції. В процесі дослідження було використано наступні формули.

$$K_{п/п} = E_{п} + \Phi_{п} + E_{с} + K_{т} \quad [3.3]$$

$$E_{п} = B + \Phi + P_{т} + П \quad [3.4]$$

$$\Phi_{п} = K_{а} + K_{п} + K_{л} + K_{о} \quad [3.5]$$

$$E_{с} = P_{п} + K_{з} + K_{м} + K_{р} \quad [3.6]$$

$$K_{т} = K_{з} + K_{м} + K_{р} \quad [3.7]$$

де

$K_{п/п}$ – значення критерію конкурентоспроможності підприємства;

$E_{п}$ – значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства;

$\Phi_{п}$ – значення критерію фінансового стану підприємства;

$E_{с}$ – значення критерію ефективності організації, збуту і просування товару на ринок;

$K_{т}$ – значення критерію конкурентоспроможності товару;

B – відносний показник витрат на одиницю продукції;

Φ – відносний показник фондівдачі;

$P_{т}$ – відносний показник рентабельності товару;

$П$ – відносний показник продуктивності праці;

$K_{а}$ – відносний показник автономії підприємства;

$K_{п}$ – відносний показник платоспроможності підприємства;

$K_{л}$ – відносний показник ліквідності;

$K_{о}$ – відносний показник оборотності оборотних активів;

$P_{п}$ – рентабельність продажів;

$K_{з}$ – затовареність готовою продукцією;

$K_{м}$ – завантаження виробничих потужностей;

$K_{р}$ – ефективність реклами і засобів стимулювання збуту. [66, с.52]

Шляхом експертного опитування було отримані наступні показники коефіцієнтів значущості відповідних критеріїв для загального рівня конкурентоспроможності підприємства.

$$K_{п/п} = 0,14E_{п} + 0,31\Phi_{п} + 0,25E_{с} + 0,3K_{т}$$

$$E_{п} = 0,29B + 0,21\Phi + 0,39P_{т} + 0,11П$$

$$\Phi_{п} = 0,28K_{а} + 0,24K_{п} + 0,33K_{л} + 0,15K_{о}$$

$$E_{с} = 0,37P_{п} + 0,29K_{з} + 0,21K_{м} + 0,13K_{р}$$

За результатами дослідження зазначається, що найвищий рівень конкурентоспроможності спостерігається в господарствах Новомиколаївського, Запорізького, Якимівського, Оріхівського, Кам'яно-Дніпровського, Михайлівського та Вільнянського районів, для яких характерним є наявність діючих об'єктів виробничої інфраструктури та функціонуючої логістичної мережі(Додаток Ф5). Слід відмітити, що визначальну роль відгравали показники конкурентоспроможності товару, значення яких для продукції фермерських господарств Новомиколаївського, Запорізького та Якимівського районів було найбільшим.

З метою оцінки можливостей конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств даного регіону нами було проведено аналіз його потенціалу згідно методики, наведеної у розділі II. В процесі дослідження було розглянуто як рівень конкурентоспроможності фермерських господарств, так і розраховано відповідний показник для інших сільськогосподарських підприємств. З метою визначення причинно-наслідкових зв'язків розрахунки були проведені в цілому по сільськогосподарському виробництву, а також окремо по галузях рослинництва та тваринництва (табл.3.21).

Результати аналізу даних таблиці 3.21 переконливо свідчать про те, що найбільш високий рівень конкурентоспроможності спостерігається у фермерських господарств 3-ї та 4-ї груп, де земельна площа перевищує 100 га. Фактично дані представники аграрного підприємництва являються собою малі сільськогосподарські підприємства, де активно

використовується залучена робоча сила та сучасні засоби механізації виробничого процесу, а продукція може реалізовуватися не тільки в межах регіону, а й закордон.

Таблиця 3.21

Показники конкурентоспроможності виробництва продукції рослинництва у фермерських господарствах Запорізької області в 2016-2017рр.

Показники	Розмір земельної площі фермерських господарств, га				Разом (в середньому)	Інші с.-г. підприємства	В цілому по області
	До 50	51-100	101-500	Понад 500			
Кількість господарств	26	4	8	4	42	21	2723
Зібрана площа, га	629,4	284,9	2274,86	3439,4	3189,16	15109,5	1231000
Виручка від реалізації, тис.грн	4020,37	754,07	10215,89	8279,63	23269,96	173632,2	9731404
Рентабельність продукції, %	54,98	-4,91	47,95	54,78	48,77	23,14	56,91
Кількість працюючих, чол.	57	11	26	16	110	872	19800
Середня заробітна плата*, грн	8453,2	9234,5	11067,2	12653,8	9425,6	6832,5	6034,7
I _{го}	1,0	-0,1	0,8	1,0	0,9	0,4	2,0
I _с	1,4	1,5	1,8	2,1	1,6	1,1	2,0
I _{с*}	3,4	3,2	3,5	4,1	3,5	3,2	3,4
I _{пк}	5,8	4,6	6,2	7,2	5,9	4,8	6,4

*Дані отримані за результатами анонімного анкетування

**Для фермерських господарств включається сума доходів членів-власників

Останній факт обумовлює необхідність аграріїв адаптуватися до відповідних стандартів виробничого процесу, як в техніко-технологічному, так і в екологічному аспектах. Разом із цим інші господарства, що орієнтуються виключно на потреби місцевих споживачів або співпрацюють переважно із дрібними посередниками, демонструють нижчі

показники конкурентоспроможності, навіть порівняно із середньо обласними даними.

Слід при цьому відмітити специфіку виробництва продукції рослинництва в малих фермерських господарствах (перша група), де використання найманої праці носить епізодичний характер, а асортимент включає в себе не тільки пшеницю та соняшник, а й овочеві культури для місцевих дрібнооптових ринків. За рахунок даної диверсифікації фермери досягають високих показників рентабельності виробництва, що відповідним чином впливає на рівень конкурентоспроможності.

В галузі тваринництва спостерігається дещо інша ситуація. В умовах фактичного занепаду даного напрямку аграрного виробництва серед переважної більшості сільськогосподарських підприємств найбільш успішними виявилися ті, хто займаються цим видом діяльності на промислових засадах, застосовуючи сучасні техніко-технологічні прийоми та мінімізуючи використання живої праці. Ще однією групою аграріїв, які спроможні досягати позитивних економічних результатів, є ті, хто здійснює свою виробничу діяльність із мінімальним використанням будь-яких технічних засобів, практикуючи вигульно-пасовищну систему утримання худоби, а також реалізуючи на переробку разом із своєю продукцією (молоко, м'ясо), результати господарювання селян, що не мають статусу юридичної особи.

В результаті переважна більшість сільськогосподарських підприємств (в т.ч. фермери) мають від'ємне значення показнику рентабельності в сфері тваринництва (табл.3.22).

Із усіх фермерських господарств позитивним є тільки рентабельність у господарств 1-ї групи, де аграрії не використовують високотехнологічні знаряддя праці, практикують пасовищний спосіб утримання худоби, а також має місце масове поєднання реалізації власної продукції із продукцією особистих селянських господарств. Найгірші показники

демонструють представники фермерства Запорізької області, які використовують земельні площі понад 100 га.

Таблиця 3.22

Показники конкурентоспроможності виробництва продукції тваринництва у фермерських господарствах Запорізької області в 2016-2017рр.

Показники	Розмір земельної площі фермерських господарств, га				Разом (в середньому)	Інші с.-г. підприємства	В цілому по області
	До 50	51-100	101-500	Понад 500			
Кількість господарств	22	2	1	1	26	18	1864
Земельна площа, га	532,6	132,4	286,3	586,3	1537,6	13500	78288
Виручка від реалізації, тис.грн	981,55	85,76	123,92	232,1	1208,52	61416	953554,3
Рентабельність продукції, %	83,89	-63,59	-72,55	-64,1	-35,28	-39,1	8,43
Кількість працюючих, чол.	48	6	3	4	61	872	18700
Середня заробітна плата**, грн	8453,2	9234,5	11067,2	12653,8	8775,4	6832,5	6034,7
I _{го}	10,0	-7,5	-8,6	-7,6	-4,2	-4,6	2,0
I _с	1,4	1,5	1,8	2,1	1,5	1,1	2,0
I _{е*}	3,4	3,2	3,5	4,1	3,4	3,2	2,9
I _{пк}	14,8	-2,8	-3,3	-1,4	0,7	-0,2	6,9

*Дані отримані за результатами анонімного анкетування

**Для фермерських господарств включається сума доходів членів-власників

Слід при цьому відмітити, що загальний порівняно низький рівень господарської активності в тваринництві для даної складової вітчизняного аграрного підприємництва не дозволяє адекватно оцінювати рівень конкурентоспроможності даної галузі для усіх крупних фермерських господарств, оскільки дехто з них, навіть не маючи у своєму розпорядженні значних земельних площ, ефективно займається

товаринництвом. Як відомо розвиток птахівництва у промислових масштабах не завжди має передбачати наявності значних земельних площ для досягнення високих показників рентабельності.

Як результат, загальний індекс конкурентоспроможності фермерських господарств є досить високим, в господарствах 4-ї групи він навіть перевищує середньо обласний показник (табл.3.23.).

Таблиця 3.23

**Показники конкурентоспроможності виробництва
сільськогосподарської продукції у фермерських господарствах
Якимівського району Запорізької області в 2016-2017рр.**

Показники	Розмір земельної площі фермерських господарств, га				Фермерські разом	Інші с.-г. підприємства	В цілому по області
	До 50	51-100	101-500	Понад 500			
Кількість господарств	35	6	9	5	55	23	2790
Зібрана площа, га	847,27	427,35	2559,22	4299,25	8133,1	15109,5	1231000
Виручка від реалізації, тис.грн	5001,92	802,66	10088,93	8412,06	24305,57	235048,2	10684959
Рентабельність продукції, %	59,91	-21,96	37,15	40,3	38,82	33,75	50,9
Кількість працюючих, чол.	61	13	28	17	119	872	20200
Середня заробітна плата**,грн	8453,2	9234,5	11067,2	12653,8	9348,1	6832,5	6034,7
I _{го}	1,13	-0,41	0,7	0,76	0,73	0,66	2
I _с	1,4	1,5	1,8	2,1	1,5	1,13	2
I _{е*}	3,4	3,2	3,5	4,1	3,46	3,2	2,9
I _{пк}	5,93	4,32	6,03	6,96	5,74	4,99	6,9

*Дані отримані за результатами анонімного анкетування. **Для фермерських господарств включається сума доходів членів-власників

Найбільш високими є значення індексу конкурентоспроможності в господарствах 3-ї та 4-ї груп, де аграрії забезпечують порівняно високий

рівень заробітної плати працюючим, а також дотримуються екологічних норм в процесі виробничої та організаційно-економічної діяльності.

Аналізуючи потенційні можливості подальшого конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств Запорізької області, слід відмітити, що для переважній більшості аграріїв вони полягають в удосконаленні техніко-технологічного забезпечення виробничого процесу та розвитку міжгосподарських взаємозв'язків, оскільки лише в одній з груп аграріїв значення рівня рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції перевищує середній показник. Враховуючи той факт, що активність компаній холдингового типу в даному регіоні (зона ризикованого землеробства) є низькою, ми можемо зробити висновок щодо наявності потенційних можливостей конкурентоспроможного співіснування фермерських господарств поряд із іншими сільськогосподарськими підприємствами.

На це також вказують результати порівняння значення індексу конкурентоспроможності по зазначених категоріях суб'єктів аграрного підприємництва.

Фермер не завжди може володіти такими термінами і методикою розрахунку показників оцінки конкурентоспроможності фермерського господарства, оскільки, здебільшого, не має освіти в галузі бізнесу і управління. Велике значення у вирішенні цих проблем відіграє навчання фермерів на курсах з основ підприємницької діяльності та здобуття другої вищої економічної освіти.

Отже, сучасна наука не може на даному етапі виділити єдиний підхід до оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств. Більшість європейських дослідників використовують метод кількісної оцінки даної категорії, основою метою якого є виявлення ряду факторів, що в своїй сукупності впливають на ефективність функціонування аграрної галузі та передбачає кількісну оцінку цих факторів і розрахунок зведеного індексу конкурентоспроможності. Де об'єктом аналізу в більшості виступає

компанія, холдинг, або об'єднання фермерських господарств. У вітчизняній літературі більший акцент робиться на аналіз факторів, що впливають на конкурентоспроможність сільського господарства, фермерського чи малої або середньої аграрної компанії. А також важливу роль надають наші науковці важливості статистичних методів оцінки конкурентоспроможності, пропонуються різні індекси та методики рейтингових оцінок даного показника.

Довідково:

Кількість підприємств за їх розмірами та видами економічної діяльності України, 2017 р.

	Середні підприємства		Малі підприємства		З них мікропідприємства	
	одиниць	у % до загального показника відповідного виду діяльності	одиниць	у % до загального показника відповідного виду діяльності	одиниць	у % до загального показника відповідного виду діяльності
Усього	14937	100,0	322920	100,0	278102	100,0
<i>Сільське, лісове та рибне господарство</i>	2383	14,9	47714	14,8	42512	15,3
Промисловість	4745	31,8	37066	11,5	27970	10,1
Будівництво	791	5,3	26673	8,3	22458	8,1
Оптова та роздрібна торгівля	2837	19,0	86572	26,8	76235	27,4
Транспорт, складське господарство	1093	7,3	14140	4,4	11464	4,1
Тимчасове розмішування й організація харчування	261	1,7	7022	2,1	5806	2,1
Інформація та телекомунікації	324	2,2	13083	4,1	11397	4,1
Операції з нерухомим майном	383	2,4	33673	10,4	31005	11,1
Професійна, наукова та технічна діяльність	559	3,7	26884	8,3	24575	8,8
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	828	5,5	15107	4,7	12411	4,5
Інші	926	6,2	14854	4,6	12236	4,4

РОЗДІЛ IV

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

4.1. Обґрунтування напрямків соціально-економічного розвитку фермерських господарств

Процес розвитку організаційно-економічних відносин у вітчизняному аграрному секторі триває постійно, однак його специфіка обумовлена багатокладним характером аграрного виробництва, неспівпаданням мотиваційних критеріїв ефективності господарської діяльності представників різних сегментів аграрного бізнесу, а також значенням самої аграрної галузі як основного село утворюючого фактору. При цьому певному історичному періоду відповідала конкретна модель функціонування аграрної галузі, яка відповідним чином визначала роль селянських господарств, їхній організаційно-правовий статус, завдання та повноваження, а також формувала принципи життєдіяльності сільських територій.

В останньому випадку формувалася концепція села як соціально-економічного утворення, що передбачала, з одного боку, інтеграцію аграрного бізнесу в систему національної економіки у відповідності до загальних принципів розподілу праці, що включало в себе також адаптацію діяльності аграріїв до загальнонаціональних техніко-технологічних і організаційно-правових стандартів. Таким чином концепції розвитку аграрного виробництва та концепції розвитку села мали співпадати за вектором державної економічної політики на конкретному історичному етапі.

Зокрема аграрна реформа 1906-1916рр передбачала ліквідацію селянської общини в соціальному та економічному аспектах, а створення класу фермерів як основи розвитку сільського господарства; концепція «колгоспного села» включала в себе ліквідацію приватного

підприємництва як елементу економічної та політичної конкуренції, а також активний державний контроль механізмів матеріально-технічного та кадрового забезпечення сільськогосподарських підприємств, інтегрованих в єдину систему великотоварного аграрного виробництва.

Існуюча концепція передбачає можливість державної допомоги для обмеженої кількості сільськогосподарських виробників, припускаючи водночас здатність суб'єктів аграрного підприємництва самостійно утворювати об'єднання кооперативно-корпоративного типу. Держава не бере на себе функції створення належного інфраструктурного забезпечення розвитку галузі, перекладаючи їх на підприємницьке середовище, яке, згідно стандартам ліберальної економічної моделі, має самостійно визначатися із напрямом господарської діяльності, необхідним ресурсним забезпеченням та самостійно задовольняти потреби у ресурсній базі. Згідно принципів даної ліберальної парадигми здійснювався процес «фермеризації» вітчизняного аграрного виробництва, результатом якого мало стати створення на базі великих селоутворюючих сільськогосподарських підприємств низки самостійних підприємницьких структур приватно-сімейного типу.

Проте, проголошення примату індивідуальної економічної свободи над необхідністю забезпечення стійкого розвитку господарства в системі колективного соціально-економічного утворення за сучасних умов викликало низку проблем, системного характеру. Запропонована модель фермерського сільськогосподарського виробництва передбачала лише копіювання існуючої закордонної системи функціонування малих форм аграрного підприємництва, не враховуючи особливостей вітчизняного соціально-економічного та інфраструктурного середовища.

На нашу думку, значною мірою вплинуло на даний підхід сутнісне протиріччя між вітчизняним та західним розумінням поняття «селянське господарство» та висновками, що випливали з цього. Англійська економічна наука визначає термін «селянське господарство» як «farm», а

власника господарства як «farmer», тобто передбачається, що дана економічна одиниця займається виробництвом товарної сільськогосподарської продукції. Вітчизняні економісти-аграрники розділяють «фермерські господарства», що відносять до сфери малого та середнього аграрного підприємництва, і селянські господарства, які функціонують на дрібнотоварних засадах. Остання група сільгоспвиробників не набула чіткого визначення чинним законодавством та нормативними документами, що відбивається на різності дефініцій та принципів відповідності ним аграріїв («особисте селянське господарство», «господарство населення», «сільське домогосподарство» тощо).

Однією з причин таких протиріч є специфіка історичного становлення вітчизняного селянства як соціальної групи та, певною мірою, форми життєдіяльності. Якщо європейський, і особливо американський фермер, із самого початку були повноцінними суб'єктами господарських відносин в межах власної національної економічної системи, то селянські господарства України постійно є об'єктом державних ініціатив щодо реформування аграрного виробництва.

Зокрема виникнення сучасних вітчизняних фермерських господарств стало одним з продуктів аграрної реформи, причому прогнозувалися два основних шляхи створення підприємницьких формувань даного типу: за результатами розпаювання колгоспів після перерозподілу майна крупних сільськогосподарських підприємств на користь обмеженого числа місцевих землевласників, а також в процесі легалізації правового статусу аграріїв, які за часів планової моделі господарювання фактично займалися підприємницькою діяльністю та реалізовували продукцію власного виробництва (рис 4.1).

Водночас паралельно з цими процесами тривали трансформації в сфері великого аграрного бізнесу, де за рахунок експансії крупного капіталу в аграрну галузь створювалися агрокомпанії та агрохолдинги, здебільшого за рахунок попередньої монополізації майнових активів

переробних підприємств, а також системи зберігання сільськогосподарської продукції.

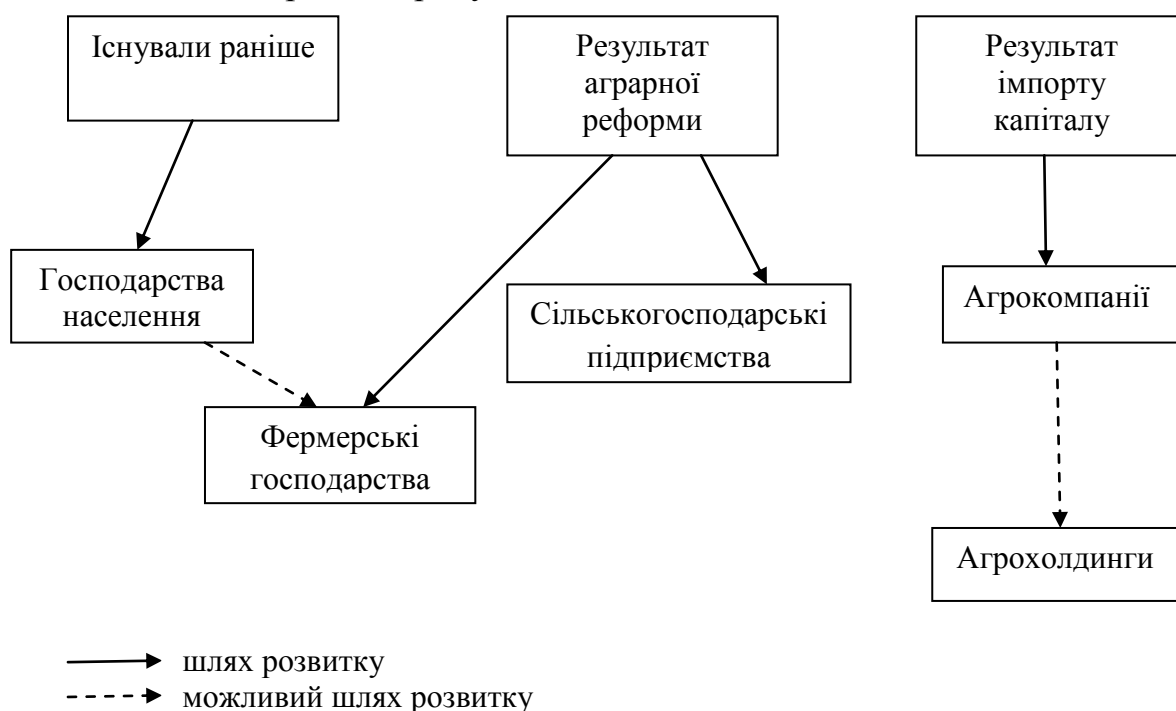


Рис 4.1. - Еволюція розвитку суб'єктів вітчизняного аграрного виробництва

Водночас паралельно з цими процесами тривали трансформації в сфери великого аграрного бізнесу, де за рахунок експансії крупного капіталу в аграрну галузь створювалися агрокомпанії та агрохолдинги, здебільшого за рахунок попередньої монополізації майнових активів переробних підприємств, а також системи зберігання сільськогосподарської продукції.

Відсутність реальних механізмів для лобіювання своїх інтересів в урядових колах створили передумови для відсутності довіри з боку фермерів до державницьких ініціатив щодо подальшого реформування соціально-економічних відносин в аграрній галузі. При цьому кількість малих аграрних виробництв, що функціонує неофіційно, продовжує залишатися досить значною, як і за часів планової економіки. В цьому аспекті трансформація найбільш підприємливої частки даного сегменту сільськогосподарського виробництва розглядається в якості напрямку

збільшення кількості фермерських господарств та зростання загального обсягу товарної сільськогосподарської продукції.

Однак, результатом постійного адміністративного тиску з боку держави стало намагання вітчизняного селянства уникати даних взаємовідносин, в яких ним відводилася функція постачальника ресурсів (часто безкоштовно). Цим і пояснюється феномен групи виробників, які у чинному законодавстві свого часу отримували назви «особисте підсобне господарство», «особисте селянське господарство», «підсобне господарство», «господарство населення» та ін. Необхідно відзначити, що дрібнотоварне сільськогосподарське виробництво існувало навіть за найскрутніших часів командної економіки, а за сучасних умов є способом самовиживання осіб, які займаються даним видом діяльності, використовуючи виключну власну працю. За сучасних умов дрібнотоварний сектор аграрного виробництва являє собою спосіб альтернативної економічної життєдіяльності для аграріїв, які не мають змоги або бажання офіційно оформлювати свій статус.

Саме тому практична уніфікація малих форм аграрного виробництва в напрямку примусового набуття ними статусу юридичної особи, на нашу думку, не відповідає сутності функціонування вітчизняного селянства, його філософії, соціально-економічній природі. Повернення до хуторської моделі сільськогосподарського виробництва за сучасних умов означатиме ліквідацію сільської общини і, як наслідок, занепад села як соціально-адміністративної одиниці. Причиною цього є той факт, що сільськогосподарські землі привертають до себе увагу юридичних та фізичних осіб, діяльність яких не інтегрована в процес розвитку сільських територій. Внаслідок цього, сучасний перерозподіл земель сільськогосподарського призначення досить часто призводить до витіснення селян із системи земельних відносин як землекористувачів. Враховуючи загальну деіндустріалізацію села, зазначені процеси, в свою чергу, призводять до негативних соціальних наслідків.

Таким чином, виникає об'єктивна необхідність створення альтернативної системи функціонування підприємницьких структур, діяльність яких має враховувати обов'язковий характер сталого розвитку сільських територій як невід'ємну складову свого подальшого існування. Оскільки економічною базою даної моделі, на нашу думку, доцільно вважати фермерські господарства, то в якості визначення пропонується дефініція «фермерське село» або «село фермерського типу».

Головною метою фактичної реалізації моделі фермерського села є забезпечення гармонійного співіснування підприємницьких структур селянського типу в межах однієї адміністративної одиниці, стимулювання ведення ними господарської діяльності на принципах сталого розвитку. Основними принципами функціонування зазначеної системи мають бути наступні.

1. Відхід від стереотипу щодо наявності значних земельних площ як невід'ємної складової ефективного функціонування фермерського господарства. Основою конкурентоспроможної економічної діяльності суб'єкта аграрного підприємництва в сучасних умовах є комплексне використання наявного ресурсного потенціалу, причому основним напрямком підвищення ефективності його використання має бути не пошук дешевих земельних або трудових ресурсів, а запровадження нових техніко-технологічних рішень, а також організаційні трансформації, налагодження плідної співпраці із суб'єктами аграрного виробництва в рамках міжгосподарських об'єднань.

2. Забезпечення гармонійного та взаємовигідного співіснування господарств споживчого та товарного типів. Економічні реалії сьогодення переконливо підтверджують безперспективність спроб малих форм аграрного виробництва самостійно вирішувати проблеми конкурентоспроможного здійснення господарської діяльності. Залучення додаткових ресурсів, забезпечення стабільного збуту власної продукції, загальне зниження ступеню економічного ризику діяльності, - все це

можливо досягти шляхом створення на базі сільських населених пунктів системи інтеграційних структур (формальних та неформальних), із неодмінною участю споживчих господарств, або товарних господарств, що не мають відповідного юридичного статусу.

3. Стимулювання до збільшення кількості товарних господарств за рахунок диверсифікації їхньої діяльності та відповідної еволюції селянських господарств споживчого типу. Основою сталого розвитку сільських територій є забезпечення високого рівня зайнятості селян, наявність діючих об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури. В цьому аспекті збільшення чисельності підприємницьких одиниць, функціонування яких прямо чи опосередковано пов'язана із сільськогосподарським виробництвом (надання інформаційно-консультаційних послуг, переробка, зберігання продукції тощо) дозволить створювати максимальну кількість робочих місць, причому сама праця не буде носити некваліфікований характер. Ще одним наслідком наявності умов для успішної економічної діяльності малих форм господарювання за різними галузевими напрямками стане прискорення процесу легалізації товарного сільськогосподарського виробництва в господарствах населення виключно на добровільних засадах, що, в свою чергу, позитивно вплине на дохідну частину місцевих бюджетів.

4. Набуття фермерськими господарствами та їхніми об'єднаннями статусу повноцінного інституту регіонального та національного рівня (власної стратегії розвитку, участь в процесі розбудови сільських територій на правах суб'єкта із певними правами та повноваженнями). Одним з наслідків отримання статусу юридичної особи підприємця має бути не тільки функція платника податків, а й повноваження впливати на характер їхнього розподілу. Логічне поєднання повноважень та обов'язків стане стимулом для якісного розвитку вітчизняного малого аграрного бізнесу.

Автори не ставлять перед собою за мету тотальне переведення виробництва аграрної продукції на фермерські засади або протиставлення фермерського способу господарювання іншим виробничо-господарським одиницям, що займаються сільським господарством з метою самозабезпечення або подальшої реалізації. На нашу думку, необхідно створити можливість для будь-якого сільського мешканця забезпечувати для себе та своєї родини прийнятний життєвий рівень, реалізуючи свої здібності, перш за все, в аграрній сфері, або видах діяльності, що відносять до інфраструктурного забезпечення розвитку даної галузі.

Нами пропонується для реалізації модель «фермерського села» на базі смт Якимівка Якимівського району Запорізької області. Причиною для обрання даного регіону є низький рівень конкурентоспроможності фермерських господарств, що функціонують на його території, незважаючи на той факт, що їхня загальна кількість, а також обсяги використання земельних ресурсів відповідають середнім значенням по області (відповідно 102 господарства та 18 тис.га). З метою оцінки результативності даної моделі згідно методики, наведеної в розділі 2, нами проведено оцінку конкурентоспроможності трьох типових фермерських господарств, враховуючи їхню економічну та соціальну складову (табл.4.1).

Результати аналізу переконливо свідчать, що в цілому фермерські господарства мають суттєві конкурентні переваги, які, слід визнати, сконцентровані здебільшого у соціальному аспекті їхньої діяльності. Відповідний показник конкурентоспроможності у двох господарствах перевищував середнє значення по Запорізькій області майже втричі. Як бачимо, за рахунок створення інституційних зв'язків міжгосподарського та міжособистісного типу суб'єктами малого аграрного підприємництва вдається досягати високих показників заробітної плати для працюючих у своїх господарствах. Оскільки до їх числа входять як наймані працівники, так і (в більшій мірі) члени-власники, то дана обставина служить

досягненню ще однієї мети, а саме підвищенню статусу фермера як професійного напрямку, працевлаштування за яким дозволяє отримувати стабільний дохід.

Практичне запровадження моделі «фермерського села» передбачає послідовне проходження наступних етапів.

Таблиця 4.1

Порівняльний аналіз конкурентоспроможності фермерських господарств Запорізької області за економічним та соціальним критеріями

	Фермерські господарства			С.-г. підприємства		Показники
	А	Б	С	А	Б	
Зібрана площа, га						
- зернові	27,4	168,9	67,0	770,0	669,0	882700
- сояшник	25,7	280,9	123,9	760,0	1067,0	601900
Виручка від реалізації, тис.грн						
- зернові	152,2	2874,9	486,3	4705,3	12752,5	5393311,3
- сояшник	338,6	1961,7	1379,7	10137,2	8283,4	5218464,0
Рентабельність продукції, %						
- зернові	23,2	66,6	43,4	49,8	47,2	46,7
- сояшник	47,1	96,0	66,4	68,6	69,1	53,2
Кількість працюючих, чол.	5,0	2,0	2,0	27,0	67,0	20600,0
Середні затрати на заробітну плату*, грн	19227,4	9466,0	20929,5	3520,0	4010,0	3243,0
I _{го}	1,4	3,2	2,2	2,4	2,3	2,0
I _с	5,9	2,9	6,5	1,1	1,2	2,0
I _е	1,6	1,4	1,2	1,7	1,2	2,0
I _{пк}	8,9	7,6	9,8	5,1	4,8	6,0

*Для фермерських господарств включається сума доходів членів-власників

Етап 1. Формування системи обслуговуючих кооперативів на базі фермерських господарств та ОСГ, які функціонують на товарних або споживчо-товарних засадах. Включає в себе налагодження міжгосподарських зв'язків серед представників даних груп аграріїв, орієнтуючись, перш за все на місцевих мешканців або селян, які функціонують на території Якимівського району. В рамках даного етапу

необхідно досягнути наступних цілей: формування стабільних міжгосподарських зв'язків серед різних типів селянських господарств, створення організаційно-економічного підґрунтя для їх подальшого функціонування на засадах підприємництва, усвідомлення необхідності активної участі у оптимізації інфраструктурного забезпечення даного населеного пункту.

Етап 2. Інтеграція у вирішення соціально-економічних проблем розвитку села. Передбачає створення на базі функціонуючих обслуговуючих кооперативів міжгосподарського об'єднання, діяльність якого спрямовуватиметься на підвищення рівня інфраструктурного та інформаційного забезпечення членів-власників та села як адміністративної одиниці. В рамках даного етапу мають бути досягнуті наступні цілі: створення механізмів інфраструктурного, інформаційного та кадрового забезпечення конкурентоспроможного функціонування фермерських господарств, а також підвищення рівня ефективності виробничо-господарської діяльності ОСГ; активізація процесу стимулювання особистих селянських господарств товарного типу до трансформації у сімейні ферми.

Етап 3. Інституційне оформлення моделі «фермерського села». Передбачає юридичне закріплення статусу об'єднання соціально активних суб'єктів аграрного виробництва як фактору, що визначає напрями розвитку населеного пункту. В рамках даного етапу мають бути вирішені наступні питання: офіційне представництво інтересів селянської общини на районному та обласному рівнях, активна участь у формуванні та реалізації регіональної програми розбудови сільських територій на засадах сталого розвитку.

Прогнозуючи реалізацію моделі «фермерського села» в масштабах усього Якимівського району, нами приймалися до уваги наступні обставини. По-перше, середні показники кількості фермерських господарств та забезпеченості фермерів земельними угіддями по даному

регіону на 10% перевищують аналогічні дані на рівні області. По-друге, передбачається, що з загальної кількості фермерів (102 господарства) певний відсоток буде намагатися уникнути будь-якої інтеграції у спільне вирішення існуючих проблем (табл.4.2).

Таблиця 4.2

**Прогноз участі селянських господарств Якимівського району
Запорізької області в реалізації моделі «фермерського села»*, 2020-
2030 рр.**

Найменування показників	Тривалість етапу, років			Разом за період 2020-2030 рр.
	I 20 – 22	II 23 – 25	III 26 – 30	
Кількість створених «фермерських сіл»	3	8	12	23
До складу фермерського села входять:	4	4	4	92
сімейні фермерські господарства	1	1	1	23
обслуговуючі кооперативи	28	36	86	1366
особисті селянські господарства мешканців села, осіб	72	148	261	4532

*Авторська розробка

Також передбачається поступова реалізація зазначених заходів, з таким розрахунком, що поява нових учасників в якості членів міжгосподарських об'єднань носитиме виключно добровільний характер, а їхнє відповідне рішення щодо членства продиктоване, перш за все, розумінням явної вигоди від спільної соціально-економічної діяльності. Відносно самих міжгосподарських об'єднань слід відзначити, що передусім мова йде про обслуговуючі кооперативи. На першому етапі найбільш доцільним напрямком є збутова кооперація, на другому і третьому, коли загальна кількість членів зростає, слід звернути увагу на створення системи переробки сільськогосподарської сировини, а також вирішення проблеми інформаційного забезпечення (юридичне та економічне консультування тощо).

Необхідно відзначити, що практична реалізація даної моделі ускладнюється негативним впливом зовнішніх та внутрішніх факторів (табл.4.3).

SWOT - аналіз реалізації концепції «фермерського села»*

	Позитивні	Негативні
Внутрішні сторони	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стійкість господарств до негативного зовнішнього впливу. 2. Потенційна готовність селян до утворень неформальних об'єднань на базі сільських територій. 3. Наявність існуючих формальних та неформальних зв'язків між членами селянських громад. 4. Здатність до самовідтворення ресурсного потенціалу (трудова та земельні ресурси) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність практичних навиків до створення і керування складним соціально-економічним утворенням із забезпеченням його стратегічного розвитку. 2. Консервативність селян щодо сприйняття нових організаційно-економічних форм господарювання. 3. Неоднорідність селянських господарств щодо мети діяльності, рівня ресурсного забезпечення та галузевого напрямку.
Зовнішні можливості та загрози	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зростання попиту на сільськогосподарську продукцію на зовнішньому ринку. 2. Системна криза низки несільськогосподарських галузей. 3. Наявність постійного попиту на сільськогосподарську продукцію продовольчої групи на внутрішньому ринку. 4. Загальний вектор державної політики в аграрній галузі. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність реалізованої стратегії розбудови сільських територій. 2. Домінування крупних агрокомпаній в системі збуту сільськогосподарської продукції та надання сервісних послуг. 3. Відсутність інформаційного забезпечення для розвитку суб'єктів малого та середнього аграрного підприємництва.

*Авторська розробка

Зокрема, це стосується проблем самоорганізації суб'єктів малого аграрного підприємництва, відсутністю належних практичних навиків в сфері створення інтеграційних утворень та ефективного керівництва ними. Також викликає занепокоєння пасивна позиція державних інститутів щодо реального стимулювання розвитку малих форм аграрного виробництва.

Одним з напрямків вирішення існуючих проблем є активізація співпраці представників малого аграрного підприємництва із органами місцевого самоврядування, а також регіональними науково-навчальними центрами. Отримуючи належне інформаційне забезпечення та інтегруючись в систему державних інститутів як повноцінний суб'єкт, аграрії матимуть змогу реально вплинути на перспективи власного розвитку.

В цьому аспекті надзвичайно важливим є забезпечення функціонування селянських господарств товарного типу в межах регіональних адміністративних одиниць на принципах взаємовигідної співпраці, консолідації зусиль з метою спільного вирішення як економічних, так і соціальних питань. Сукупність селянських домогосподарств споживчого та товарного типів, які активно співпрацюють між собою з метою спільного вирішення соціально-економічних проблем розвитку та зосереджені в одній місцевості, визначаються нами як «фермерське село» або «село фермерського типу».

Основними принципами функціонування даної моделі є.

1. Забезпечення сталого розвитку території розташування. Постійне оновлення об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури, турбота про освіту членів та учасників моделі.

2. Взаємовигідний характер співпраці господарств споживчого та товарного типів.

3. Поєднання диверсифікації виробничо-господарської діяльності та взаємозалежності її результатів в межах сільської спільноти.

4. Набуття рис та статусу регіонального центру. Вплив та можливість захисту соціально-економічних інтересів членів і учасників.

5. Конкурентоспроможність продукції та задовільний рівень задоволення матеріальних і духовних потреб як критерій ефективності функціонування моделі.

За сучасних умов функціонування малого та середнього аграрного підприємництва відбувається на фоні системної кризи вітчизняного аграрного виробництва як сукупності взаємопов'язаних елементів, діяльність яких має передбачати не тільки суто виробничий аспект, а й включити в себе забезпечення умов для тривалого інноваційного розвитку. Природа ситуації, що склалася, обумовлена суперечностями між економічними цілями сільгоспвиробників (максимізація прибутку як основний критерій діяльності, мінімізація капіталовкладень як спосіб

скорочення виробничих затрат тощо) та негативними соціальними наслідками їхньої діяльності (недотримання екологічних норм у виробництві, низький рівень інституціональної діяльності та ін.).

Важливим фактором, що негативно впливає на існуючу ситуацію щодо розвитку малого аграрного підприємництва, є домінування крупних аграрних компаній та об'єднань як учасників державних програм з розвитку галузі та головних вигодоотримувачів від реалізації відповідних урядових заходів. Необхідно відзначити, що запропонована нами модель співіснування селянських господарств враховує декілька аспектів в своєму розвитку.

1. Переважна більшість вітчизняних сіл остаточно сформувалися як адміністративно-соціальне утворення за часів колгоспної моделі організації сільськогосподарського виробництва, коли великотоварне сільськогосподарське підприємство виконувало селозберігаючу функцію, забезпечуючи задоволення соціальних потреб селянства, консолідуючи працездатне населення у єдину економічну одиницю. Саме тому необхідно забезпечувати об'єднання наявного ресурсного потенціалу на базі утворень кооперативно-корпоративного типів як способу ефективного функціонування малих форм аграрного підприємництва в умовах агресивного конкурентного середовища.

2. Даний сегмент аграрного виробництва включає в себе товарні, дрібнотоварні та споживчі господарства, кожне з яких характеризується особливостями використання ресурсної бази, мотиваційною системою та ін. Завданням пропонованої моделі в цьому аспекті є нівелювання негативних наслідків різновекторного розвитку селянських господарств.

3. За сучасних умов забезпечення розбудови сільських територій є одним із стратегічних напрямків державної соціальної політики. Невід'ємною складовою даного процесу мають стати ефективно функціонуючі на засадах підприємництва селянські господарства.

Слід відмітити, що на необхідності розвитку вітчизняного фермерства як умови збереження та відродження сільських територій наголошується у Концепції програми розвитку сімейних фермерських господарств в Україні 2017 – 2023 рр., проект якої розроблено та запропоновано на обговорення керівництвом Всеукраїнської громадської організації «Асоціація фермерів та приватних землевласників України». Концепція спрямована на подолання бідності, ліквідацію тінізації аграрного виробництва та земельних відносин, створення умов для системного взаємопов'язаного розвитку селянських господарств, сільських громад як співдружностей господарів, а також сільських територій як адміністративно-соціального утворення.

В якості базових складових пропонуються наступні положення:

- розгляд її сутності як системи (сукупності) цінностей, які держава закладає у неї в стратегічних інтересах не лише сільського господарства, села і селянства, а з ними і всього аграрного (агропродовольчого) блоку економіки, а й країни загалом;

- визначальним у ній має стати її селяниноцентриська спрямованість, під якою розуміється її реальна підпорядкованість інтересам селянства (під ним у даному випадку розуміються, крім безпосередньо зайнятих у сільському господарстві, також всі інші сільські жителі);

- передбачення у ній сукупності зобов'язань, які держава покладає на себе щодо досягнення визначених у новітній аграрній політиці положень і показників;

- гарантії держави щодо того, що вона, пропонуючи країні і сільському сектору новітню аграрну політику, бере на себе повну, ні з ким іншим неподільну відповідальність за її результативне практичне втілення [244].

Проблемним місцем в даній програмі є передбачена необхідність обов'язкової активної участі державних інститутів у формі виконання

зобов'язань, надання гарантій представникам фермерської спільноти та ін. Історичний досвід переконливо свідчить, що періоди конструктивних відносин між державою та малим бізнесом (незалежно від галузевої спеціалізації та регіонального розміщення) мають нетривалий характер і пов'язані, перш за все, із нездатністю урядових структур вирішити належним чином питання зайнятості населення, а також необхідністю стримувати соціальну напругу у суспільстві. Саме тому, на нашу думку, надмірне сподівання на допомогу державних кіл (навіть в нормативно-правовому аспекті) може негативно позначитися на практичній реалізації програми розвитку сімейних ферм.

Ще одним прикладом фіксації активної участі державних інститутів як невід'ємної складової успішного розвитку сімейних фермерських господарств є відповідна концепція, розроблена І.П. Купріяничик, яка передбачає вирішення наступних завдань:

- досягнення високоефективного та еколого-безпечного сільськогосподарського землекористування відновити інститут фермерського господарства;

- передбачити мінімальний розмір земельної ділянки для створення фермерських господарств – 2,0 га, максимальний – 500,0 га, з урахуванням перспектив розвитку цих господарств та їх спеціалізації;

- на законодавчому рівні закріпити обов'язковість розроблення проектів землеустрою щодо еколого-економічного обґрунтування сівозмін та впорядкування угідь – основи дотримання екологічно обґрунтованого раціонального землекористування;

- створити в Україні аграрний банк, спеціальним призначенням якого було б обслуговування виробництва, а не обігу земель із структурними підрозділами на рівні регіонів з метою налагодження співпраці з виробниками сільськогосподарської продукції;

- розширювати довгострокове кредитування товаровиробника, субсидіювання відсоткових ставок, встановити пільгове оподаткування, які

б сприяли розвитку сімейних фермерських господарств та аграрного бізнесу в цілому;

- розвивати споживчу кооперацію, яка є ефективним механізмом доведення продукції до споживачів;

- забезпечити стабільність закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію, і тим самим надати їм інвестиційної привабливості;

- удосконалити механізм державного регулювання імпорту сільськогосподарської продукції на користь вітчизняного товаровиробника;

- запровадження фермерських господарств сімейного типу з чітким визначенням його учасників та врегулюванням можливості залучення найманої робочої сили цими господарствами;

- організація навчання (стажування) фермерів в розвинених країнах світу з метою набуття навичок із управління та господарської діяльності [172].

Як бачимо, з усього комплексу запропонованих заходів 30% стосуються оптимізації нормативно-правової бази, 60% присвячені інфраструктурним питанням, а також пропонується здійснювати процес закордонного стажування фермерів. Проте, на нашу думку, брак матеріально-технічних та фінансових ресурсів зробить практичну реалізацію зазначених положень проблематичною. Більш доцільним при розробці відповідних документів є врахування виключно потреб та можливостей представників фермерської спільноти, а також сільської громади, що, в свою чергу продемонстрували фахівці «Асоціації фермерів та приватних землевласників України».

В цьому аспекті запропонована нами модель «фермерського села» передбачає розвиток товарного сільськогосподарського виробництва із одночасною диверсифікацією виробничо-господарської діяльності підприємницьких одиниць як однієї з умов успішного взаємовигідного

існування. Її метою є об'єднання товарних сільськогосподарських виробництв сімейного типу та забезпечення ефективної економічної діяльності із подальшим набуттям інституційного статусу. Дана модель стимулюватиме відхід особистих селянських господарств від споживчого типу виробничої діяльності і сприятиме еволюційній трансформації на підприємницькі засади господарювання.

Одним із напрямків створення даної моделі є формування на рівні сільських територій системи обслуговуючих кооперативів, результати діяльності яких (переробка, реалізація продукції, сервісні та інформаційні послуги тощо) мають задовольняти потреби усіх членів «фермерського села», стимулюючи їх до активної плідної співпраці. Необхідно відзначити, що ідеологи кооперативного руху, а саме М.І. Туган-Барановський та О.В. Чаянов розглядали кооперативні організації як одну з форм захисту інтересів селянства від негативного впливу монополізму, який нині спостерігається практично у всіх видах діяльності, пов'язаних із наданням сервісних послуг сільгоспвиробникам [297], [308].

За сучасних умов кооперативний рух являє собою один з провідних напрямків співпраці, що активно підтримується на міжнародному рівні, в рамках Євросоюзу та ООН, а також надає можливість консолідувати зусилля фізичних осіб та підприємницьких структур, вирішуючи широке коло соціально-економічних завдань від створення системи пільгового короткострокового кредитування до поліпшення житлово-побутових умов в межах окремого населеного пункту. Це є особливо актуальним, враховуючи той факт, що однією з проблем, яка стримує становлення та розвиток фермерських господарств, є саме проблема відсутності належного фінансування. Ще одним важливим напрямком кооперативної діяльності є забезпечення збуту продукції своїх членів за різними реалізаційними схемами (місцеві ринки, переробка, великооптова торгівля тощо).

Нажаль, за сучасних умов активний розвиток обслуговуючих кооперативів, які формували б фермерські господарства, стримується за низки обставин, не останнє місце серед яких займає відсутність кваліфікованих фахівців з питань створення кооперативних об'єднань та забезпечення їхнього успішного функціонування, а також низький комунікативний рівень серед представників середнього та малого аграрного підприємництва. Законодавчі та управлінські ініціативи державних інституцій не можуть змінити ситуацію на краще, оскільки серед структур, які лобіюють прийняття відповідних рішень, за сучасних умов немає представників вітчизняного фермерства.

В цьому аспекті, на нашу думку, гостро постає проблема підготовки кадрів саме для організації підприємницької діяльності в сфері малого та середнього аграрного бізнесу, до переліку компетенцій яких має входити також вміння організовувати та забезпечувати ефективну діяльність міжгосподарських об'єднань кооперативно-корпоративного типів, де організаційно-правовою та ресурсною основою будуть саме фермерські господарства.

Екологічна компонента є невід'ємною складовою аграрного виробництва як такого, що базується на використанні природних (земельних, водних, лісових) ресурсів і передбачає їхнє дбайливе застосування, дотримуючись норм чинного законодавства. Специфіка функціонування вітчизняного аграрного підприємництва, зокрема в сфері природокористування, полягає у споживацькому відношенні до навколишнього середовища, відсутності сформованого розуміння екологічної відповідальності кожного індивідуума не тільки в межах чинного законодавства, а й на рівні особистісної свідомості. Водночас статус фермерських господарств як селоформуючого та селоутворюючого фактора обумовлює необхідність якісних змін у подальшому характері ведення господарської діяльності. Проведені нами дослідження дозволили виділити наступні фактори, що впливають на необхідність екологічно

спрямованого ведення виробничо-господарської діяльності з боку вітчизняних сімейних підприємств, зайнятих в аграрному бізнесі.

1. Наявність загальносвітових трендів щодо переходу бізнес-структур на соціально відповідальні засади ведення економічної діяльності. Процеси євроінтеграції вітчизняного сільського господарства обумовлюють необхідність адаптації аграріїв до прийнятих стандартів організації ведення економічної діяльності, серед яких не останню роль відіграє дотримання принципів соціально відповідального бізнесу. Останні, в свою чергу, передбачають не тільки інтеграцію підприємницької одиниці у систему соціально-економічних процесів на рівні регіону, а й дотримання екологічних принципів в організації виробничого процесу.

2. Необхідність відходу від консервативних напрямів виробничої діяльності (домінування зерно-технічного напрямку в рослинництві при практичній відсутності активності фермерів в тваринництві), освоєння нових видів та форм господарювання в межах аграрної галузі. Перспективи конкурентоспроможного розвитку вітчизняного фермерства передбачають багатогалузевий, диверсифікований характер економічної діяльності, що, в свою чергу, сприятиме розширенню можливостей для самореалізації в межах сімейного бізнесу широкого кола вітчизняного селянства, зокрема сільської молоді, а також осіб із обмеженими фізичними можливостями.

3. Практична реалізація проектів, що передбачають можливість використання відносно незначних обсягів земельних площ із обґрунтуванням активного залучення матеріально-технічних, фінансових та інформаційних ресурсів із обґрунтуванням необхідності креативного підходу щодо їхнього використання. За сучасних умов основою посівних площ для переважної більшості вітчизняних фермерів є залучені земельні угіддя, причому розмір орендної плати не завжди є економічно обґрунтованим. Приймаючи до уваги можливі наслідки постійно анонсованого створення відкритого ринку сільськогосподарських земель,

слід прогнозувати кардинальні зміни в структурі орендарів і, як наслідок, погіршення стану господарств, що звикли використовувати даний вид ресурсів за низькою ціною.

4. Забезпечення сталого розвитку фермерського господарства як соціально-економічної одиниці. На відміну від класичної підприємницької структури, сільськогосподарське підприємство сімейного типу має існувати на принципах самовідтворення трудових ресурсів, що передбачає обов'язкову привабливість даного способу діяльності з боку членів родини в якості способу самореалізації за умов наявності інших можливих альтернатив.

Основними завданнями забезпечення екологічно орієнтованої економічної діяльності фермерських господарств є наступні.

1. Розвиток екологічно орієнтованих фермерських господарств як фактора модернізації аграрної галузі, розбудови сільських територій в адміністративному і соціальному аспектах.

2. Запровадження єдиних підходів щодо розуміння необхідності екологічної відповідальності багаторівневого характеру для всіх представників системи аграрного виробництва.

3. Удосконалення в межах розвитку екологічно відповідального фермерства форм державно-приватного партнерства з метою забезпечення соціально-економічного та екологічного розвитку сільських громад та адміністративно-територіальних утворень.

4. Створення передумов для забезпечення етичного виховання індивідуумів як повноцінно інтегрованих членів громадянського суспільства.

5. Розвиток програм ресурсозбереження та енергоефективності в системі малого аграрного підприємництва, сприяння запровадженню «зелених технологій» в сільському господарстві та масштабі національної економіки.

6. Підвищення статусу фермерських господарств як сучасних підприємницьких одиниць, що використовують в своїй діяльності прогресивні організаційні форми та методи.

Як відомо, екологічна відповідальність в бізнесі та особистому житті реалізується одночасно на двох рівнях: індивідуальному та колективному. В першому випадку мова йде про набуття екологічних знань особистістю, їхнє сприйняття, формування екологічної свідомості та екологічного світогляду. В цьому аспекті надзвичайно важливим є наявність в суспільстві відповідного комплексу понять та цінностей, які створюють екологічну культуру та формують екологічно відповідальну поведінку. Необхідно відмітити, що об'єктивною основою для виникнення екологічного знання як особливої групи інформаційного капіталу є усвідомлення суспільством наявних потреб щодо забезпечення свого функціонування на засадах сталого розвитку.

Не випадковим є той факт, що назви наукових концепцій щодо розвитку екологічної відповідальності в світі («екологічна модернізація», «рефлексія ризику», «нова екологічна парадигма» та ін.) містять в собі не тільки наголос на необхідність зміни підходів щодо організації використання наявного ресурсного потенціалу, а й застереження від можливих катастрофічних наслідків щодо зволікання цими питаннями, оскільки негативні результати не вирішення екологічних проблем характеризуються всезагальним охопленням та практичною неможливістю уникнення від їхнього впливу.

Проте слід відмітити, що стримування розвитку екологічно відповідального ведення економічної діяльності в системі вітчизняного фермерства стримується наступними факторами.

1. Низький рівень корпоративної культури і, як наслідок, недостатньо активне сприйняття принципів екологічно відповідального ведення бізнесу як невід'ємної складової економічної діяльності фермерських господарств. Діяльність малих форм аграрного

підприємництва орієнтована на самовиживання, а позиція суспільних та владних інститутів в цьому аспекті дуже часто є пасивною.

2. Правовий нігілізм і низький рівень суспільної правової свідомості обумовлена початком процесів формування культури поваги до законів та правових інститутів в цілому. Протиріччя між максимізацією прибутку та дотриманням норм чинного законодавства в сфері природокористування вирішується фермерами не на користь законодавства. Частково це пояснюється якістю законів, що приймаються в Україні, їхньою нестабільністю та вибірковістю застосування.

3. Суперечності щодо усвідомлення функцій підприємницької одиниці з боку представників бізнес-суспільства, найманих працівників, сільських та міських громад і загальнодержавних інститутів, коли кожен з учасників соціально-економічних відносин вимагає від інших суб'єктів виконання певних зобов'язань, при тому, що система соціального партнерства у українському соціумі лише знаходиться у стадії формування.

4. Термінологічна і нормативно-правова невизначеність щодо закріплення основних завдань та механізмів реалізації стратегії розвитку екологічно відповідального бізнесу у всіх сегментах національної економіки.

5. Закритість суб'єктів малого аграрного підприємництва для моніторингу сільської громади. Існуюча система контролю за раціональним використанням природних ресурсів (як земельних, так і водних) не відповідає реаліям сьогодення.

6. Диспропорції у реалізації природоохоронних заходів з боку представників аграрного підприємництва (у випадку їх здійснення). Відповідна діяльність здійснюється переважно під час виробничого процесу і відноситься до забезпечення належної якості продукції рослинництва, уникання вмісту у ній шкідливих речовин. Менш

поширеними є заходи щодо превентивного захисту природних ресурсів та взаємодії з громадою.

Нами пропонується декілька пілотних проектів, які містять як екологічну, так і підприємницьку цінність і реалізація яких дозволить поліпшити загальний рівень екологічної безпеки в регіоні, а також підвищити ступінь конкурентоспроможності фермерських господарств.

Проект «фермерська ялинка».

Сутність заходу полягає у створенні на базі фермерських господарств Запорізької області системи ялинкових розплідників з метою подальшої реалізації в період новорічних свят, а також формування рекреаційних зон культурно-туристичного характеру для відповідного використання. Проект передбачається реалізовувати в господарствах, що використовують на постійних засадах земельні площі понад 50 га. В регіоні існують муніципальні розплідники, де вирощуються ялинкові дерева з аналогічною метою, проте загальний обсяг попиту на дану продукцію залишається незадоволеним, що підтверджується фактами масової реалізації ялинок із західних областей України.

Актуальність проекту обумовлюється погіршенням екологічної ситуації у регіоні в зв'язку із масовою несанкціонованою вирубкою дерев, які знаходяться у зоні лісосмуг та посиленням внаслідок цього вітрової ерозії. Враховуючи даний аспект проекту, прогнозується часткова (організаційна та фінансова) участь місцевої влади у його масовій реалізації. Це зокрема стосується питань висвітлення діяльності фермерів-лісівників у місцевих засобах масової інформації, розробка відповідних бізнес-планів на базі регіональних наукових центрів в рамках державного замовлення та ін.

На думку фахівців, загальний рівень рентабельності даного бізнесу становить від 15 до 25%, при тому, що обсяг трудозатрат, порівняно із іншими галузевими напрямками є відносно незначним. Специфіка даного виду діяльності передбачає попереднє (протягом двох років) вирощування

саджанців, після чого вони мають бути пересаджені у підготовлений ґрунт на відстані 2 м один від одного.

На нашу думку, доцільно залучати для цього представників малих форм аграрного виробництва, зокрема членів особистих селянських господарств, укладаючи відповідні угоди, згідно яких селяни мають виростити на платній основі з наданого насіння обумовлену кількість молодих саджанців. В подальшому після висадження саджанців у ґрунт, фермери матимуть змогу самостійно реалізовувати дерева на ялинкових базарах, а також використовувати допоміжну продукцію (хвоя, деревина тощо).

Проект передбачається реалізовувати протягом трьох етапів.

На першому етапі необхідно створити організаційні умови для налагодження плідної співпраці між представниками аграрного виробництва та місцевою владою. Фермери-лісівники мають бути впевнені, що реалізація їхньої продукції буде проходити належним чином, без зайвого адміністративного тиску. Доцільним є, на нашу думку, обрання декількох пілотних господарств із наданням аграріям відповідної інформаційно-консультативної допомоги з боку як фахівців-практиків, так і в плані підготовки економічного обґрунтування проектів.

Другий етап передбачає проведення початкових агротехнологічних заходів, зокрема підготовки ґрунту на землях, закріплених за фермерськими господарствами, а також укладення угод (письмових чи усних) із членами особистих селянських господарств щодо вирощування саджанців. Обрання відповідних господарств відбувається фермерами самостійно, при чому форма типової угоди (у випадку необхідності) розробляється в рамках державної інформаційно-консультативної допомоги.

На третьому етапі проект починає фактично реалізовуватися по всіх етапах організаційно-виробничого процесу із забезпеченням постійності та безперервності використання земельних угідь для вирощування

багаторічних ялинкових насаджень. Також необхідно провести оцінку початкових результатів з метою визначення ступеня доцільності подальшого розширення даної практики в фермерських господарствах Запорізької області. Важливим також є забезпечення раціонального використання додаткової продукції, а також оцінка перспектив щодо створення на базі розплідників регіональних курортно-рекреаційних центрів як основу розвитку майбутнього туристичного бізнесу.

Проект «фермерський туризм».

Проект передбачає створення на базі фермерських господарств Запорізької області мережі міні-туристичних центрів, інтегрованих у систему регіонального аграрного підприємництва та функціонуючих на засадах «зеленого туризму» та агротуризму. Особливістю функціонування існуючих туристичних закладів є той факт, що в переважній більшості вони засновані на експлуатації існуючих природних об'єктів культурно-курортного характеру, або використовують у якості реклами загальновідомі національно-культурні бренди. За сучасних умов дана маркетингова стратегія, на нашу думку, вже майже повністю вичерпала себе.

Водночас пошук клієнтів для відповідних закладів виключно з числа осіб, які не є мешканцями даного регіону, є недоцільним та звужує коло потенційних споживачів. Нами пропонується використовувати диференційований підхід у виборі форм та методів організації туристичної діяльності на базі фермерських господарств, виходячи з місця розташування земельних ділянок, а також стартових можливостей суб'єктів аграрного підприємництва щодо матеріально-технічного та інформаційного забезпечення конкурентоспроможного функціонування.

Приміська зона. Земельні ділянки знаходяться на територіях, закріплених за містами, або є наближеними до них, що передбачає постійний рух муніципального транспорту. Туристичну діяльність доцільно організувати у культурно-розважальному аспекті, створюючи імпровізовані гральні майданчики, розташовуючи по території пересувні

бесідки, палатки із їжею та напоями. В якості територіальної бази для подібного закладу можливо використовувати вже сформований сад, де вік та стан дерев дозволяє використовувати їх для подібних культурно-розважальних заходів.

Враховуючи природно-кліматичні умови регіону, термін фактичного функціонування проекту прогнозується протягом 110 днів на рік (з середини квітня до кінця жовтня, не включаючи літні місяці та період плодоносіння і збору врожаю в саду). Більша частина навантаження припадатиме на вихідні та святкові дні, в інший час інтенсивне функціонування об'єктів не передбачається. Основними умовами для успішної реалізації проекту мають бути наявність транспортного сполучення, діюча мережа комунікацій (перш за все енергетичних), а також відповідний рівень кваліфікації з боку членів-власників фермерського господарства. У випадку необхідності для проведення тематичних масових акцій можливим є залучення професійних аніматорів. За успішності своєї практичної реалізації даний проект дозволить не тільки підвищити рівень добробуту селянської родини, а також забезпечити диверсифікований розвиток фермерського господарства, що є однією з умов конкурентоспроможного функціонування суб'єкту аграрного підприємництва.

Сільська місцевість. Передбачається створення даного типу туристичних об'єктів на землях, розташованих на віддаленні від крупних населених пунктів переважно біля річок, ставків, які мають природне або штучне походження (останній факт відноситься до ставків, створення яких може здійснюватися фермерами з метою організації вирощування ставкової риби). Зміст проекту полягає у організації проживання в будинках котеджного типу для 3-5 сімей за умов забезпечення екологічно чистими продуктами харчування, а також здійснення (за бажанням клієнтів) культурно-розважальних заходів.

Приймаючи до уваги той факт, що переважна більшість баз відпочинку та пансіонатів, розташованих на території Запорізької області, функціонує в межах курортної зони, а процес розвитку етнічно-орієнтованих (переважно на українську культурну базу) фермерських садіб в масштабі регіону тільки розпочинається, доцільним є створення міні поселень в стилі «маленька Італія», «маленька Іспанія», або використовуючи в якості культурної основи етнічні традиції народів Південної Америки. Дана пропозиція обґрунтована спорідненістю природно-кліматичних умов у весняно-літній період, а також можливістю задовольняти відповідним чином продовольчі потреби клієнтів, розробляючи меню згідно національного колориту. В період новорічних та різдвяних свят для відпочиваючих має проводитися відповідні святкові заходи, враховуючи передусім побажання клієнтів.

Як бачимо, необхідними передумовами забезпечення конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств мають бути їхня адаптація до загальносвітових трендів щодо організації ведення економічної діяльності, а також зміна підходів щодо способу господарювання, характеру використання наявного ресурсного потенціалу та свого місця як соціально-економічного інституту та селоформуєчого фактору. Відповідальне ставлення до використання природних ресурсів, обрання науково обґрунтованих техніко-технологічних схем та галузевих напрямків – все це має стати невід'ємною складовою ефективного розвитку вітчизняних сільськогосподарських підприємств сімейного типу.

4.2. Оптимізація використання ресурсного потенціалу фермерських господарств

Когнітивна методологія в процесі дослідження складних систем за сучасних умов включає в себе методи рішення послідовності наступних системних завдань:

- ідентифікація об'єкту та навколишнього середовища у вигляді когнітивної моделі;
- аналіз шляхів та циклів когнітивної моделі (методи теорії графів);
- аналіз спостережності, керованості, стійкості, чутливості, адаптованості;
- декомпозиція;
- аналіз різних аспектів складності, аналіз пов'язаності;
- прийняття рішень за умов різного роду невизначеності, які супроводжують існування та дослідження складної системи [124].

Метою когнітивного моделювання є генерація та перевірка гіпотез щодо функціональної структури ситуації, яка спостерігається, до отримання функціональної структури, що здатна пояснити поведінку системи, яку спостерігають. На першому етапі когнітивного моделювання визначаються базові фактори, які описують систему - конкурентоспроможність економічної діяльності фермерського господарства.

Базовими факторами є фактори, що визначають та обмежують процеси у досліджуваній системі та навколишньому середовищі, а також інтерпретуються як суттєві та ключові параметри [37].

Виділяються наступні етапи когнітивного моделювання, що використовуються для аналізу системи: аналіз чутливості, побудова когнітивної моделі та імітаційне моделювання поведінки системи на базі сценарного дослідження. В процесі дослідження системи було виділено чотирнадцять основних факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності економічної діяльності фермерського господарства (рис.4.2).

В якості основних факторів розглядаються найбільш значущі для об'єкту дослідження, а також їхня роль у причинно-наслідкових зв'язках:

X_1 – демографічна ситуація на селі,

X_2 – рівень зайнятості сільського населення,

X_3 – екологічна безпека регіону,

X_4 – державна політика сприяння розвитку фермерських господарств,

X_5 - соціально-економічний розвиток регіону,

X_6 – розвиток міжгосподарських зв'язків,

X_7 – рівень розвитку інфраструктури,

X_8 – наукове обґрунтування діяльності,

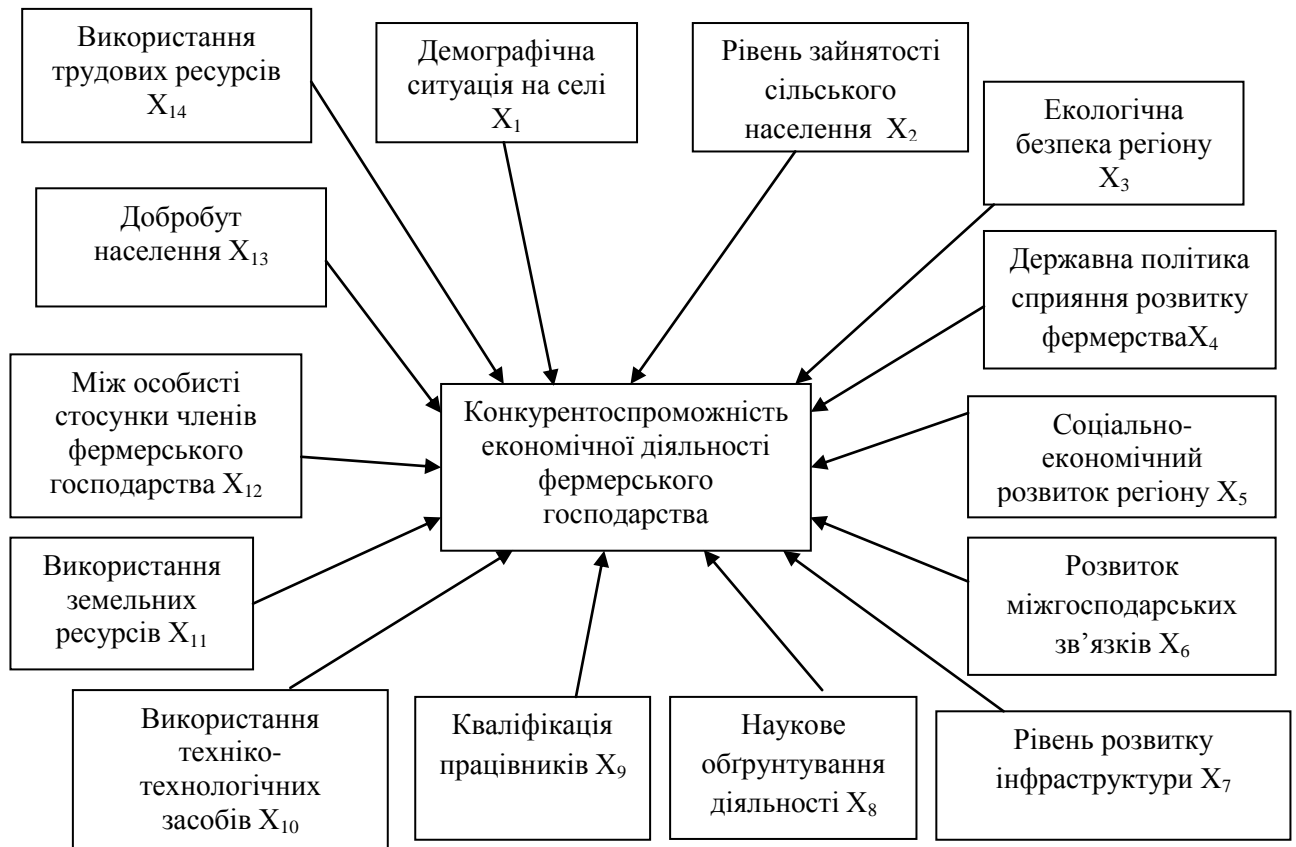


Рис.4.2 . Фактори системи – конкурентоспроможність економічної діяльності фермерського господарства [Авторська розробка]

X_9 – кваліфікація працівників,

X_{10} - ефективне використання техніко-технологічних засобів,

X_{11} - використання земельних ресурсів,

X_{12} – міжособисті стосунки членів фермерського господарства,

X_{13} – добробут населення,

X_{14} – використання трудових ресурсів.

Зазначені фактори зовнішнього та внутрішнього середовища прямо чи опосередковано впливають на рівень забезпечення конкурентоспроможності економічної діяльності фермерського господарства (табл.4.4).

Когнітивна карта та сценарний підхід при аналізі системи дають можливість визначити вплив зовнішнього та внутрішнього середовища на ефективність формування і використання ресурсів конкурентоспроможності економічної діяльності фермерського господарства, дозволяють виявити, які параметри потребують змін з метою забезпечення прискореного розвитку.

Таблиця 4.4

Елементи когнітивної карти впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на конкурентоспроможність економічної діяльності фермерського господарства

Елементи зовнішнього середовища	Елементи внутрішнього середовища
Демографічна ситуація на селі	Наукове обґрунтування діяльності
Рівень зайнятості сільського населення	Кваліфікація працівників
Екологічна безпека регіону	Використання трудових ресурсів
Добробут населення	Використання техніко-технологічних засобів
Державна політика сприяння розвитку фермерських господарств	Використання земельних ресурсів
Соціально-економічний розвиток регіону	Між особисті стосунки членів фермерського господарства
Розвиток міжгосподарських зв'язків	
Рівень розвитку інфраструктури	

В когнітивній моделі виділяють два типи причинно-наслідковий зв'язків: позитивні та негативні. При позитивному зв'язку зростання значення фактора-причини призводить до збільшення значення фактора-наслідку, а при негативному зв'язку збільшення значення фактора-причини призводить до зменшення фактора-наслідку [20]. Когнітивна карта відображає лише суб'єктивний факт наявності впливу факторів один на одного в межах системи. В ній не відображається детальний характер впливів та динаміка зміни впливу в залежності від трансформації ситуації, яка розглядається (рис. 4.3).

В отриманій когнітивній карті факторів (Додаток X1) знак «+» означає односпрямовану зміну двох пов'язаних параметрів, а знак «-», відповідно різноспрямовану зміну двох пов'язаних параметрів. На базі наведених даних було здійснено когнітивний аналіз моделі «Конкурентоспроможність економічної діяльності фермерського господарства». Його сутність полягала у дослідженні залежності самої системи, вивченні причинно-наслідкових шляхів в межах моделі, а також характеру розповсюдження збуджень.

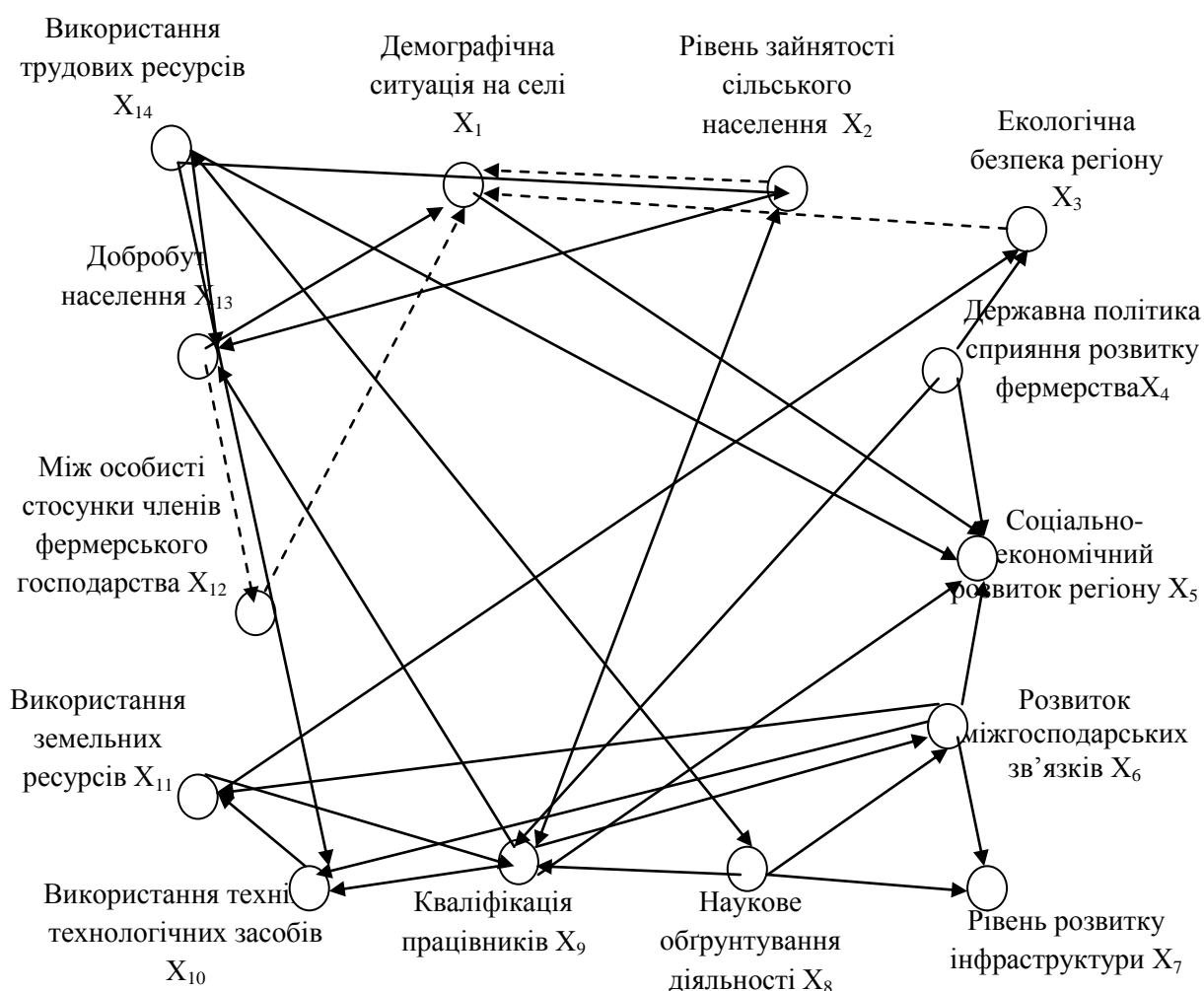


Рис.4.3. Когнітивна карта взаємозв'язків впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на конкурентоспроможність економічної діяльності фермерського господарства.

В отриманій когнітивній карті факторів (додаток X1) знак «+» означає односпрямовану зміну двох пов'язаних параметрів, а знак «-», відповідно різноспрямовану зміну двох пов'язаних параметрів. На базі наведених

даних було здійснено когнітивний аналіз моделі «Конкурентоспроможність економічної діяльності фермерського господарства». Його сутність полягала у дослідженні залежності самої системи, вивченні причинно-наслідкових шляхів в межах моделі, а також характеру розповсюдження збуджень.

Когнітивна модель системи - конкурентоспроможність економічної діяльності фермерського господарства наведена у вигляді формули:

$$G = (V, E), V = \{x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8, x_9, x_{10}, x_{11}, x_{12}, x_{13}, x_{14}\},$$

де V – множина вершин, що відповідають зовнішнім та внутрішнім факторам, E – множина дуг, які відображають факт безпосереднього впливу параметрів один на одного. Матриці взаємозв'язків параметрів представлені матрицею суміжності, де:

+1 – зростання (падіння) фактора X_i , призводить до зростання (падіння) X_j

- 1 – зростання (падіння) фактора X_i , призводить до падіння (зростання) X_j

0 – зв'язок між факторами X_i і X_j відсутній або слабкий (Додаток 22). Слід відзначити, що інформаційне наповнення матриці здійснювалося за результатами відповідного опитування, яке проводилося серед представників аграрного бізнесу регіону, а також науковців, які досліджують стан та перспективи конкурентоспроможного розвитку суб'єктів аграрного виробництва (Додаток Ц).

З метою врахування позитивного та негативного впливу факторів необхідно використовувати дві матриці для стимулюючих та гальмуючих взаємодій. Інтенсивність взаємодії оцінюється за бальною шкалою:

0,1 – немає прямого впливу;

0,5 – слабкий вплив;

1,0 – середній вплив;

2,0 – сильний вплив.

З метою визначення позитивного та негативного впливу факторів

використано матриця прискорення та уповільнення (дод. Ш1; дод. Ш2) – для усіх стимулюючих та уповільнюючи взаємодій.

Найбільш значущими факторами за взаємодією у внутрішній частині системи в матриці прискорення є: X_6 – розвиток міжгосподарських зв'язків, X_8 – наукове обґрунтування діяльності, X_9 – кваліфікація працівників, X_{12} - ефективне використання техніко-технологічних засобів, X_{13} - використання земельних ресурсів, X_{14} – використання трудових ресурсів.

Найбільш значущими факторами за взаємодією у внутрішній частині системи за матрицею уповільнення є:

X_{10} - ефективне використання техніко-технологічних засобів,

X_{11} - використання земельних ресурсів,

В результаті аналізу даних матриці прискорення та уповільнення визначено, що на стан конкурентоспроможного функціонування фермерських господарств впливають наступні фактори.

Фактори, що здійснюють сильний вплив на інші в межах системи: X_4 – розвиток міжгосподарських зв'язків, X_6 – наукове обґрунтування діяльності, X_8 – кваліфікація працівників, X_{10} - ефективне використання техніко-технологічних засобів, X_{12} - використання земельних ресурсів, X_{14} – використання трудових ресурсів.

Фактори, на які система впливає найбільший чином: X_2 – рівень зайнятості сільського населення, X_5 - соціально-економічний розвиток регіону, X_7 – рівень розвитку інфраструктури, X_{10} - ефективне використання техніко-технологічних засобів, X_{11} - використання земельних ресурсів,

Як видно з даних матриці, прискорюють систему фактори за наступним ранжиром: X_9 , X_{10} , X_{11} , X_6 , X_{14} , X_8 , X_5 , X_2 . При цьому максимальна активність у наступних факторів: X_{12} , X_4 , X_8 , X_{13} , X_6 , X_{14} , X_9 , X_3 , X_1 . Стримують функціонування системи фактори за наступним

ранжиром: $X_{11}, X_{10}, X_2, X_{14}, X_9$. При цьому найбільш сильна активність у наступних факторів: $X_{12}, X_{14}, X_{11}, X_{10}, X_1$.

Згідно отриманих матриць проаналізуємо вплив кожного фактору на систему, визначаючи їхню роль у розвитку конкурентоспроможної економічної діяльності фермерського господарства. На підставі результатів аналізу чутливості з усіх наведених факторів відокремимо наступні групи: цільові фактори; їхня зміна або стабілізація є метою управління системою; фактори важелі управління; вони здатні потенційно впливати на систему; фактори індикатори; вони відображають та пояснюють розвиток процесу у проблемній ситуації.

Існуючі фактори можна розподілити наступним чином. До цільових факторів слід віднести: x_2 , - рівень зайнятості сільського населення, x_5 – соціально-економічний розвиток регіону, x_9 - кваліфікація працівників, x_{10} - ефективне використання техніко-технологічних засобів, x_{13} - добробут населення. Факторами важелями є: x_4 - державна політика сприяння розвитку фермерських господарств, x_6 - розвиток міжгосподарських зв'язків, x_8 - наукове обґрунтування діяльності, x_{11} - використання земельних ресурсів, x_{14} - використання трудових ресурсів. Факторами індикаторами є: x_1 - демографічна ситуація на селі, x_3 – екологічна безпека регіону, x_7 - рівень розвитку інфраструктури, x_{12} -, між особисті стосунки членів фермерського господарства.

З метою отримання сценаріїв розглянемо процеси поширення збуджень на графі G за визначеним маршрутом M . Визначено, що U_i , $i=1,2,\dots, n-1$ числове значення вершин дорівнює 1, а $p_j(t)$ – зміни у вершині x_j в момент часу t , коли вплив цієї зміни на x_i в момент t описується функцією $\pm p_j(t)$ в залежності от знака дуги, що поєднує x_i і x_j та дорівнює ± 1 . Далі, використовуючи правило розповсюдження збуджень на графе, було визначено числові значення $Q_i=1$ збуджень [2].

$$U_i(t+1) = U_i(t) + \sum_{j=1}^n f(V_j, V_i) p_j(t) \quad (4.1)$$

Визначимо вектори P_1, P_2, \dots, P_6 змін значень параметрів вершин в такти моделювання n_1, n_2, \dots, n_6 відповідно:

$$\begin{aligned}n_1 : & P_1 = Q_1 \\n_2 : & P_2 = Q_1 \cdot A \\n_3 : & P_3 = Q_1 \cdot A^2 \\n_4 : & P_4 = Q_1 \cdot A^3 \\n_5 : & P_5 = Q_1 \cdot A^4 \\n_6 : & P_6 = Q_1 \cdot A^5\end{aligned}$$

Отримано результати модулювання імпульсного процесу відповідного сценарію внесення збуджень на отримані важелі. Сценарний аналіз спрямовано на моделювання конкурентоспроможності економічної діяльності фермерського господарства при завданні цілочисельних імпульсів в активні вершини когнітивної карти та визначення змін значень вершин на відповідних тактах моделювання. Під активними вершинами розуміють фактори, які є потенційними важелями дії на систему, а саме: x_4 - державна політика сприяння розвитку фермерських господарств, x_6 - розвиток міжгосподарських зв'язків, x_8 - наукове обґрунтування діяльності, x_{11} - використання земельних ресурсів, x_{14} - використання трудових ресурсів.

При позитивному впливі на вершини відбуваються позитивні тенденції розвитку процесів по усіх цільових вершинах, при чому спостерігається різна швидкість зростання процесів, в залежності від використаного фактора – важеля. З метою обмеження множини можливого плану експерименту дії в вершинах орієнтованого графу було розглянуто наступний план експерименту, який відображає існуючі та можливі дії на фактори системи, що досліджується. (Додаток Ш). Відобразимо на графіках результати сценарію, де вісь абсцис – такти моделювання, вісь ординат – значення факторів в умовних одиницях.

До цільових факторів відносимо: x_2 , - рівень зайнятості сільського

населення, x_5 – соціально-економічний розвиток регіону, x_9 - кваліфікація працівників, x_{10} - ефективне використання техніко-технологічних засобів, x_{13} - добробут населення. Фактори важелі: x_4 - державна політика сприяння розвитку фермерських господарств, x_6 - розвиток міжгосподарських зв'язків, x_8 - наукове обґрунтування діяльності, x_{11} - використання земельних ресурсів, x_{14} - використання трудових ресурсів.

Аналіз результатів сценарного моделювання (дод.Ю) підтверджує здатність фермерських господарств виживати самостійно, у випадку відсутності державної підтримки за умов належного рівня використання робочої сили. Водночас за умов відсутності належного рівня техніко-технологічного забезпечення, а також при незадовільному характері використання робочої сили (власної чи залученої) конкурентоспроможність функціонування фермерського господарства стає проблематичною. Як свідчать результати когнітивного моделювання (Сценарії 15, 16, 17), найкращих результатів для забезпечення конкурентоспроможної економічної діяльності фермерського господарства можливо досягнути за рахунок науково обґрунтованих заходів, спрямованих на ефективне застосування ресурсної бази (перш за все, трудових ресурсів). Важливими складовими даного процесу є створення міжгосподарських об'єднань кооперативно-корпоративного типів, а також наявність сприятливої державної політики.

Аналізуючи напрями моделювання конкурентоспроможної економічної діяльності на прикладі конкретного фермерського господарства, необхідно відмітити, що функціонування малих форм аграрного виробництва на сучасному етапі відбувається безсистемно в умовах самовиживання. Єдиною чітко сформульованою державною ініціативою щодо даного сегменту аграрного виробництва за останній період можна вважати лише певні заходи організаційно-правового характеру щодо стимулювання закріплення за певною групою особистих селянських господарств формального статусу суб'єкта підприємницької

діяльності шляхом створення на їхній основі сімейних ферм. Проте на даному етапі цей проект залишається нереалізованим практично. Водночас сам факт цієї програми свідчить про визнання фермерського способу господарювання як єдино можливого для забезпечення розвитку сільських територій за умов виробництва сільськогосподарської продукції селянськими господарствами на товарних засадах. Останнім часом соціально-економічне значення даного сегменту аграрного підприємництва лише зросло, що підтверджується підвищеною увагою до нього з боку владних структур.

Так, зокрема, прем'єр-міністр В. Гройсман під час презентації програми діяльності уряду повідомив, що ключовим напрямком в АПК стане підтримка малих фермерських господарств. В проекті бюджету на 2017 рік передбачається виділити близько 5,5 млрд гривень саме на підтримку даного сегменту аграрного підприємництва.[53]

Необхідно відзначити, що малі фермерські господарства, площа землекористування яких становить в середньому від 10 до 50 га, являють собою найбільш численну групу серед усього фермерського загалу, оскільки переважна більшість селян не має відповідної матеріальної бази для здійснення сільськогосподарського виробництва на промислових засадах. Водночас, використання зазначених земельних площ передбачає здебільшого вирощування зернових та технічних культур, причому специфічні знаряддя праці (комбайни), які неможливо утримувати одноосібно, залучаються на засадах разової оплати.

Дана практика, на нашу думку, є неприйнятною, оскільки стримує розвиток аграрної галузі в цілому, а також стає на заваді конкурентоспроможного функціонування малих фермерських господарств, що обумовлює необхідність розробки відповідних організаційних заходів щодо обґрунтування напрямів диверсифікації економічної діяльності в даному сегменті аграрного підприємництва. Можливість відходу від стандартних виробничо-господарських схем є однією з невід'ємних

складових успішного розвитку аграрного бізнесу на принципах багатокладності та інноваційності.

Основні засади функціонування вітчизняних малих фермерських господарств визначено в роботах О.В. Чайнова, який сформулював категорію «сімейно-трудове господарство», як форму аграрного виробництва, що базується переважно на використанні праці членів селянської родини, а головною метою якої є забезпечення сталого розвитку родини як соціально-економічної одиниці [307]. Водночас економічна діяльність сучасних товарних сільськогосподарських підприємств сімейного типу суттєво відрізняється характером інфраструктурного та інформаційного забезпечення, а також загальними трендами розвитку національної економіки, обумовленими необхідністю її адаптації до стандартів Європейського Союзу. Основними принципами функціонування сучасного сімейно-трудового фермерського господарства, на нашу думку, є наступні.

1. Конкурентоспроможність.

1.1. Зовнішня. По відношенню до інших суб'єктів підприємницької діяльності в процесі боротьби за ресурси, в т.ч. земельні та трудові, а також за споживача.

1.2. Внутрішня. Необхідність забезпеченням членам-учасникам фермерського господарства рівня доходів, що стимулював би їхню подальшу діяльність в межах даної економічної одиниці.

2. Високий рівень товарності як запорука забезпечення конкурентоспроможного функціонування. Як зазначає В.К. Збарський, при високотоварному типі виробництва відбувається зниження собівартості одиниці реалізованої продукції при збільшенні обсягів її реалізації (ефект масштабу). Економія на масштабі дозволяє високотоварним сільськогосподарським підприємствам пропонувати свою продукцію по більш прийнятним цінам, і таким чином, захоплювати нові сегменти ринків і бути конкурентоспроможними [120].

3. Збереження сімейно-трудової форми господарювання. Оскільки, у відповідності до чинного законодавства, діяльність фермерського господарства як специфічної підприємницької структури має базуватися на використанні праці членів селянської родини, то переважна більшість затрачених трудових ресурсів (60-65%) має приходиться саме на них. Обираючи напрями діяльності господарства, нами було враховано наступні аспекти.

1. Забезпечення конкурентоспроможного функціонування фермерського господарства, як у зовнішньому, так і внутрішньому плані. Це обумовлює необхідність ведення економічної діяльності на засадах беззбитковості, а також підтримання доходів членів-учасників фермерського господарства на рівні, що має перевищувати середньо регіональний у 1,5-2 рази.

2. Обраний галузевий напрямок має забезпечувати певні конкурентні переваги для фермерського господарства порівняно із іншими суб'єктами аграрного виробництва на даному сегменті ринку, зокрема відсутність підприємницької активності з боку представників крупно товарного сектору.

3. Здатність функціонувати без суттєвих початкових фінансових затрат та відсутність необхідності кредитування, що забезпечує додаткову стійкість для господарства – моделі проекту.

4. Сімейно-трудова форма як невід'ємна складова функціонування фермерського господарства. Залучення найманої праці припускається можливим для виконання від 35 до 40% трудових операцій, що носять некваліфікований, або вузькоспеціалізований характер.

Як вже відмічалось, забезпечення конкурентоспроможного розвитку малих фермерських господарств в перспективі здатне створити умови для перетворення аграрної галузі у поле для широкого кола інвестиційних бізнес-проектів, орієнтованих на швидку віддачу, що, в свою чергу, сприятиме уповільненню процесу депопуляції сільських територій та

стимулюватиме підприємницько активну частку населення до самореалізації в аграрному бізнесі. Саме тому в якості об'єкту дослідження нами було обрано фермерське господарство «Міраж», яке розташоване у с. Червоноармійське Якимівського району Запорізької області. За розмірами земельної площі (10 га) та кількістю працюючих (1 працюючий та 1 особа є членом-власником господарства) є типовим для даного регіону.

Розроблена нами модель передбачає переорієнтацію даного господарства на вирощування плодово-ягідних культур, районованих в даному регіоні, які користуються стабільним попитом на місцевому дрібнооптовому ринку (черешня, абрикос, персик та ін.). Враховуючи той факт, що близько 95% товарної продукції садівництва Запорізької області, а також в цілому по Україні вирощується в господарствах населення, де виробництво має дрібнотоварний характер, ми не очікуємо відчутної боротьби з боку конкурентів на даному сегменті ринку.

Приймаючи до уваги необхідність уникнення проблеми дефіциту трудових ресурсів під час збирання врожаю, нами було обрано наступну структуру для землекористування: черешня – 30%, абрикос – 30%, горіхоплідні – 20% (в т.ч. волоський горіх – 10%, ліщина – 10%), персик – 5%, груша – 5%, виноград – 5%, інші культури – 5%. В останньому випадку мова йде про чагарникові насадження (агрус, смородина тощо), а також про нові сорти та культури, які потенційно можуть принести певний дохід, але потребують попередніх випробувань. Враховуючи тривалість періоду між закладкою саду та початком плодоносіння (від 3 до 5 років), а також необхідність забезпечення переробки нереалізованої маси, яка по фруктах становить 20-25% валового збору, пропонується організація на базі фермерського господарства переробки плодово-ягідної продукції, причому сировину на початку виробничого процесу доцільно закуповувати серед навколишніх селянських домогосподарств. В подальшому сировина надходитиме від власного врожаю як відбракована частка.

Згідно чинного законодавства, річна плата за ліцензію на здійснення відповідної діяльності становить 780 гривень, ліцензія на продаж кінцевої продукції складає 8000 гривень на рік (можлива поквартальна оплата в розмірі 2000 гривень, в цьому випадку дію ліцензії необхідно щоразу подовжувати), а для сіл і селищ, за винятком тих, що знаходяться у межах території міст - 500 гривень на рік. [234]

З метою підтримання постійної трудової мотивації усіх членів учасників фермерського господарства, прогнозується встановити їхній початковий середньомісячний дохід (аналог заробітної плати) на рівні 5000 грн, що суттєво перевищує відповідні показники по заробітній платі для кваліфікованих працівників Запорізької області і забезпечуватиме стійкість та сталий розвиток даної підприємницької одиниці. В подальшому даний показник прогнозується поступово підвищувати до 8000 грн/місяць (табл.4.5).

Таблиця 4.5

Структура собівартості 1 л продукції переробки модельного господарства на базі ФГ «Міраж»* Якимівського району Запорізької області

Статті затрат	Рік					
	1		3		6	
	грн	%	грн	%	грн	%
Умовний фонд заробітної плати	33,0	55,42	42,0	70,53	51,0	85,64
Електроенергія, вода, цукор	8,0	13,43	8,0	13,43	8,0	13,43
Амортизація	0,2	0,34	0,2	0,34	0,2	0,34
Ліцензування	0,4	0,59	0,4	0,59	0,4	0,59
Сировина	18,0	30,23	9,0	15,11	0,0	0,0
Разом	59,6	100,0	59,6	100,0	59,6	100,0

*Авторська розробка

Ще одним фактором, що визначає характер динаміки структури собівартості одиниці продукції, як єдиного початкового джерела доходів фермерського господарства, є наявність сировини.

В якості її прогнозується використовувати натуральну продукцію, тобто фрукти та ягоди, зокрема виноград. Якщо на початку проекту завантаження виробничих потужностей передбачається за рахунок продукції місцевих жителів, то подальший поступовий перехід на власну

сировину дозволить підвищити рівень доходів членів-власників фермерського господарства. Як вже відмічалось, організація переробки плодово-ягідної продукції являє собою лише спосіб мінімізації ризиків основного виду діяльності – садівництва, підтримання економічної стійкості, підвищення товарності виробництва та загального рівня конкурентоспроможності функціонування фермерського господарства як суб'єкту аграрного підприємництва.

Специфіка функціонування даного галузевого напрямку обумовлена поступовим характером збільшення доходів разом із ростом дерев, підвищенням їхньої урожайності, причому на всіх етапах формування саду обов'язковим є проведення належних агрозаходів (полив, внесення добрив, обробіток ґрунту тощо), що відповідним чином відбивається на загальному обсязі затрат (табл.4.6).

Таблиця 4.6

**Прогнозні показники результатів вирощування садових культур
модельного господарства на базі ФГ «Міраж»***

Показники	Рік						Разом
	1	2	3	4	5	6	
Валовий збір, ц	0	0	48,9	115,2	182,0	291,9	638,0
Реалізовано, ц	0	0	17,1	71,4	111,8	192,7	393,0
Затрати разом, тис.грн	24,8	27,2	27,2	94,5	105,0	115,5	394,2
Виручка від реалізації, тис.грн	0	0	28,4	131,5	221,6	397,0	778,4
Прибуток, тис.грн	-24,8	-27,2	1,1	37,0	116,6	281,5	384,2
Рентабельність продукції, %	-100,0	-100,0	4,1	39,1	111,0	243,8	97,4
Рівень товарності, %	0	0	34,9	62,0	61,4	66,0	61,6

*Авторська розробка

Прогнозується, що компенсація виробничих затрат буде досягнута у 4-му році після закладки саду, а, починаючи з 5-го року, проект починає приносити стабільний дохід, компенсуючи понесені попередні затрати. Необхідно відмітити, що високий рівень рентабельності проекту (97,4% за 6 років) обумовлений тим, що в загальну затратну частину не включено грошові кошти, призначені для компенсації затрат праці членів-власників фермерського господарства.

Аналізуючи результати проекту в цілому, необхідно відмітити, що значення показників економічної ефективності, як у 6-му році, так і в цілому за весь період з початку реалізації моделі, прогнозується на позитивному рівні, а значення рівня товарності (6-й рік – 79%, загальне – 82,5%) дозволяє віднести дане господарство до високотоварних сільськогосподарських підприємств(табл. 4.7).

Таблиця 4.7

Економічні результати функціонування модельного господарства на базі ФГ «Міраж»*

Показники	Рік						Разом
	1	2	3	4	5	6	
Валовий збір, ц	0	0	48,9	115,2	182,0	291,9	638,0
Використано на товарні цілі, ц	0	0	45,9	102,6	147,0	230,7	526,2
В т.ч. на переробку	0	0	33,7	45,0	60,7	81,8	221,2
Затрати разом, тис.грн	203,3	205,7	205,7	273,0	283,5	294,0	1465,2
Виручка від реалізації, тис.грн	180,0	180,0	208,4	311,5	401,6	577,0	1858,4
Прибуток, тис.грн	-23,3	-25,7	2,6	38,5	118,1	283,0	393,2
Рентабельність продукції, %	-11,4	-12,5	1,3	14,1	41,6	96,3	26,8
Рівень товарності, %	0	0	93,8	89,1	80,8	79,1	82,5

*Авторська розробка

Прогнозується, що надалі, починаючи з 8 року, коли сад остаточно вийде на свій продуктивний режим, фермерське господарство матиме змогу підтримувати середньомісячні доходи своїх членів в обсязі 8500-10000 грн на 1 особу, а загальний показник рентабельності зберігати на рівні 120-130%. Запорукою успішної реалізації даного проекту є забезпечення диверсифікації господарської діяльності, як по видам (виращування плодово-ягідної сировини та її переробка), так і в масштабі садівництва як галузевого напрямку, що передбачає доповідну структуру площ під садовими насадженнями (зерняткові, кісточкові тощо). Також невід’ємною складовою успішного функціонування запропонованої моделі

фермерського господарства є наявність відповідної професійно-кваліфікаційної підготовки його членів-власників.

Передбачається, що здійснення конкурентоспроможної економічної діяльності вимагатиме від працюючих виконання професійних компетентнісних функцій за наступними напрямками.

Агрономія. Організація виробничої діяльності в галузі садівництва, обирати оптимальні методи та способи виконання професійних завдань, оцінювати їхню якість та рівень ефективності виконання. Здійснення моніторингу інформації, необхідної для реалізації професійних завдань у відповідності до сучасних вимог. Вміння обирати агротехнологічний режим вирощування та видово-сортову структуру плодово-ягідних культур у відповідності до стратегії розвитку та стану ресурсного потенціалу фермерського господарства. Проведення агрозаходів щодо забезпечення належного розвитку плодово-ягідних насаджень (обрізка, обприскування тощо).

Механізація виробництва та переробки продукції рослинництва. Організація ефективного використання засобів механізації у виробництві плодово-ягідної продукції, її подальшої переробки та реалізації. Проведення агрозаходів щодо обробітку ґрунту, організація та здійснення процесу переробки плодово-ягідної продукції, а також, за потребою, її подальше транспортування. Постійний контроль стану наявних технічних заходів, забезпечення їхнього ефективного функціонування. Моніторинг нових техніко-технологічних схем щодо організації виробництва та переробки плодово-ягідної продукції.

Аграрне підприємництво. Оцінка економічної ефективності результатів виробничо-господарської діяльності підприємницької одиниці. Моніторинг динаміки розвитку фермерського господарства як складової системи аграрного підприємництва регіону. Коротко- та середньострокове планування діяльності господарства з урахуванням регіональних та загальнонаціональних соціально-економічних трендів. Забезпечення

виконання фермерським господарством взятих на себе зобов'язань як елементу діючих нормативно-правових, соціально-економічних та організаційних відносин. Активна інтеграція фермерського господарства в процес кооперативного будівництва, а також формування інших міжгосподарських об'єднань. Водночас запропонована професійно-кваліфікаційна схема передбачає адаптацію вітчизняної системи підготовки кадрів для аграрного бізнесу до економічних вимог сьогодення, яка має функціонувати на засадах компетентнісного підходу, чітко пов'язуючи завдання, що має вирішувати підприємець в процесі своєї економічної діяльності, із змістом навчально-методичного навантаження.

Оцінюючи перспективи запровадження даного підходу щодо моделювання економічної діяльності малих фермерських господарств необхідно відмітити декілька важливих моментів. По-перше, результатом діяльності даної конкретної підприємницької одиниці для її членів-власників стає не абстрактне підвищення рентабельності або прибутку сільськогосподарського підприємства, а конкретне зростання власних особистих доходів, що є основним мотиваційним критерієм їхньої подальшої участі в діяльності господарства.

По-друге, запропонована модель передбачає не тільки виробництво сільськогосподарської сировини, а й можливість її подальшої переробки, що підвищує додану вартість кінцевої продукції та вимагає відповідної професійної кваліфікації. Ще одним важливим аспектом є можливість обрання широкого спектру напрямків при збереженні в якості основного засобу виробництва земельних ресурсів.

Водночас необхідно відмітити, що результативність практичної реалізації позитивних аспектів даного підходу моделювання економічної діяльності фермерських господарств значною мірою залежить від здатності самих фермерів активно використовувати сучасні інноваційні технології, ефективно інтегруватися у соціально-економічний простір в системі сільських територій, приймати участь у створенні міжгосподарських

об'єднань кооперативно-корпоративного типів та ін. В цьому зв'язку запорукою конкурентоспроможного функціонування вітчизняних малих фермерських господарств має стати плідна співпраця наукової та підприємницької спільноти. В основу даного процесу необхідно закладати принципи взаємовигідності, врахування партнерських інтересів та стратегічного довгострокового функціонування.

4.3. Забезпечення конкурентоспроможної діяльності фермерських господарств на засадах кооперації

Аналізуючи перспективи конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств на базі кооперативних механізмів інтеграції суб'єктів господарювання, необхідно розглянути специфіку самого феномену кооперації як унікальної форми спільного здійснення економічної діяльності та можливого способу вирішення соціальних проблем в масштабі регіону. Ідея створення певної структури, що об'єднує фізичних та юридичних осіб задля досягнення певної конкретної мети, не є новою. До виникнення перших кооперативів (друга половина 19 ст.) вже існували артіль, товариства, гільдії та інші аналогічні утворення, що мали офіційний статус або обходилися без юридичного оформлення.

Унікальність кооперативу як організаційно-правової форми є наявність чітко регламентованих принципів діяльності, недотримання яких означатиме його зникнення або перетворення на приватне підприємство, акціонерне товариство тощо. На нашу думку, ці принципи можливо згрупувати наступним чином (табл. 4.8).

Як бачимо, умовно принципи функціонування кооперативу можна розділити на дві групи: перші передбачають закріплення особливого інституційного статусу даного виду колективних об'єднань, виходячи з надзвичайно важливих соціальних функцій, які вони виконують. Друга частина принципів в процесі своєї практичної реалізації дозволяє членам інтеграційного утворення, користуючись своїми правами, підвищувати

рівень конкурентоспроможності власної економічної діяльності. Факт матеріальної зацікавленості кооператорів має бути визначальним, враховуючи добровільний характер членства, а також жорсткий конкурентний характер економічного середовища, в якому вони функціонують.

Таблиця 4.8

Реалізація кооперативних принципів*

Найменування групи кооперативних принципів	Визначення принципів	Мета	Спосіб реалізації
Концептуальна	незалежність і самостійність, кооперація серед кооперативів	Закріплення спеціального статусу кооперативної організації, її соціально-економічне значення	Закон України «Про кооперацію» та інші національні та міжнародні нормативні документи
Організаційно-управлінська	добровільне і відкрите членство, членський демократичний контроль	Формування системи управління та контролю за діяльністю керівних органів	Загальні збори, правління, спостережна рада, ревізійна комісія
Соціально-гуманітарна	турбота про суспільство, освіта, навчання та інформація	Виконання функцій соціально-економічного інституту	Відповідні навчально-освітні та соціальні програми
Економічна	економічна участь членів, створення пайового капіталу виключно членами, обмеженість розміру паю та внесків, розподіл прибутку між членами пропорційно їхньої участі	Забезпечення стимулювання членів кооперативу до постійної активної участі в його діяльності	Кооперативні виплати, отримання інформаційно-консультативних, збутових та інших послуг на належному рівні

*Джерело: Авторська розробка

Аналізуючи сучасний стан розвитку вітчизняного фермерства як складової аграрного підприємництва, необхідно відмітити, що переважна більшість існуючих проблем, які постають в процесі економічної діяльності перед аграріями, обумовлені впливом двох взаємопов'язаних

факторів: відсутністю належних виробничих потужностей для повноцінної конкурентної боротьби із великими сільськогосподарськими підприємствами та незадовільним рівнем інформаційного і кадрового забезпечення переважної більшості фермерських господарств, що стримує їхній інноваційний розвиток та уповільнює процес кооперативного будівництва.

В цьому зв'язку пріоритетними напрямками розвитку кооперації на базі фермерських господарств мають стати наступні (рис. 4.4). Аналізуючи сучасний стан розвитку вітчизняного фермерства як складової аграрного підприємництва, необхідно відмітити, що переважна більшість існуючих проблем, які постають в процесі економічної діяльності перед аграріями, обумовлені впливом двох взаємопов'язаних факторів: відсутністю належних виробничих потужностей для повноцінної конкурентної боротьби із великими сільськогосподарськими підприємствами та незадовільним рівнем інформаційного і кадрового забезпечення переважної більшості фермерських господарств, що стримує їхній інноваційний розвиток та уповільнює процес кооперативного будівництва. В цьому зв'язку пріоритетними напрямками розвитку кооперації на базі фермерських господарств мають стати наступні (рис. 4.4)

Специфіка організації діяльності кооперативних організацій на базі фермерських господарств із забезпеченням подальшого розвитку кооперативної системи та ускладненням міжгосподарських зв'язків передбачає багатовекторний характер кооперативного будівництва, який враховує взаємопов'язаність різних форм та видів обслуговуючих кооперативів. Разом із цим, на нашу думку, треба враховувати певну пріоритетність у обранні відповідних напрямків господарської діяльності, сконцентрувавши увагу, перш за все, на забезпеченні ефективної реалізації вирощеної сільськогосподарської продукції, розглядаючи перспективи виходу на світовий ринок і можливості співпраці із закордонними партнерами.



Рис. 4.4. Взаємопов'язаність напрямків діяльності кооперативних організацій за участю фермерських господарств
Джерело: Авторська розробка

Приймаючи до уваги зазначені обставини, нами пропонується до реалізації впровадження проекту обслуговуючого кооперативу на базі фермерських господарств Запорізької області, першочерговою задачею якого має стати забезпечення ефективної реалізації фермерами продукції рослинництва, причому вектор реалізаційної політики носить євро орієнтований характер. Даний конкретний проект передбачає організацію виробництва та збуту проса сорту «Вітрило». Учасниками проекту є фермерські господарства - члени обслуговуючого кооперативу, центральний офіс якого має базуватися у м. Мелітополь, Запорізької області.

Метою проекту є створення високоефективного виробництва проса для задоволення потреб держави, споживачів, населення і переробних підприємств. Цілями проекту є:

- отримання високоякісної, органічної та конкурентоспроможної продукції для реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринках;

- розвиток і розширення вітчизняних виробничих потужностей;
- отримання прибутку від результатів виробництва та реалізації проса;
- організація та надання нових робочих місць;
- формування позитивного іміджу кооперативу.

Проект має високий рівень дохідності, що дозволить господарству зайняти вільну нішу на ринку, оскільки ринок проса є перспективним і передбачається, що попит на ньому зростатиме. Відповідно до запропонованого проекту, планується посів проса на площі 625 га, який здатний давати урожай 30-40ц/га у рік. Захист рослин планується здійснювати найсучаснішими засобами із внесенням макро- і мікродобрих. Це дозволить задовольнити потребу в насіннєвому матеріалі для власного розширеного відтворення, реалізовувати зерно проса планується партнеру дистрибуції на умовах ЗВТ (зони вільної торгівлі) України та ЄС голландській фірмі «Delphi».

Як свідчать результати досліджень, що проводили у 2017 році експерти вітчизняного продовольчого ринку, попит на просо серед європейських та світових партнерів має тенденцію до зростання. Причинами цього є низка факторів, зокрема потреба європейських птахівників у фуражному просі як складова комбікормів, а також популяризація ідеї органічної продукції як елемент загальної концепції здорового харчування та взагалі здорового способу життя. За даними, що наводять фахівці «Українського клубу аграрного бізнесу», найбільше проса продається до Південної Африки, а також - до Німеччини, Польщі, Бельгії, Великої Британії та Іспанії. [353]

Проектування фінансового плану здійснювалося методом моделювання потоків продукції, ресурсів, грошових коштів, необхідних об'ємів виробничих запасів. Період часу від дати, на яку актуальні початкові дані, до дати початку проекту: 3 міс. Основна валюта проекту – гривня. У перший рік проекту планується забезпечити посів проса сорту

«Вітрило» на площі 625 га, захист рослин найсучаснішими засобами та внесення макро- і мікродобрих. Впровадити інтенсивну технологію вирощування проса.

Розрахунок показників ефективності запропонованого проекту з вирощування проса, свідчить, про ефективність його впровадження. Можливо отримати прибутку від реалізації зерна проса на рівні 3069,7тис.грн, рентабельність виробництва і продажу складе відповідно 78,6% та 44%. Основними вигодами вирощування проса у сільськогосподарському обслуговуючому кооперативі для сільськогосподарських товаровиробників є:

- вигода від участі у великих за обсягом господарських операціях, створення конкуренції комерційним посередницьким фірмам та уникнення конкуренції між собою, використання професійного менеджменту;

- можливість отримувати прибуток не тільки від виробництва, а й від подальших стадій руху виробленої ними продукції в межах маркетингового ланцюжка певного товару (виробництво — збирання та зберігання — переробка — транспортування — оптова торгівля — роздрібна торгівля — споживання);

- вихід на вигідні ринки збуту, постачання і послуг, у тому числі міжнародні;

- переваги від координації дій, розподілу ризику і отримання ринкової вигоди, тобто забезпечення контролю ситуації на ринку.

Організація сучасного виробництва проса дозволить забезпечити споживачів якісною продукцією, тим самим значно поліпшивши якість і рівень життя потенційних споживачів.

Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, який планується створити в рамках реалізації проекту, утворюється його засновниками на добровільних засадах відповідно до Цивільного кодексу України, законів України “Про кооперацію”, “Про сільськогосподарську кооперацію” та на підставі рішення установчих зборів.

Місцезнаходження Кооперативу: 71611, Україна, Запорізька область, Мелітопольський район, с. Костянтинівка.

Засновниками кооперативу є:

Фермерське господарство «АВІК-2005», місцезнаходження: Запорізька область, Якимівський район, с. Шевченка;

Фермерське господарство «Мрія 1991», місцезнаходження: Запорізька область, Мелітопольський район, с. Костянтинівка;

Фермерське господарство «Січ», місцезнаходження: Запорізька область, Якимівський район, смт.Якимівка.

Просо є однією із найпосухостійкіших зернових культур, воно краще за інші культури переносить ґрунтову і повітряну посуху, економно витрачає вологу. Транспіраційний коефіцієнт проса низький – від 126 до 300, для проростання насіння витрачає, порівняно з іншими зерновими культурами, найменше води – всього 25-30% від його маси. Посухостійкість проса обумовлена, насамперед, здатністю рослин витримувати тривале в'янення і зневоднення тканин. Просо здатне формувати вузлові корені при мінімальній вологості ґрунту. У проса рідко спостерігається запал зерна навіть тоді, коли в ґрунті кількість вологи наближається до мертвого запасу.

Разом з тим просо є універсальною злаковою сільськогосподарською культурою. Із проса виготовляють поживну пшону крупу, яка володіє відмінними смаковими властивостями. В 100 г пшоно міститься 4,22 г жирів (насичених 0,723 г, поліненасичених 2,124 г, мононенасичених 0,773 г), білків 11,02 г, вуглеводів 72,85 г, Са 8 мг, Fe 0,85 мг, Na 1,42 мг, К 55,28 мг, Mg 32,32 мг, вітаміну В₆ 0,11 мг, фолієвої кислоти 85 мкг. На відміну від інших злаків не містить глютену, тому може викликати інтерес у людей, які знаходяться на безглютеновій дієті. Просо є відмінним джерелом мінералів, оскільки містить залізо, магній, марганець, фосфор і калій. Є харчовим продуктом, який підтримує здоров'я нашого серця, так як збагачений магнієм. Цей мінерал зменшує проблеми, пов'язані з астмою

і частими мігрєнями. Крім того магній допомагає знизити кров'яний тиск і зменшує ризик серцевого нападу.

Просо містить фітохімікати (природні ліки), в тому числі фітинову кислоту, яка сприяє зниженню рівня холестерину, і фітати, які пов'язані зі зниженням ризику розвитку ракових захворювань. Ця зернова культура відноситься до групи алкалінових продовольчих товарів, що характеризує її як легкозасвоювану із заспокійливою дією на шлунок. Просо містить вуглеводи заповнені волокнами з низьким відсотком цукрів, що надає йому досить низький глікемічний індекс. Цінність вирощування проса визначається не лише його багатим хімічним складом і різноманітними поживними властивостями, а й можливістю вирощувати його як проміжну культуру. Вирощування проміжних культур – один із важливих заходів в екологічному землеробстві. В проміжних посівах просо можна використовувати як підсівну, поукісну та пожнивну культуру. Воно не займає самостійну площу, а використовує залишок теплого часу після збирання основної культури, а з екологічної точки зору поле не знаходиться без рослин протягом всього вегетаційного періоду.

Проміжні посіви не лише забезпечують додаткове отримання зерна, але і мають велике агротехнічне значення. При вирощуванні двох врожаїв за вегетаційний період пригнічується сегетальна рослинність, ґрунт краще очищується від насіння бур'янів. Разом з тим в ґрунті збільшується вміст свіжої органічної речовини. Рослини повторних посівів запобігають від вимивання поживних речовин, покращують водно-фізичні властивості ґрунту і захищають його від водної та вітрової ерозії. Висока продуктивність проса в поукісних та пожнивних посівах обумовлюється тим, що при достатньому зволоженні ця рослина в умовах короткого дня другої половини літа розвивається швидше, ніж при звичайних посівах.

Україна має великий потенціал сільськогосподарського виробництва, яке спроможне надати велику кількість якісної сировини для харчової та переробної промисловості. Крупа в харчовому раціоні людини складає від

8 до 13 % загального споживання зернових. В нашій державі, що характерно для небагатьох країн світу, споживаються круп'яні продукти, вироблені з широкого переліку зернових культур, а саме: з вівса, ячменю, пшениці, кукурудзи, гороху. В окремих випадках переробляють на крупи – сорго, чумизу, сочевицю та ін. Орієнтація сільськогосподарських підприємств до вирощування рентабельних зернових культур, а також олійних культур не сприяє збалансованому постачанню на ринок різноманітної продукції харчування. Як наслідок, останнім часом спостерігається недовиробництво окремих малорентабельних або збиткових сільськогосподарських культур, зокрема проса, що призводить до зниження їх пропозиції, появи ажіотажного попиту та стрімкого зростання ціни.

Просо – це одна з основних круп'яних культур України, цінність якої визначається практично безвідходним використанням продуктів переробки в харчовій, кормовій, фармацевтичній, мікробіологічній, промисловій галузях виробництва, а також можливістю вирощування у післяжнивних та післяукісних посівах і як страхова культура для пересіву озимих. Суттєве збільшення урожайності і валових зборів зерна круп'яних культур, зокрема проса, є актуальним завданням як в Україні, так і у всьому світі, де є загроза продовольчої кризи, вирішення якої частково здійснюватиметься споживанням відносно дешевих круп, експортером яких може бути наша держава. Вирішити цю проблему можливо шляхом впровадження у виробництво сортів проса зі стабільно високим рівнем урожайності і показниками якості зерна і круп з дотриманням сучасної сортової технології вирощування з урахуванням всіх ґрунтово-кліматичних умов зони і потреб сорту.

У структурі світового виробництва зерна просо займає шосте місце після кукурудзи, рису, пшениці, ячменю, сорго. Це обумовлюється насамперед особливостями культури – найбільшим коефіцієнтом розмноження, високим біологічним потенціалом продуктивності навіть

при строгому самозапиленні, посухостійкістю, солевитривалістю, стійкістю до хвороб, слабкою реакцією на строки сівби.

Вирощуванням проса займаються не у всіх областях України, зокрема Чернівецька і Закарпатська області зовсім не висівають цю культуру. Найбільш придатними для вирощування проса є Степова і Лісостепова зона. За Даними Державного комітету статистики України у 2017 році найбільші валові збори отримали у Запорізькій області – 27,3 тис. тонн (14,4% від загального обсягу виробництва), у Херсонській і Харківській областях – 22,7 і 22,3 тис. тонн (11,8%), у Дніпропетровській – 21,4 тис. тонн (11,3%), у Миколаївській і Одеській областях, відповідно – 15,9 і 18,3 тис. тонн (8,4 і 9,6%). Незначне виробництво зосереджено переважно в західних областях України, а саме у Львівській, Рівненській і Волинській областях по 0,1 % та у Хмельницькій області 0,2 % в структурі валового збору проса за регіонами країни [257].

Дослідження свідчать, що найбільш урожайним сортом та сприятливим для росту у даних природно-кліматичних умовах є сорт проса «Вітрило». Сорт Вітрило селекції Інституту рослинництва ім. В.Я. Юр'єва НААН, занесений до Реєстру сортів рослин України з 2008 року по зоні Степу. Відрізняється підвищеною посухостійкістю (9 балів), високою стійкістю до поширених в Україні рас сажки (R 1,3,4,5), високим рівнем технологічних та споживчих властивостей.

Волоть слабо похила, стисла, добре озернена, неламка. Наявність подушечок у гілочок 1-го та 2-го порядків відрізняє його від аналогічних сортів. Зерно золотисте, кулясте, крупне, маса 1000 насінин – 7,8-8,4 г. Стебло міцне, рослини стійкі до вилягання. Тривалість періоду сходи – повна стиглість 95-100 діб. Потенційна врожайність зерна 5,0-6,5 т/га.

Головною рисою маркетингової політики проекту є стратегія підвищення якості використання наявних земельних ресурсів шляхом удосконалення структури продукції рослинництва і збільшення кількості вирощеної продукції. Планується посів проса на площі 625га матеріалом 1

репродукції, що дозволить збільшити кількість реалізованої продукції господарства, яка користується підвищеним попитом на ринку і має відповідно вищу ціну. Це також надасть можливість підприємству формувати нові канали збуту продукції, налагодити постійні зв'язки з оптовими промисловими підприємствами. Реалізація проса планується партнеру дистрибуції ЗЕД України та ЄС голландській фірмі «Delphi».

Вирощування проса відповідає даній агрокліматичній зоні і забезпечує високу урожайність. Це сприятиме зменшенню собівартості продукції і підвищенню її рентабельності. Важливим є забезпечення гарантій підприємству в разі несвоєчасної реалізації продукції. Для цього при розширенні виробництва і забезпеченні стабільних урожаїв проса підприємству необхідно побудувати додаткові зерносховища, придбати техніку для транспортування продукції до місць реалізації, створити потужну власну переробну базу для покращення асортиментності продукції переробки проса. Проведені дослідження регіонального ринку проса свідчать про необхідність його насичення на протязі року. Зокрема значний дефіцит відзначаємо в зимовий і весняний період, коли ціни на продукцію зростають.

В результаті дослідження визначили, що цінова стратегія має передбачати наступні заходи: вивчення цінової політики конкурентів; використання системи знижок; формування цін з урахуванням покриття витрат і чинного законодавства (стратегія «витрати плюс»); надання гнучких форм оплати - введення системи відстрочки платежу

Принцип ціноутворення ґрунтується на зниженні витрат як постійних, так і змінних, але не на шкоду якості зерна проса. В якості цінового стимулювання буде застосовуватися спеціальна програма знижок для постійних клієнтів. При необхідності буде застосовуватися політика цінової дискримінації. Пропонований диференційований підхід є оптимальним, оскільки у разі будь-яких змін на ринку, підприємство може більш оперативно реагувати на них.

Для реалізації проекту пропонується маркетингова цінова стратегія цінового лідера - це встановлення цін залежно від цінової стратегії конкурентів по відношенню до даного товару. Ця стратегія має свої привабливі риси: немає потреби розробляти свою цінову стратегію. Розглянемо технологію виробництва проса, яка пропонується даним інвестиційним проектом. Згідно обраної технології, урожайність планується на рівні 3,0-4,0 т/га, в якості попередника виступають зернобобові культури (горох або соя).

Основним завданням підготовки ґрунту є очищення верхнього шару від бур'янів. Після збирання попередника проводять лушення стерні на глибину 6-8 см агрегатом Т-150К + ЛДГ-10. Перед оранкою проводять розкидування мінеральних добрив (нітроамофоска 200кг/га) МВД-900 + МТЗ-100. Зяблеву оранку із одночасним загортанням мінеральних добрив виконують на глибину 23-25 см агрегатом Т-150К + ПЛН-5-35.

Весняний обробіток розпочинають із розпушування ґрунту агрегатом СГ-21 + БЗТС-1,0 + Т-150К по діагоналі або впоперек поля. Для активної провокації проростання насіння бур'янів і збереження вологи в посівному шарі за першим і наступним весняним розпушуванням слід проводити прикочування ґрунту кільчасто-шпоровими котками. Для боротьби з бур'янами проводять весняну культивуацію на глибину 8-10 см агрегатом СП-11 + КПС-4 + Т-150К. Передпосівний обробіток ґрунту проводять на глибину 6-8 см агрегатом СП-11 + КПС-4 + Т-150К із внесенням ґрунтового гербіциду Примекстра TZ Голд 500 SC (4,5 л/га).

Проти сажки та інших збудників хвороб необхідне завчасне (за 2-3 тижні до сівби) протруювання насіння методом інкрустації препаратом Вітаваксом 200 ФФ (2,0 л/т) + антидот Концепт III 960 ЕС (0,3 л/т). Сівба звичайним рядковим способом сівалкою СЗ-3,6 + МТЗ-82, коли температура на глибині загортання насіння становить +12...15°C (III декада квітня – I декада травня) з одночасним внесенням мінеральних добрив (амофос 30 кг/га). Глибина загортання 4-6 см. Норма висіву

3,5 млн./га схожого насіння (30 кг/га). Щоб поліпшити умови проростання насіння, ґрунт після сівби коткують.

Протягом вегетації проти однорічних дводольних бур'янів до фази виходу в трубку застосовують гербіцид Агрітокс (0,7-1,7 кг/га). У фазу кушіння проводять підживлення аміачною селітрою (60 кг/га) сівалками СЗ-3,6 + МТЗ-82. У фазу викидання волоті посіви проса обстежують із метою виявлення стеблового метелика і просяного комарика. За виявлення загрози крайові смуги (50-100 м), а за необхідності усе поле слід обробити Бі-58 новий (0,7-1,0 л/га). Пряме комбайнування після обробки посівів десикантом Реглон Супер 150 SL (3 л/га). Для організації виробничого процесу і виконання технологічних вимог вирощування проса необхідно відповідне матеріально-технічне забезпечення. Проведений попередній аналіз матеріально-технічної бази підприємства свідчить наявність необхідного обладнання, машин і техніки, окрім комбайну Джон Дір 9500, який планується брати в оренду, вартість 800грн/га.

Пропонується організація вирощування проса на площі 625 га для реалізації голландській фірмі «Delphi». Це гарантує доходи і менші втрати урожаю, рівномірне залучення трудових і матеріальних ресурсів у період збирання врожаю. Доставка посівного матеріалу до місця виробництва здійснюється за рахунок постачальника (відстань постачальника насіння до місця виробництва складає 360км.)

У сучасному зерновиробництві використовуються перспективні сорти зернових культур, які забезпечують високий вихід високоякісної продукції з одиниці площі. План виробництва зерна проса враховує, що площа залишиться відносно сталою з можливим страховим пересівів. Господарство залишає частину врожаю для власного розширеного відтворення, тому рівень товарності для зерна проса прийнятий у межах 93 % (табл.4.9). Втрати зерна проса при очищенні та сушінні складають в середньому 5%. Бізнес-план розрахований на 1 рік.

Ціна на зернову продукцію прийнята на рівні 400грн. за ц. Можлива

більш висока ціна при реалізації більш високоякісної продукції у вигляді насіннєвого елітного матеріалу і зерна першої репродукції та переробленого зерна на крупу. У виробничому процесі по догляду за посівами і в період збирання врожаю застосовуються всі види робіт за технологічною картою.

Таблиця 4.9

Вихідні дані для розрахунку бізнес-проекту вирощування проса фермерськими господарствами Запорізької області

Показники	Значення
Площа посіву (1 репродукція), га	625
Норма висіву проса 1-ї репродукції, кг/га	32
Витрати на придбання насіння (за ціною 1 кг - 10,0 грн.), тис. грн.	200
Урожайність, ц/га	30
Валовий збір, ц	18750
Втрати проса при очищенні і сушінні, %	5,0
Реалізовано, ц	17437,5
Рівень товарності, %	93
Чистий дохід, тис. грн.	6975,0

Урожайність проса культур знаходиться у прямій залежності від забезпеченості посівів поживними речовинами. Передпосівний обробіток насіння протруйниками Концепт III 960 ЕС та Вітавакс - необхідний технологічний прийом на початкових етапах росту, який задовольняє потреби культур, поліпшує розвиток кореневої системи та підвищує їхню стійкість до факторів довкілля (посухи, низьких температур, ґрунтової патогенної біоти) (табл. 4.10).

Таблиця 4.10

Потреба в матеріалах для виробництва проса у фермерських господарствах «АВІК-2005», «Мрія 1991» «Січ»

Назва матеріалу	Потреба, кг(л)	Вартість 1кг(л), грн	Загальна вартість, грн.
Насіння	20000	10	200000
Нітроамофоска	125000	11	1375000
Амофос	18750	12,6	236250
Аміачна селітра	37500	7,5	281250
Примекстра TZ Голд 500 SC	2812,5	16,5	46406,3
Агрітокс	937,5	18,6	17437,5
Концепт III 960 ЕС	6	19571	117426
Вітавакс	40	342	13680
Паливно-мастильні матеріали	33440,5	21	702250,5
Разом	-	-	2989700,3

Витрати на посів, догляд за посівами визначені на основі

технологічних карт, витрати визначено в середньому на рік.

Вартість одиниці інвестиційних ресурсів відображена в табл. 4.11.

Таблиця 4.11

Вартість одиниці інвестиційних матеріальних витрат для виробництва проса у фермерських господарствах «АВІК-2005», «Мрія 1991» «Січ»

Назва	Одиниця виміру	Сума, грн.
Насіння	грн. / га	320
<i>Добрива</i>		
нітроамофоска	грн./га	2200
амофос	грн./га	378
аміачна селітра	грн./га	450
<i>Гербициди</i>		
Примекстра TZ Голд 500 SC	грн./га	74,3
Агрітокс	грн./га	27,9
<i>Протруйники</i>		
Концепт III 960 EC	грн./ л	5871,3
Вітавакс	грн./ л	684,0
Паливно-мастильні матеріали	грн./ л	21

Ціни на добрива, отрутохімікати і ПММ розраховані на основі дійсних поточних цін 2017 р. (табл. 4.12).

Таблиця 4.12

Собівартість вирощування проса у фермерських господарств «АВІК-2005», «Мрія 1991» «Січ» при урожайності 30ц/га

Показник	На 625 га посіву	На 1 га посіву	на 1 т. продукції	Структура витрат, %
Затрати праці, люд.-год.	2354,6	3,8	-	-
Заробітна плата з нарахуваннями, грн.	56717,5	90,7	31,4	1,8
Насіння, грн.	200000,0	320,0	110,9	6,4
Мінеральні добрива, грн.	1892500,0	3028,0	1049,4	60,8
Засоби захисту рослин, грн.	194949,8	311,9	108,1	6,3
ПММ, грн.	702250,2	1123,6	389,4	22,5
Амортизаційні відрахування, грн.	39373,8	63,0	21,8	1,3
Ремонт основних засобів, грн.	26312,7	42,1	14,6	0,8
Інші матеріальні витрати, грн.	2600,0	4,2	1,4	0,1
Виробничі витрати всього (виробнича собівартість)	3114704,0	4983,5	1727,1	100,0
в тому числі основної продукції	2927821,7	4684,5	1623,5	94,0
побічної продукції	186882,2	299,0	103,6	6,0

Як бачимо, основними статтями затрат є витрати на протруйники (а саме Концепт III 960 EC) та добрива (нітроамофоска), що має

забезпечувати, в свою чергу, належні показники схожості та урожайності даної культури.

Результати приведених розрахунків свідчать, що найбільшу питому вагу у структурі собівартості проса займають матеріальні витрати: а саме мінеральні добрива (60,8%), паливо-мастильні матеріали (22,5%) та насіння (6,3%).

Серед постійних витрат найбільшу питому вагу займають витрати на заробітну плату (рис. 4.6).

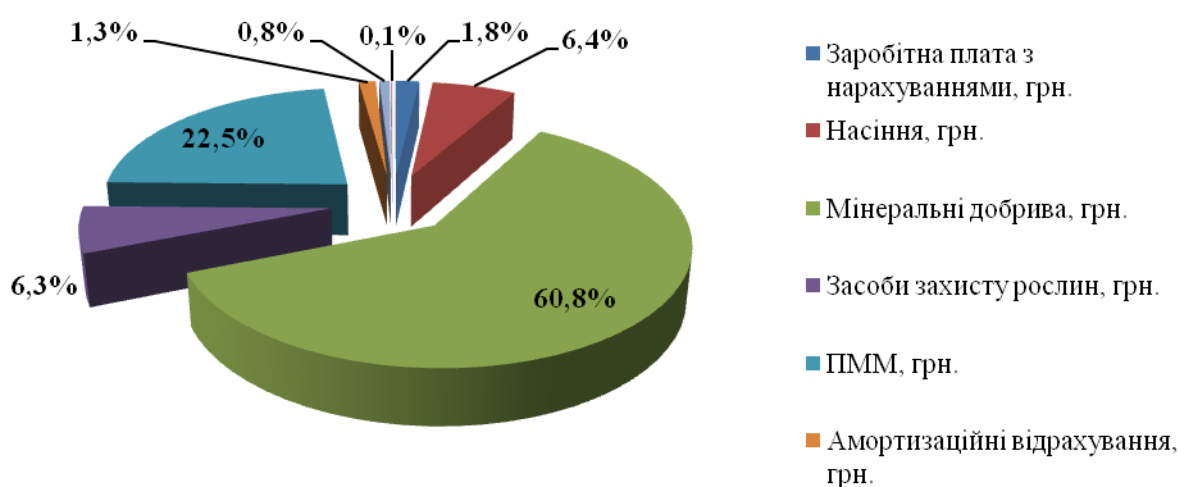


Рис 4.6 Структура виробничої собівартості проса, 2019 р.

У табл. 4.13 приведено розрахунки повної собівартості вирощування проса.

Таблиця 4.13

Розрахунок повної собівартості проса для фермерських господарств «АВІК-2005», «Мрія 1991» «Січ», грн.

Показник	Значення
Виробнича собівартість	2927821,7
Витрати на сушку	112500
Витрати на першу очистку 1 (25грн/т)	46875
Витрати на другу очистку 2 (20грн/т)	37500
Витрати на упаковку	52500
Витрати на оренду та використання комбайну Джон Дір 9500	728125
Повна собівартість	3905321,7

При обчисленні враховані наступні витрати: витрати на сушку – 60грн/т, витрати на першу очистку – 25грн/т, витрати на другу очистку -

20грн/т. Пакування планується у мішки місткістю 50кг, вартістю 1грн, вартість фасування 0,4грн.

При обчисленні враховані наступні витрати: витрати на сушку – 60грн/т, витрати на першу очистку – 25грн/т, витрати на другу очистку - 20грн/т. Пакування планується у мішки місткістю 50кг, вартістю 1грн, вартість фасування 0,4грн. Вартість оренди Джон Дір 9500 складатиме 900грн/га, дизельне паливо 15л/га. Тому витрати на оренду разом с дизельним паливом планується у розмірі 1165грн/га, на всю площу - 728125грн. Отже, повна собівартість вирощування проса сорту «Вітрило» на площі 625га. складатиме 3905, 3тис.грн.

Маржинальний аналіз проекту дає можливість власнику чи менеджерам підприємства оцінити поточний фінансовий стан проекту. В результаті розрахунків отримали, рівень беззбиткового виробництва у 2017р. буде дорівнювати 581,5ц. Внесок покриття постійних витрат складе 3184,7тис.грн., на 1га – 197,9грн. Проведений аналіз показав, що даний бізнес-план має високий запас міцності (більше 95 %), що характеризує проект як високорентабельний (таблиця 4.14).

Таблиця 4.14

Маржинальний аналіз проекту з вирощування зерна проса сорту «Вітрило» для фермерських господарств «АВІК-2005», «Мрія 1991» «Січ»

Показники	Значення
Виручка від реалізації, тис.грн	6975
Скупні змінні витрати, тис.грн.	3790,3
Внесок покриття постійних витрат, тис.грн.	3184,7
Внесок покриття постійних витрат на 1га, грн	197,9
Доля внеску покриття у виручці,	45,7
Точка закриття підприємства, ц.	287,6
Постійні витрати, тис. грн.	115,1
Змінні витрати на 1ц., грн	202,1
Ціна реалізації 1ц, грн	400,0
Рівень беззбиткового виробництва, ц	581,5
Поріг рентабельності, тис. грн.	338,2
Запас фінансової міцності, тис.грн.	6636,8
Запас фінансової міцності, %	95,2

Загалом отримані показники визначають проект виробництва проса як економічно ефективний.

В табл. 4.15 визначено економічні результати реалізації бізнес-плану на підприємстві.

Таблиця 4.15

Ефективність вирощування зерна проса сорту «Вітрило»

Показники	Значення
Площа, га	625,0
Валовий збір, ц	18750,0
Урожайність	30,0
Товарність, %	93,0
Втрати проса при очищенні і сушінні, %	5,0
Обсяги реалізації, ц	17437,5
Повна собівартість, грн	3905321,7
Ціна реалізації продукції	400,0
Виручка від реалізації, грн	6975000,0
Валовий прибуток від реалізації, грн.	3069688,3
Прибуток на 1 га, тис грн	6809,5
Прибуток на 1 ц, грн	227,0
Рентабельність виробництва, %	78,6
Рентабельність продажу, %	44,0

Дохідна частина проекту формується за рахунок основної діяльності, тобто реалізації проса. Розрахунок дохідної частини фінансової моделі проектувався з урахуванням середньоринкової ціни за одиницю продукції. Маржа на вироблену послугу передбачається на рівні 78%. В цілому, результатами розрахунків підтверджено, що очікувані грошові потоки за проектом позитивні. Запланований рівень валової виручки покриває всі витрати, пов'язані з операційною діяльністю проекту та дає можливість прогнозувати прийнятний рівень прибутковості проекту. Прибуток від реалізації складе 3069,7 тис. грн., рентабельність виробництва та продажу складуть відповідно 78,6% та на 44%. Кожний новий проект неминуче зустрічається з певними труднощами, які загрожують його здійсненню і втіленню в життя.

Існує ризик поглиблення негативної дії внаслідок уповільнення темпів зростання ВВП та збереження дефіциту фінансових ресурсів підприємств на виробництво продукції, а також погіршення державного фінансування.

Ризики, пов'язані з втіленням проекту можна розділити на наступні групи:

1. Виробничий ризик зумовлюється можливим зменшенням обсягів виробництва проса через несприятливі погодні умови, внаслідок чого господарство не зможе отримати запланований прибуток. Вищенаведений аналіз розрахунку точки безбитковості показує, що господарство може витримати падіння обсягів виробництва проса до 581,5ц.

2. Ринковий ризик пов'язаний із зниженням цін на продукцію. Зниження цін може відбутись у випадку, якщо основний споживач на ринку знизить закупівельні ціни, пропозиція проса на ринку перевищуватиме попит з певних причин знизиться попит на продукції. Господарство частково знизило вплив ринкового ризику шляхом укладення договору з голландською фірмою.

3. Інвестиційний ризик, пов'язаний із процесом вирощування проса: збільшення витрат понад заплановані; інвестор призупинив фінансування; несвоєчасне надходження оборотних засобів.

4. Спеціальні ризики: аварії на основному обладнанні, ненадійність техніки, недотримання правил її експлуатації; перериви у постачанні електроенергії, води, інші; недоліки в роботі обслуговуючої інфраструктури; невиконання зобов'язань партнерами.

5. Загальні ризики: природні – засухи, вимерзання посівів, втрати врожаю; крадіжки, навмисне завдання шкоди; недостатня кваліфікація персоналу і працівників; зміни законодавства, в т.ч. і податкового.

SWOT – аналіз проекту. Сильні сторони проекту: сучасні комбайни скоротять втрати врожаю; високопродуктивні районовані та перспективні сорти проса; наявність каналів збуту; наявність шляхів сполучення; наявність робочої сили, необхідної для забезпечення виробничого процесу; конкурентоспроможні ціни на продукцію; ненасичений попит, незадоволені потреби ринку і переробних підприємств; наявність власних грошових коштів в перший рік проекту на придбання оборотних засобів.

Слабкі сторони проекту: залежність від інвестиційних ресурсів; залежність врожайності від погодних умов. Можливості проекту: можливості створення зміцнення позицій підприємства на регіональних ринках збуту; залучення до збуту продукції великої торгівельної компанії на правах дистриб'ютора. Загрози: непропорційне (диспаритет) зростання цін на промислову продукцію, яка забезпечує виробничий процес; дії конкурентів на ринку, які можуть привести до зниження ціни реалізації. SWOT – аналіз проекту підтверджує переважання сильних сторін та можливостей в процесі його реалізації. В цілому рівень ризиків за проектом оцінюється як низький через неважливість потенційних загроз за розглянутими можливими джерелами їх отримання.

Враховуючи особливості ведення виробничо-господарської діяльності в аграрному секторі, пов'язаними, перш за все, із не прогнозованим впливом природних факторів, нами розраховано сценарії реалізації даного економічного проекту, а також здійснено порівняльний аналіз ефективності економічної діяльності, приймаючи до уваги існуючий рівень результативності використання ресурсного потенціалу в кожному фермерському господарстві. Однією з особливостей порівняльної оцінки був той факт, що лише в господарств «Мрія 1991» аграрії займалися вирощуванням проса, в інших сільськогосподарських підприємствах аналізувалися результати виробництва та реалізації озимої пшениці, яка є основною зерновою культурою, що вирощується фермерськими господарствами регіону.

Результати порівняльного аналізу прогнозу реалізації запропонованого проекту та дані, що характеризують ефективність вирощування проса у фермерському господарстві «Мрія 1991», переконливо доводять доцільність створення розробленої бізнес-схеми. Навіть, беручи до уваги дані песимістичного прогнозу і не враховуючи той факт, що певний відсоток реалізованої продукції фермери не вирощують самостійно, ми спостерігаємо перевищення проектного значення

показнику рентабельності на 20 пунктів (табл. 4.16). В інших сценаріях зростання становить 80 та 140 пунктів.

Таблиця 4.16

**Результати реалізації бізнес-проекту в фермерському господарстві
«Мрія 1991»**

Показники	Фактичні дані(озима пшениця)	Сценарії		
		песимістичний	реалістичний	оптимістичний
Площа посіву, га	160	250	250	250
Валовий збір, ц	2060	7500	10000	12500
Урожайність, ц/га	12,9	30	40	50
Собівартість продукції, тис.грн	259	1550	1550	1550
Реалізовано, ц	2077	6975	9300	11625
Виручка від реалізації, тис.грн	416,9	2790	3720	4650
Товарність, %	100,8	93	93	93
Прибуток, тис.грн	157,9	1240	2170	3100
в розрахунку на 1 га, грн	986,9	4960,0	8680,0	12400,0
Рентабельність, %	60,97	80,0	140,0	200,0

Використовуючи методику оцінки конкурентоспроможності фермерського господарства, нами було розраховано індекс економічної конкурентоспроможності фермерського господарства за фактичними та прогнозними даними (в останньому випадку використовувалися дані реалістичних та оптимістичних сценаріїв) (додаток АА1). За рахунок розширення посівних площ під просо за рахунок інших зернових культур, а також в результаті інтеграції значення індексу економічної конкурентоспроможності фермерського господарства «Мрія 1991» за реалістичним сценарієм становить 1,087, а за оптимістичним – 1,61, що суттєво перевищує фактичний показник (0,241). Приймаючи до уваги рівну імовірність настання песимістичного та оптимістичного сценаріїв, можна констатувати, що для фермерського господарства «Мрія 1991» запропонований бізнес-проект має надзвичайно привабливі економічні аспекти. Окрім суто фінансового характеру, встановлення стабільних партнерських відносин із закордонними експортерами дозволяє підвищити статус даної підприємницької одиниці як суб'єкта

господарювання, який здатен самостійно формувати ефективно діючі збутові схеми. Необхідно також відмітити, що фермерські господарства «АВИК-2005» та «Січ» відносяться до так званих малих сільськогосподарських підприємств. Їхня діяльність передбачає використання переважно залучених технічних засобів, орендованих земельних угідь, а також сезонної найманої робочої сили.

В результаті дані господарства, на відміну від ФГ «Мрія 1991» практично не несуть витрат, пов'язаних із утриманням керівного персоналу, зберіганням сільськогосподарської техніки тощо. Однак навіть за цих умов у випадку реалізації запропонованого проекту аграрії здатні отримувати суттєві економічні вигоди. Так, зокрема порівняльний аналіз відповідних економічних показників у ФГ «АВИК-2005» свідчить про те, що лише при песимістичному сценарії проектне значення рентабельності є меншим, ніж фактичне (на 26 пунктів) (табл.4.17).

Таблиця 4.17

Результати реалізації бізнес-проекту по вирощуванні проса в фермерському господарстві «АВИК-2005»

Показники	Фактичні дані(озима пшениця)	Сценарії		
		Песимістичний	Реалістичний	Оптимістичний
Площа посіву,га	300	175	175	175
Валовий збір, ц	6110	5250	7000	8750
Урожайність, ц/га	20,4	30	40	50
Собівартість продукції, тис.грн	866,5	1085	1085	1085
Реалізовано, ц	6252	4882,5	6510	8137,5
Виручка від реалізації, тис.грн	1788,9	1953	2604	3255
Товарність, %	102,3	93	93	93
Прибуток, тис.грн	922,4	868	1519	2170
в розрахунку на 1 га, грн	3074,7	4960,0	8680,0	12400,0
Рентабельність, %	106,45	80,0	140,0	200,0

Слід при цьому зауважити, що товарність у зазначеному господарстві також перевищує 100%. У випадку реалізації реалістичного та оптимістичного сценаріїв прогнозоване значення рентабельності перевищує наявне відповідно на 54 та 94 пункти. Необхідно також

відмітити, що порівняння здійснюється по озимій пшениці, яка є основною зерновою експортною культурою регіону, що також свідчить про значні потенційні можливості для аграріїв, які переорієнтуються на вирощування проса із подальшою реалізацією згідно запропонованої схеми. Порівняльна оцінка значення індексу економічної конкурентоспроможності фермерського господарства засвідчує, що за умови реалізації запропонованих заходів відповідний показник, порівняно із фактичними даними, по реалістичному сценарію зростає на 18 пунктів, а по оптимістичному сценарію зростання становить 45 пунктів.

Дані порівняльного аналізу прогнозних результатів запропонованого бізнес-проекту по ФГ «Січ» свідчать, що навіть при настанні песимістичного сценарію можливим є досягнення значно вищих результатів, ніж ті, що отримують аграрії на даний момент. Так, зокрема значення рівня рентабельності зростає на 56 пунктів, а в подальшому відрив перевищуватиме 100 пунктів (табл.4.18).

Таблиця 4.18

Результати реалізації бізнес-проекту по вирощуванні проса у фермерському господарстві «Січ»

Показники	Фактичні дані(озима пшениця)	Сценарії		
		Песимістичний	Реалістичний	Оптимістичний
Площа посіву,га	108,2	200	200	200
Валовий збір, ц	2001,2	6000	8000	10000
Урожайність, ц/га	18,5	30	40	50
Собівартість продукції, тис.грн	407,6	1240	1240	1240
Реалізовано, ц	2042	5580	7440	9300
Виручка від реалізації, тис.грн	504,4	2232	2976	3720
Товарність, %	102,0	93	93	93
Прибуток, тис.грн	96,8	992	1736	2480
в розрахунку на 1 га, грн	894,6	4960,0	8680,0	12400,0
Рентабельність, %	23,75	80,0	140,0	200,0

Причинами ситуації, що має місце в останньому випадку, є функціонування аграріїв в режимі, наближеному до беззбиткового, відсутність привабливих економічних проектів.

Також жодне з наведених господарств (навіть «Мрія 1991») не займається несільськогосподарською діяльністю, що відповідним чином позначається на їхній конкурентоспроможності. Зазначені обставини вказують не тільки на загальний позитивний ефект у випадку успішної реалізації запропонованих заходів, а також відповідають сучасним економічним реаліям, в яких функціонує даний суб'єкт аграрного підприємництва. Порівняльна оцінка показників економічної конкурентоспроможності фермерського господарства доводить, що у випадку реалізації реалістичного сценарію він зростає майже вдвічі, а по оптимістичному сценарію збільшення прогнозується в 2,4 рази.

Слід зазначити, що запропонований нами проект, у випадку його практичної реалізації, дозволить господарствам-членам обслуговуючого збутового кооперативу додатково отримати від 2000 до 6500 тис. грн, а також суттєво підвищити рівень рентабельності вирощуваних зернових культур (табл. 4.19).

Таблиця 4.19

Результати реалізації бізнес-проекту по вирощуванню проса у фермерських господарствах «Мрія 1991», «АВІК-2005» та «Січ»

Показники	Фактичні дані	Сценарії		
		Песимістичний	Реалістичний	Оптимістичний
Площа посіву, га	568,2	625	625	625
Валовий збір, ц	10171,2	18750	25000	31250
Урожайність, ц/га	17,9	30	40	50
Собівартість продукції, тис.грн	1533,1	3875	3875	3875
Реалізовано, ц	10371	17437,5	23250	29062,5
Виручка від реалізації, тис.грн	2710,2	6975	9300	11625
Товарність, %	102,0	93,0	93,0	93,0
Прибуток, тис.грн	1177,1	3100	5425	7750
в розрахунку на 1 га, грн	2071,6	4960,0	8680,0	12400,0
Рентабельність, %	76,78	80,00	140,00	200,00

До позитивних наслідків слід також віднести стимулювання фермерських господарств до активної міжгосподарської співпраці, що відповідним позитивним чином має позначитися на загальному рівні

конкурентоспроможності кожного з наведених суб'єктів господарювання як результату підвищення підприємницької стійкості, а також зростання обсягів ресурсного потенціалу. Водночас це вимагає від аграріїв додаткових зусиль, пов'язаних із необхідністю організації виробничого процесу на належному рівні, дотримання стандартів якості продукції, у відповідності до європейських норм, а також вміння ефективно будувати міжгосподарські відносини.

Аналізуючи перспективи збереження відповідного рівня ефективності економічної діяльності даних фермерських господарств за умов скасування мораторію на купівлю-продаж сільськогосподарських земель, слід відмітити наступне. Приймаючи до уваги орієнтовну вартість 1 га сільськогосподарських угідь згідно даних, оприлюднених фахівцями ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААНУ в розмірі 70 тис.грн [354], на нашу думку, фермери потребуватимуть суттєвої фінансової підтримки. За умов збереження значення рентабельності на рівні 10%, аналізовані вище господарства потребуватимуть 12 – річного терміну задля відшкодування ринкової вартості земельних угідь.

Саме тому самостійна, ізольована економічна діяльність за умов глобалізації господарських процесів є неприпустимою та неминуче призводить до зникнення підприємницької одиниці. Відсутність належної організаційно-правової, матеріально-технічної та фінансової підтримки з боку державних інститутів унеможлиблює факт виживання фермерського господарства в агресивному конкурентному середовищі в довгостроковій перспективі. Невід'ємними складовими конкурентоспроможного функціонування вітчизняного фермерства є належне інформаційне забезпечення економічної діяльності, розширення збутових мереж, а також активний розвиток міжгосподарської співпраці на засадах кооперації.

РОЗДІЛ V

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

5.1. Концепція розвитку конкурентоспроможності фермерських господарств

Поняття «концепція» у науковій літературі розглядається з декількох позицій. Зокрема Е.М. Коротков визначає дану категорію як комплекс ключових положень або установок мислення, що дозволяють зберігати спрямованість дослідження[157]. В процесі розробки наукової концепції щодо розвитку окремих галузей економіки або видів діяльності визначається передумова, мета, принципи, завдання, а також пропонуються механізми розвитку об'єкту дослідження.

Структура концепції соціально-економічної програми розвитку певної галузі або виду діяльності передбачає наявність наступних елементів

1. Загальні положення. Містить у собі визначення об'єкту дослідження, базові терміни та поняття, що використовуються у тексті та відрізняють даний документ від інших а також обґрунтовують власне місце зазначеної концепції в системі діючих нормативно-правових та організаційних заходів державної соціально-економічної політики.

2. Сучасний стан об'єкту дослідження та його місце національному соціально-економічному просторі. Передбачає ретроспективний аналіз розвитку об'єкту, а також висвітлення факторів, що визначали та визначають його стан та характер функціонування. Особлива увага приділяється чинникам, що негативно впливають на об'єкт дослідження та пропозиціям щодо нейтралізації негативного впливу.

3. Мета програми та способи її досягнення. Включає в себе чітке формулювання мети, виходячи із специфіки функціонування об'єкту, його соціально-економічного значення, сучасних напрямків державної економічної політики та потреб суспільства. Невід'ємною складовою

розділу є наведення декількох варіантів вирішення поставлених завдань та обрання найбільш доцільного з них з обґрунтуванням причин.

4. Шляхи, способи розв'язання поставлених завдань та термін дії відповідної Програми. Охоплює комплекс організаційних заходів щодо оптимізації системи матеріально-технічного, інформаційного нормативно-правового та інфраструктурного забезпечення ефективного функціонування об'єкту дослідження з урахуванням специфіки сформульованих завдань і особливостей характеру їх вирішення.

5. Очікувані результати виконання. Зазначаються прогнозовані наслідки практичної реалізації запропонованих заходів, виходячи із змісту та характеру поставлених завдань та способу їх досягнення.

6. Оцінка затрат ресурсів, необхідних для реалізації заходів. Вказуються прогнозовані обсяги затрат матеріально-технічних та фінансових ресурсів, що передбачається витратити в процесі здійснення зазначеної програми, а також розглядаються джерела їх надходження (державні та місцеві бюджети, міжнародні трансферти, спонсорська допомога тощо).

Невід'ємною складовою успішної реалізації будь-якої регіональної або галузевої програми є наявність відповідної нормативно-правової бази, а також відповідність вже діючим загальнодержавним та регіональним заходам аналогічного спрямування. Згідно чинного законодавства, вони розподіляються на:

- економічні, що спрямовані на розв'язання комплексних галузевих і міжгалузевих проблем виробництва, підвищення його ефективності та якісних характеристик, забезпечення ресурсозбереження, створення нових виробництв, розвиток виробничої кооперації;

- наукові, метою яких є забезпечення виконання фундаментальних досліджень у галузі природничих, суспільних і технічних наук;

- науково-технічні, що розробляються для розв'язання найважливіших науково-технічних проблем, створення принципово нових технологій, засобів виробництва, матеріалів, іншої наукоємної та конкурентоспроможної продукції;
- соціальні, що передбачають розв'язання проблем підвищення рівня та якості життя, проблем безробіття, посилення соціального захисту населення, поліпшення умов праці, розвиток охорони здоров'я та освіти;
- національно-культурні, спрямовані на розв'язання проблем національно-культурного розвитку, збереження національно-культурної спадщини, задоволення інтелектуальних та духовних потреб людини;
- екологічні, метою яких є здійснення загальнодержавних природоохоронних заходів, запобігання катастрофам екологічного характеру та ліквідація їх наслідків;
- оборонні, що розробляються з метою посилення обороноздатності держави;
- правоохоронні, спрямовані на забезпечення правоохоронної діяльності, боротьби із злочинністю та державної безпеки.

Враховуючи специфіку функціонування фермерських господарств, відповідні заходи мають здійснюватися в рамках діючих соціально-економічних, науково-технічних та екологічних програм загальнонаціонального та регіонального рівнів, а також в межах адресних програм, спрямованих на підвищення рівня конкурентоспроможності представників даного сегменту аграрного підприємництва. В цьому аспекті слід відзначити низку програмних документів.

Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020». Основною метою є адаптація національного соціально-економічного простору до європейських стандартів та поступовий вихід України на провідні світові позиції. Питання забезпечення конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств розглядаються в даному документі в положеннях наступних розділів.

1. Нова політика державного управління. Передбачає запровадження комплексу заходів, спрямованих на дерегуляцію та розвиток вітчизняного підприємництва, оптимізацію системи майнових відносин, самодостатність місцевих громад. Також в межах даного пункту прогнозується розробка стратегій розвитку малого та середнього бізнесу, та реформування регіональної політики.

2. Нова продовольча політика. Включає в себе подальше проведення земельної реформи, оптимізацію системи орендних відносин, розробку стратегії реформування сільського господарства та рибальства. Окремо вказується на необхідність забезпечення ефективного функціонування малих форм аграрного виробництва, створення механізму пільгового кредитування для фінансування цільових економічних проектів. Важливе місце відводиться у стратегії процесу трансформації товарної групи селянських домогосподарств у фермерські господарства із набуттям відповідного правового статусу.

3. Нова соціальна політика. В даному розділі на нашу увагу заслуговують положення, пов'язані із реформуванням системи професійної та вищої освіти, її адаптацією до стандартів та вимог Європейського Союзу, залученням роботодавців до організації освітнього процесу, а також реформи в сфері трудового законодавства [241].

В цілому позитивно оцінюючи мету та поставлені завдання, необхідно відзначити, що в процесі аналізу положень даної програми мають місце певні суперечності, а також можливі окремі негативні наслідки від практичної реалізації вказаних заходів. Так, зокрема, однією із складових процесу реформування аграрної науки вказується ліквідація неефективних наукових закладів, подальша приватизація майна їх працівниками та членами селянських громад. Дане положення викликає певне занепокоєння, оскільки аналогічний спосіб реформування вітчизняної системи переробки сільськогосподарської сировини призвів до практичного занепаду промислового садівництва та глибокої кризи у

промислового овочівництва. Також необхідно відмітити, що зберігається намагання урядовців перепрофілювати товарні селянські господарства на фермерські, хоча реалії останніх років довели низьку ефективність даної практики.

Таким чином, на нашу думку, розробка окремих галузевих та регіональних програм, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможного розвитку аграрного підприємництва, продовжує залишатися актуальною. В цьому аспекті слід відмітити «Стратегію розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 року», що була розроблена в Міністерстві аграрної політики та продовольства України спільно із науковими закладами Національної академії аграрних наук у 2013 році [286].

Як зазначає О.В. Шанін, дана стратегія значною мірою була спрямована на розвиток сільських територій, декларувала пріоритетність підтримки місцевих сільськогосподарських виробництв, використовуючи термін «селоутворююче підприємство», під яким розумілася підприємницька одиниця, що, в процесі своєї економічної діяльності інтегрувалася у соціальне життя сільського соціуму, оскільки власники проживали в сільській місцевості [312].

Слід відзначити, що в межах Стратегії «Україна-2020» Запорізькою обласною державною адміністрацією було розроблено та прийнято до практичної реалізації «Комплексну програму розвитку малого і середнього підприємництва в Запорізькій області на 2017-2018 роки». Серед пріоритетних напрямів та завдань програми доцільно виділити наступні, що, на нашу думку, мають відношення до забезпечення конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств:

- пошук нових фінансових інструментів для розвитку бізнесу, розширення видів фінансової підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва;

- подальший розвиток інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва, у тому числі в малих містах та сільській місцевості;
- адаптація та стимулювання підприємств до експорту продукції в країни ЄС в рамках дії Угоди про зону вільної торгівлі;
- підвищення конкурентоспроможності та інвестиційно-інноваційної привабливості малого і середнього підприємництва в Запорізькій області;
- розвиток та підтримка нових видів діяльності малого і середнього підприємництва, зокрема у сфері зеленого (сільського) туризму [150].

Водночас, аналіз проектів, що анонсовані в рамках даної програми, не дають підстав для ствердження щодо їхнього значного ефекту для забезпечення конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств. В цілому протягом 2017 року проведено шість різних заходів, п'ять з яких відбулися у м. Запоріжжя, а одне - у селі Червонокозацьке, де на базі селянських господарств вже більше двох років функціонують об'єкти зеленого туризму (табл.5.1). До недоліків зазначених заходів слід також віднести той факт, що лише один з них, а саме «Етносело», має безпосереднє відношення до вирішення проблем розвитку сільських територій. Тематика інших проектів носить загально-неконкретний характер, причому більшість із них передбачається фінансувати за рахунок додаткових коштів, або взагалі джерела фінансування не вказуються.

Таким чином, на нашу думку розробка програмного документа, метою якого є забезпечення конкурентоспроможного функціонування вітчизняного фермерства як специфічної складової аграрного підприємництва, є надзвичайно важливим та актуальним, враховуючи умови реалій сьогодення. З цією метою нами було розроблено «Концепцію програми конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств на період до 2030 року».

Таблиця 5.1.

Проекти Комплексної програми розвитку малого і середнього підприємництва в Запорізькій області на 2017-2018 роки

№ №	Найменування заходу	Зміст	Місце проведення, учасники	Бюджет проекту, тис.грн
1	Бізнес-інкубатор «БІ-Запоріжжя»	Створити сприятливий інвестиційний клімат у м. Запоріжжя шляхом розвитку інфраструктури підтримки малого підприємництва	м. Запоріжжя Економічний факультет ЗНУ, Регіональний фонд підтримки підприємництва в Запорізькій області	200, додаткові кошти міжнародної технічної допомоги
2	Запоріжжя агротуристичне	Шляхом проведення 20 тематичних семінарів та зустрічей з об'єктами потенційного сільського агротуристичного бізнесу налаштувати позитивну думку підприємницького середовища задля створення сталої мережі цього бізнесу	Запорізька область, приймаються бажані	кошти міжнародної технічної допомоги
3	Бізнес-інкубатор соціальних проектів і коворкінг центр для молоді «Business studio»	Підтримка стартап-проектів молодих підприємців, громадських діячів на всіх етапах розвитку	м. Запоріжжя, приймаються бажані	кошти міжнародної технічної допомоги
4	Етносело – розвиток зеленого туризму у с. Червоноказацьке як запорука сталого розвитку села	Розвиток зеленого туризму у с. Червоноказацьке як запорука сталого розвитку малого села	с. Червоноказацьке Вільнянського р-ну Запорізької обл., органи місцевого самоврядування, суб'єкти господарювання, громадська організація «Дивосвіт», місцева громада	100
5	Клуб багатіїв	Інтерактивні зустрічі з метою популяризації підприємництва як перспективного сектору економіки	Регіональний фонд підтримки підприємництва, Запорізький обласний центр зайнятості, Громадська організація «Центр розвитку молодіжного підприємництва «Актив»	Коштів обласного бюджету не потребує
6	Школа бізнесу	Цикл семінарів та тренінгів з основ підприємницької діяльності та формування ефективної бізнес стратегії	Запорізька торгово - промислова палата	Коштів обласного бюджету не потребує

Узагальнення автора на основі [150]

Визначення проблеми, на розв'язання якої спрямована Програма.

Фермерські господарства, що являють собою важливу складову вітчизняного аграрного виробництва, на сучасному етапі розвитку аграрного сектору економіки значною мірою забезпечують не тільки ефективне функціонування галузі, а й сприяють сталому розвитку сільських територій, виконуючи низку соціальних функцій.

В системі фермерських господарств створюється близько 10% загального обсягу валової продукції сільського господарства, в т.ч. 10 % рослинницької та 2 % тваринницької продукції.

Особливістю функціонування фермерських господарств як суб'єкту аграрного підприємництва є наявність родини в якості основи для економічної діяльності, первісної ресурсної бази (трудова, матеріальні, фінансові та земельні ресурси) та запоруки подальшої життєдіяльності на засадах самовідтворення. Можливість здійснення господарської діяльності за умов самоексплуатації створює додаткові конкурентні переваги для фермерських господарств по відношенню до інших суб'єктів аграрного підприємництва. Водночас спостерігається комплекс проблем, що стають на заваді ефективного функціонування вітчизняного фермерства.

Аналіз причин виникнення проблеми та обґрунтування необхідності її розв'язання програмним методом. Основними проблемами розвитку аграрного сектору національної економіки є:

недосконалість програм реформування фермерських господарств та їх невідповідність вимогам законодавства і принципам права Європейського Союзу;

недосконалість діючого законодавства щодо стимулювання розвитку органічного сільськогосподарського виробництва у фермерських господарствах;

низький рівень техніко-технологічного забезпечення фермерських господарств;

висока вартість капіталу в трудомістких галузях сільського господарства, зокрема в овочівництві, садівництві, виноградарстві, хмелярстві, тваринництві, органічному виробництві;

відсутність мотивації у фермерів до розвитку трудомістких галузей сільського господарства, які потребують тривалого обороту вкладених ресурсів;

відсутність державної підтримки системи селекції у тваринництві та птахівництві та залежність від імпорту племінних (генетичних) ресурсів;

відсутність прозорих правил поведінки на галузевих ринках;

недостатність наукового забезпечення діяльності фермерських господарств на рівні окремих галузей харчової та переробної промисловості;

висока енерговитратність та залежність сільськогосподарського виробництва від імпортних паливно-енергетичних ресурсів;

деіндустріалізація і деконцентрація сільськогосподарського виробництва;

відсутність спеціалізованої фінансово-кредитної інфраструктури;

відсутність реальних обсягів державної підтримки системи страхування сільськогосподарських ризиків, що зменшує мотивацію фермерів до страхового захисту;

нестабільність податкового законодавства, відсутність науково-обґрунтованих стратегічних напрямів розвитку системи податкового регулювання діяльності фермерських господарств;

недостатність обсягів державної фінансової підтримки розвитку сільськогосподарського виробництва;

відсутність пріоритетності державної підтримки функціонування фермерських господарств як селоутворюючого та селоформуючого фактору;

втрати продукції внаслідок недосконалості системи логістики її зберігання та інфраструктури аграрного ринку в цілому, зокрема в частині бюджетного фінансування цільових програм розвитку сільського господарства, а також закладення багаторічних насаджень, будівництва холодильників, сховищ та потужностей по переробці сільськогосподарських культур, плодово-ягідної продукції, винограду та хмелю;

обмежений доступ малого і середнього бізнесу до організованого аграрного ринку;

недостатня ефективність самоорганізації та саморегулювання ринку сільськогосподарської продукції, складність у виробленні сільськогосподарськими товаровиробниками консолідованої позиції щодо захисту своїх інтересів;

непоінформованість значної частини фермерів про кон'юнктуру ринків та умови ведення бізнесу;

неналежні інституційні та економічні умови інтеграції малих форм господарювання в організований аграрний ринок;

необхідність цілісної національної політики щодо виходу та закріплення на міжнародних ринках;

недостатній рівень експорту продукції з високою доданою вартістю;

нерозвинуті сучасні форми торгівлі продуктами харчової та переробної промисловості (інформаційні системи, біржі тощо);

недостатній рівень упровадження досягнень науково-технічного прогресу, поширення прогресивних технологій з урахуванням специфіки сімейної форми ведення бізнесу;

недостатня мотивація до кооперації та укрупнення дрібних сільськогосподарських товаровиробників;

Розвиток фермерських господарств має бути визначеним в якості стратегічних завдань державної політики, для досягнення якого затвердити перелік завдань на державному та місцевому рівнях. Комплексне розв'язання проблем пропонуємо вирішити шляхом розроблення, прийняття і виконання Державної цільової та регіональних програм розвитку фермерських господарств на період до 2030 року (далі – Програма). Зміст і структура державної цільової програми наведені нижче.

Мета Програми

Метою Програми є створення організаційно-економічних умов для ефективного соціально спрямованого розвитку фермерських господарств,

стабільного забезпечення населення якісною та безпечною вітчизняною сільськогосподарською продукцією та промисловістю сільськогосподарською сировиною, виробництво продукції з високою доданою вартістю, нарощування обсягів на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства, зростання питомої ваги фермерських господарств в загальній структурі валової та товарної сільськогосподарської продукції.

Визначення оптимального варіанта розв'язання проблем на основі порівняльного аналізу можливих варіантів

Конкурентоспроможний розвиток фермерських господарств може відбуватись за двома варіантами. Перший варіант характеризується недостатнім фінансуванням фермерських господарств, декларуванням соціальних, економічних і екологічних заходів, за відсутності реальних механізмів їх здійснення. За умови реалізації такого варіанту не забезпечується розв'язання основних проблем розвитку даного сегменту аграрного підприємництва, зокрема забезпечення його конкурентоспроможної інтеграції у світовий економічний простір, формування системи інформаційного та кадрового забезпечення розвитку фермерських господарств, та продовжуються дезінтеграційні процеси в системі сільських територій.

Другий варіант передбачає визначення, розробку та реалізацію заходів щодо забезпечення конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств шляхом підвищення рівня ресурсного та інфраструктурного забезпечення, створення системи підготовки кваліфікованих фахівців для організації функціонування сільськогосподарських виробництв фермерського типу на засадах конкурентоспроможності, зростання кількості даних підприємницьких одиниць, що сприятиме підвищенню рівня зайнятості сільського населення, а також створенню нових робочих місць на селі. Оптимальним є другий варіант, який дасть змогу аграрному сектору економіки задовольнити потреби внутрішнього ринку та

забезпечити провідні позиції у світі шляхом стабільного експорту сільськогосподарської продукції та продуктів її глибокої переробки.

Шляхи і способи розв'язання проблеми, строк виконання Програми.

Проблему передбачається розв'язати шляхом:

інтеграції фермерських господарств як повноцінного інституту в процес сталого розвитку сільських територій із наданням відповідних повноважень та механізмів економічної участі в даному процесі;

впровадження системи моніторингу та контролю якості природних ресурсів; створення умов для їхнього збереження, відтворення і підвищення якості;

стимулювання фермерів до участі в процесі відновлення зрошувальних та меліоративних систем;

вдосконалення механізмів відповідальності та запровадження економічного стимулювання фермерів землі до раціонального використання і охорони земель сільськогосподарського призначення;

забезпечення впровадження у виробництво нових високопродуктивних сортів та гібридів сільськогосподарських культур і садивного матеріалу, оновлення базового та сертифікованого насіння, забезпечення посіву насінням високих генерацій і насаджень садів, ягідників, виноградників та хмільників саджанцями високих селекційних категорій;

залучення капітальних інвестицій у галузь тваринництва шляхом запровадження державних програм здешевлення інвестицій для аграрного бізнесу з різних джерел фінансування, яка направлена на стимулювання капітальних інвестицій у галузь тваринництва шляхом співфінансування (відшкодування) будівництва тваринницьких об'єктів та об'єктів інфраструктури на селі;

підтримки масового впровадження технологій та формування сировинної бази виробництва біопалива, в тому числі шляхом збільшення площ вирощування енергетичних культур;

поступового переходу до нової системи оподаткування діяльності у аграрному секторі економіки, яка стимулюватиме розвиток сільськогосподарського виробництва суб'єктами господарювання різних форм власності, в першу чергу сімейними фермерськими господарствами;

удосконалення системи кредитного забезпечення, а також розвиток страхування аграрних ризиків з державною підтримкою;

створення Центру ринкової інформаційної підтримки;

розвиток біржового ринку, запровадження фінансових та інших інструментів на ринках сільськогосподарської продукції;

створення та організація національної інфраструктурної мережі з урахуванням регіональних особливостей і орієнтуванням як на виробника, так і на споживача, зокрема оптових ринків виробничого типу;

поліпшення інвестиційного клімату, сприяння залученню інвестицій міжнародних фінансових установ та країн – стратегічних партнерів України для реалізації проектів в агропромисловому комплексі з дотриманням принципів прозорості, ефективності та можливості використання інституту державно-приватного партнерства;

забезпечення державної підтримки фермерських господарств, малих і середніх виробників сільськогосподарської продукції та створених ними сільськогосподарських кооперативів;

створення сприятливих фінансово-економічних, податкових та організаційних умов для юридичного оформлення селянськими домогосподарствами, що функціонують на товарних засадах, свого підприємницького статусу із подальшою інтеграцією в інфраструктуру аграрного ринку;

забезпечення фінансової підтримки фермерських господарств з метою стимулювання їх економічної активності та розвитку середнього та малого підприємництва на селі;

стимулювання створення та функціонування об'єднань виробників сільськогосподарської продукції на базі фермерських господарств;

розширення діяльності сільськогосподарських дорадчих служб, орієнтованих на безпосередню роботу з фермерами, що сприятиме адаптації малого та середнього бізнесу до конкурентних умов господарювання;

підвищення кваліфікації робітничих кадрів для фермерських господарств, здійснення прикладних наукових та науково-технічних розробок;

Програму передбачається виконати протягом 2016-2030 років.

Під час першого етапу (2016 - 2020 рік) передбачається розроблення та прийняття нових і внесення змін до чинних нормативно-правових актів щодо розвитку аграрного сектору економіки. Під час другого етапу (2021-2030 роки) передбачається проведення аналізу виконання заходів першого етапу, їх коригування та подальше виконання заходів Програми.

Очікувані результати виконання Програми, визначення її ефективності

Виконання Програми дасть змогу забезпечити:

зростання обсягів виробництва валової сільськогосподарської продукції фермерськими господарствами;

збільшення кількості фермерських господарств за рахунок отримання відповідного статусу селянськими домогосподарствами, що здійснювали свою діяльність на товарних засадах;

поліпшення племінних і продуктивних якостей тварин;

розширення бази формування власних фінансових ресурсів та покращення умов доступу до зовнішніх джерел;

вдосконалення системи державної підтримки розвитку фермерських господарств, забезпечення її прозорості;

збільшення частки сільських домогосподарств, залучених в сферу товарного сільськогосподарського виробництва;

підвищення практичного рівня досліджень вітчизняної аграрної науки, її орієнтацію на вирішення реальних проблем середнього та малого аграрного підприємництва;

насичення внутрішнього ринку високоякісною сільськогосподарською продукцією за доступними цінами;

створення ефективної інформаційно-маркетингової системи;

підвищення розміру середньомісячної заробітної плати працівників сільського господарства до середнього рівня за галузями економіки;

зростання щороку обсягів експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції до 2-3 відсотків.

В результаті комплексне виконання положень Програми дозволить збільшити частку фермерських господарств в структурі виробництва господарської продукції за наступними позиціями: зернові та зернобобові культури – 16,4%, соняшник – 22,5%, соя – 15,7%, овочі відкритого ґрунту – 8,9%, картполя – 4,8%, м'ясо – 6,9%, молоко – 5,8%.

Оцінка фінансових, матеріально-технічних, трудових ресурсів, необхідних для виконання Програми

Конкретні обсяги фінансових, матеріально-технічних і трудових ресурсів для розвитку аграрного сектору економіки визначаються під час розроблення завдань і заходів з виконання Програми. Фінансування Програми здійснюватиметься за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів, приватних інвестицій та інших джерел, не заборонених законодавством. Для виконання Програми також залучатиметься міжнародна технічна та фінансова допомога.

Таким чином ми бачимо, що запропонований комплекс заходів дозволяє не тільки підвищити рівень конкурентоспроможності діючих фермерських господарств, а й стимулювати процес еволюційної трансформації товарної частки ОСГ в напрямку набуття ними статусу суб'єкта аграрного підприємництва. Саме еволюційний підхід, на нашу

думку, є основою забезпечення функціонування вітчизняного аграрного сектору на засадах сталого розвитку.

5.2. Кластерний підхід як форма забезпечення розвитку конкурентоспроможності фермерських господарств

Процес будівництва інтеграційних утворень на базі суб'єктів системи аграрного виробництва відбувається постійно, безперервно і отримує свій вираз у різноманітних формах, в залежності від тісноти зв'язків між членами-учасниками, мети, що ставить перед собою конкретне формування, а також організаційно-правового статусу елементів, що його створюють. В якості прикладу можна навести міжгосподарські об'єднання кооперативно-корпоративного типів, обслуговуючі кооперативи, які включають в себе фізичних та юридичних осіб, агропромислові об'єднання тощо. Проте за сучасних умов набуває особливого значення активізація розвитку аграрного підприємництва на засадах кластерного підходу.

Необхідно відмітити, що на даний момент має місце низка трактувань поняття «кластер», що сформовані у науковій та нормативно-правовій площинах. Згідно чинного законодавства, кластер – це галузеве або міжгалузеве, територіальне добровільне об'єднання суб'єктів підприємницької діяльності, які тісно співпрацюють з науковими (освітніми) установами, громадськими об'єднаннями, органами місцевого самоврядування і місцевими органами виконавчої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції та сприяння економічному розвитку регіону. В науковій літературі існує низка визначень, що характеризують форми співпраці підприємницьких структур із державними інститутами в масштабі конкретного регіону (табл.5.2).

Незважаючи на певні розбіжності у формулюваннях, невід'ємною складовою будь-якого кластеру є суб'єкти підприємницької діяльності, що намагаються підвищити рівень конкурентоспроможності виробництва за

рахунок оптимізації системи міжгосподарських зв'язків, підвищення рівня ефективності використання наявного ресурсного потенціалу, запровадження науково обґрунтованих техніко-технологічних та організаційних рішень.

Таблиця 5.2

Порівняльна характеристика наукових підходів щодо визначення економічної сутності поняття «кластер» [1],[41],[146],[147]

Визначення	Мета діяльності	Особливості функціонування
Кластер – це організація територіально взаємопов'язаних відносинами співробітництва підприємств та організацій, що об'єднані навколо науково-освітнього центру, пов'язана партнерськими відносинами із державними та муніципальними органами управління	Підвищення конкурентоспроможності підприємств, регіону та національної економіки	Наявність наукових центрів як членів
Кластер – це географічна концентрація подібних, суміжних або додаткових підприємств з активними каналами для бізнес-транзакцій, комунікацій та діалогу, що поділяють спеціалізовану інфраструктуру, робочі ринки та послуги, та мають спільні можливості або загрози.	Вирішення спільних організаційних та економічних проблем	Потенційна можливість для включення широкого кола підприємців
Промисловий кластер – це набір виробництв, чий взаємовідносини представляють собою "покупець-постачальник" та "постачальник - покупець", або загальні технології, загальні покупці, або канали розподілу, або загальні людські ресурси	Оптимізація техніко-технологічних та організаційних ланцюгів	Галузева обмеженість членів
Регіональний кластер – це промисловий кластер, в якому фірми-члени знаходяться у безпосередній близькості один від іншого	Оптимізація техніко-технологічних та організаційних ланцюгів	Регіональна обмеженість членів
Регіональний індустріальний кластер - інноваційна структура, що формується в регіоні на основі концентрації мереж виробників, постачальників і споживачів, пов'язаних спільними схемами виробництва і реалізації продукції, проблемами регіонального відтворення та розвитку інституційного середовища	Налагодження кооперативної взаємодії між суб'єктами регіональної економіки для реалізації їх власних цілей та конкурентних переваг регіону	Відсутність обмежень за галузевими та територіальними ознаками
Кластер – це різновид великих мереж підприємницького типу, що сконцентровані на географічно визначеній території.	Удосконалення міжгосподарських відносин, рівня взаємодії між суб'єктами підприємницької діяльності	Організаційно-правова обмеженість членів кластерів

Саме тому основу будь-якого кластеру мають складати представники підприємницької спільноти, що здійснюють свою діяльність в даному регіоні, а її конкурентоспроможність є критерієм ефективності функціонування кластеру як інтегруючої структури.

Водночас географічна обмеженість кластеру, і, як наслідок, суттєвий вплив його розвитку на соціально-економічний стан регіону, обумовлює необхідність участі державних інститутів не тільки як засобу легітимізації даного об'єднання, а й форми контролю за організацією використання консолідованих обсягів матеріальних, грошових та трудових ресурсів.

Особливо важливим є факт наявності даних структур в системі кластерів, що об'єднують представників малого та середнього аграрного бізнесу і діяльність яких значною мірою визначає характер розвитку сільських територій, рівень зайнятості на селі, ступінь добробуту сільського населення, демографічний вектор в сільській місцевості на ін.

Приймаючи до уваги вищевказані аспекти функціонування кластеру як специфічної структури, ми погоджуємося із думкою К.О. Ісланкіної, відносно того, що проблемне поле кластерного підходу складають не тільки дослідження питань конкурентоспроможності виробництва на рівні підприємства, галузі та національної економіки, а й аналіз та розробка загальнонаціональної та регіональної промислової політики, дослідження інноваційних аспектів діяльності суб'єктів господарювання та взаємодії мереж бізнесу, науки, державних та фінансових інститутів.[129]

Аналізуючи характер ефекту від запровадження даної моделі співробітництва бізнес-структур та державних установ, необхідно відмітити, що переважна більшість позитивних аспектів даного процесу пов'язані із підвищенням якості використання наявного ресурсного потенціалу, перш за все, за рахунок доступу до сучасних техніко-технологічних рішень, а також їхньої адаптації до умов та вимог конкретного регіону (що є особливо важливим для аграрного сектору) та суб'єкта господарювання. Окремо слід розглядати організаційну складову

позитивного значення кластеру для його членів-учасників, яка пов'язана із здобуттям синергічного ефекту від взаємовигідного системного розвитку, спільно вирішуючи проблеми розвитку один одного. Набувають особливої значущості спроможність членів-учасників кластеру створювати та використовувати інформаційний капітал, вартість та споживна вартість якого є відносною в більшій мірі, ніж матеріальних, фінансових та трудових ресурсів.

В цьому зв'язку досить популярним є термін «інноваційний кластер», до складу якого зазвичай входять виробники певного виду продукції та послуг, постачальники сировини, матеріалів, обладнання, технологій, комерційні структури. Основи співробітництва, взаємодію і внутрішньомережеві зв'язки між організаціями, що входять у склад кластера, визначаються відповідними угодами. Найбільш успішно інноваційні кластери формуються там, де здійснюється інноваційний прорив у галузі виробництва, технології або послуг [147].

Швидкість отримання інформації від членів кластеру та в процесі моніторингу інформаційного середовища, результативність її обробки (здобуття необхідних результатів в процесі аналітичної діяльності) за сучасних умов значною мірою впливає на рівень конкурентоспроможності суб'єкта аграрного підприємництва, незважаючи на організаційно-правовий статус. В даному аспекті особливо важливим є забезпечення взаємовигідної співпраці між представниками аграрного підприємництва (зокрема фермерськими господарствами) та регіональними науково-навчальними центрами, діяльність яких за сучасних умов здійснюється на принципах самовиживання. Скорочення державного замовлення на цілу низку спеціальностей, і, відповідно, державного фінансування вищої школи в регіонах, створює реальну загрозу для подальшого існування даних закладів, що, в свою чергу, вимагає пошуку нових засобів для забезпечення свого існування на засадах сталого розвитку. За цих обставин

перспективними напрямками продуктивної співпраці між науковим та бізнес-співтовариствами є, на нашу думку наступні:

- розробка ексклюзивних техніко-технологічних схем організації конкурентоспроможного виробництва або адаптація існуючих відповідно до потреб конкретного господарства;

- оптимізація теоретико-методологічного забезпечення дослідження сучасних особливостей розвитку аграрного виробництва, враховуючи його багатокладний характер;

- підготовка фахівців для організації ефективного ведення підприємницької діяльності, враховуючи специфіку малого та середнього аграрного підприємництва, а також сільськогосподарських підприємств сімейного типу на засадах високого рівня товарності;

- моніторинг процесів регіонального розвитку аграрного виробництва з метою визначення основних трендів та прогнозування подальших перспектив функціонування галузі.

Практична реалізація кластерного підходу щодо забезпечення конкурентоспроможного функціонування суб'єктів аграрного підприємництва дозволяє створити умови для системного розвитку значної кількості суб'єктів господарювання в межах окремого регіону, проте, реалізуючи дану модель інтеграційної взаємодії наукових, бізнесових та державницьких інституцій, необхідно, на нашу думку, дотримуватися наступних принципів.

1. Відкритість кластеру, стимулювання розширення кола членів-учасників, гнучкість структури, наявність тісних взаємозв'язків між членами-учасниками.

2. Домінування приватного бізнесу як об'єкту реалізації проектних рішень і забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності як основної мети їхнього запровадження.

3. Створення конкурентних умов між членами-учасниками кластеру, стимулювання попиту на науково-інформаційну продукцію серед

підприємців та забезпечення пропозиції інноваційно-інформаційної продукції з боку представників наукової спільноти.

4. Першочергова орієнтація на стимулювання економічного та соціального розвитку регіону, в якому зосереджена «критична маса» учасників-членів кластеру, участь у відповідних державних програмах та заходах.

Необхідно також відзначити, що створення та формування кластеру являє собою складний та багатоетапний процес, який передбачає чітке та послідовне дотримання організаційних, нормативно-правових заходів, пов'язаних із необхідністю формування належної матеріально-технічної та інформаційної бази, необхідної для розвитку даного утворення, забезпечення постійної співпраці між його членами, а також між кластером та зовнішнім середовищем.

О.О. Карпенко та О.С. Шпак виділяють наступні основні етапи даного процесу:

1. Формування ідеї створення кластера та її всебічний розгляд: перш за все слід визначити передумови створення кластера та потреби в ньому, вивчити характеристики місця і сфери економіки, якої він стосуватиметься.

2. Отримання державної підтримки, гарантій та забезпечення фінансування кластерного проекту: цей етап включає налагодження співпраці з державними організаціями, пошук потенційних інвесторів для забезпечення фінансової підтримки та сприяння розвитку новітніх технологій при створенні кластера.

3. Визначення необхідної бази створення та учасників кластера: в процесі обговорення необхідно визначити рівень інфраструктури, наявність інститутів та підприємств – учасників кластеризації, інноваційних навчальних центрів, ресурсно-матеріальної бази та загальних керівників і виконавців проекту.

4. Встановлення взаємозв'язків між учасниками кластера, взаємодія із зовнішнім середовищем: головним моментом є однакове розуміння цілей створення кластера, стратегій їх досягнення між усіма учасниками процесу, підтримка проекту в інших регіонах для подальшої співпраці.

5. Функціонування кластера: отримання позитивних результатів, що привели до відчутних успіхів у розвитку регіону, підвищення конкурентоспроможності кластеру, соціального забезпечення та рейтингу на рівні держави і міжнародних партнерів.

6. Подальший пошук інвесторів для розширення меж кластера, його можливостей та переведення на глобальний рівень [137].

Водночас слід відмітити, що сам процес створення та подальшого функціонування інтегрованих утворень кластерного типу є досить складним, кожен кластер має власні специфічні особливості виникнення та вектору розвитку, і на характер його становлення здійснюють свій вплив комплекс факторів, дія яких не завжди носить позитивний характер. До основних проблем практичної реалізації кластерів як форми консолідованого розвитку державних та бізнес-інститутів в аграрній сфері відносять зокрема наступні:

- проблеми із визначенням цільової галузі або суб'єкта господарювання, що мають стати основою розвитку кластеру;
- незадовільний стан розвитку соціально-економічної інфраструктури, логістично-інформаційного забезпечення на рівні регіону;
- різний рівень конкурентоспроможності підприємницьких структур
- учасників кластеру;
- відсутність належного професійно-кваліфікаційного рівня, а також практичних навичок та умінь для організації кластерних об'єднань та забезпечення ефективної взаємодії між учасниками протягом тривалого періоду;

- низький рівень інвестиційної привабливості об'єднань, що включають в себе членів, що різняться за організаційно-правовими та мотиваційними критеріями;

- відсутність належної інституційної структури кластеру як форми вираження інтересів своїх членів, а також проблеми із його інтеграцією в систему загальнодержавних соціально-економічних заходів;

- ізолююче-обмежуючий вплив периферійного розміщення на рівень конкурентоспроможності суб'єктів малого аграрного бізнесу.

Необхідно враховувати той факт, що кожен кластер є унікальним утворенням, що формується під впливом соціально-економічних факторів, які, в свою чергу, обумовлюються загальнонаціональними та регіональними особливостями розвитку усіх складових даного утворення (підприємництва, державних інститутів, наукових центрів тощо).

Як зазначає І.О. Дегтярьова, ефективність кластерів обумовлена дією комплексу чинників, які мають важливе значення для їх функціонування та повинні еволюціонувати до певного рівня, зокрема культура ведення бізнесу, реалізація людського капіталу, рівень розвитку менеджменту, співпраці та ін. У зв'язку з їх «незрілістю» у світовій практиці існує багато кластерів, що не досягли успіху і не мають суттєвих конкурентних переваг. Тому в кожному конкретному випадку необхідний індивідуальний підхід до визначення технологій формування таких утворень у регіоні [57].

Важливе значення для забезпечення ефективного розвитку кластерних формувань має наявність активної позиції органів державної влади, перш за все, на рівні регіонів та муніципальних утворень, особливо у випадку створення кластерів, які мають аграрне спрямування і покликані об'єднувати представників малого та середнього аграрного підприємництва, а також працівників регіональних науково-навчальних центрів (рис. 5.1).

Необхідно відмітити, на загальнодержавному та регіональному рівнях характер діяльності державних інститутів в сфері сприяння

розвитку кластерного будівництва має певні відмінності В.Г. Водолазський виділяє наступні основні напрямки розвитку державно-приватного партнерства, як основи формування кластерів:

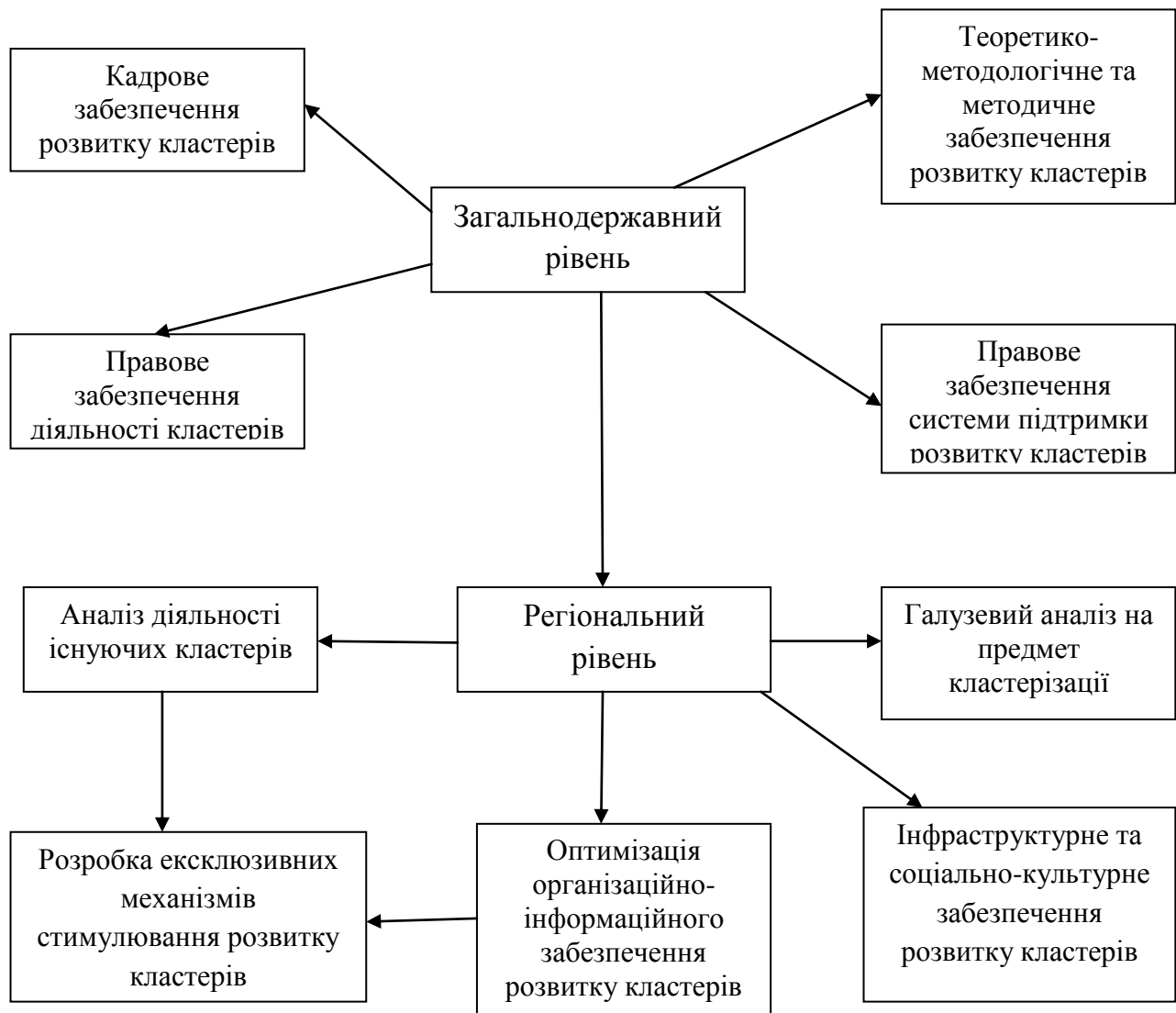


Рис. 5.1 – Механізм створення структур кластерного типу

Узагальнення автора на основі [129], [137], [147], [231]

1. Визначення стратегії формування та розвитку кластерів згідно програм, розроблених органами державної влади, якими визначаються контролюючі органи, визначається стратегія формування та розвитку кластерів, а також система моніторингу їхньої діяльності.

2. Реалізація окремих проектів та програм, що об'єднують бізнес-структури - потенційних учасників кластерів в єдиний технологічний та організаційний ланцюг.

3. Паралельна реалізація державних програм підтримки розвитку окремих підприємств або галузей із особистою зацікавленістю суб'єктів підприємницької діяльності у створення кластерних формувань. [231]

Аналізуючи сучасні реалії державної політики сприяння розвитку малого та середнього аграрного підприємництва, слід відзначити низьку імовірність урядових ініціатив щодо надання аграріям якихось преференцій, навіть в межах окремих державних галузевих програм.

Більш імовірним, на нашу думку, є активізація кластерного будівництва в межах співпраці бізнес-співтовариства та регіональних і муніципальних владних інституцій, яким для вирішення проблем розвитку міських та сільських громад необхідно створювати відповідний сприятливий соціально-економічний клімат.

На думку К.Г. Агаларової, до основних напрямів кластерної політики на рівні регіонів слід віднести зокрема:

- створення кластерів муніципальних підприємств, а також галузевих регіональних кластерів;
- створення умов для забезпечення саморозвитку кластерів, самовдосконалення інфраструктури та кваліфікаційного рівня осіб, що входять до структурних елементів даних утворень;
- створення соціальних та екологічних кластерів як основи реалізації програм регіонального розвитку [1].

На даний момент розроблено багато проектних моделей утворень кластерного типу, що передбачають участь представників вітчизняного та закордонного підприємництва, наукових та фінансових структур, державних установ. Відповідні кластери мають велику цінність як об'єкту досвіду та враховуються нами в процесі розробки власного проекту, метою якого є стимулювання конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств на засадах високого рівня товарності створюваної продукції.

Одним з таких прикладів є модель регіонального інноваційного кластеру (РІК), розробленого фахівцями вінницького соціально-

економічного інституту «Університет «Україна» та Ради з вивчення продуктивних сил України при НАНУ. РІК функціонує на договірних засадах з метою науково-технічного та виробничо-торговельного співробітництва учасників, здійснення ними спільної діяльності на основі координації управлінських рішень у сфері інвестиційної, фінансової та зовнішньоекономічної діяльності.

В структуру кластеру входять як суб'єкти господарювання та їхні об'єднання, зайняті у виробничій, торгівельній, фінансовій, інформаційно-аналітичній сферах діяльності, які можуть приймати участь у функціонуванні даного утворення в якості дійсних або асоційованих членів. Метою діяльності РІК є захист комерційних та інших інтересів його учасників, підвищення конкурентоспроможності, стимулювання розвитку та розширення ринків збуту товарів (робіт, послуг), що виробляються учасниками кластера, координування їх діяльності, реалізація спільних інвестиційних програм.[100]

До недоліків даного проекту слід віднести, на нашу думку, надмірне домінування інтересів крупного бізнесу, що виражається, перш за все, у переліку потенційних членів і обмежує напрями розвитку кластеру. Також автори моделі автоматично припускають наявність серед великої кількості підприємницьких структур необхідної чисельності кваліфікованих фахівців, обізнаних не тільки із особливостями налагодження міжгосподарських відносин в межах кластерного об'єднання, які суттєво відрізняються від аналогічних відносин в кооперативі, асоціації чи інших інтегрованих структур. На нашу думку, необхідною складовою ефективного функціонування такої складної багатоелементної структури є наявність єдиного інформаційно-аналітичного центру, який доцільно створювати на базі відповідного регіонального науково-навчального закладу.

Слід при цьому відмітити, що в матеріалах вітчизняних наукових розробок, присвячених забезпеченню інноваційного розвитку аграрного

бізнесу, як і інституту підприємництва взагалі, має місце розмежування понять «держава» та «наука», і даний факт є досить показовим, оскільки характеризує системну проблему інноваційного розвитку як вітчизняної економіки в цілому, так і аграрного сектору зокрема. За сучасних умов в результаті автономізації структурних елементів системи вищої школи кожен відповідний навчальний заклад має самостійно обирати стратегію самовиживання. В цьому аспекті для аграрних ВНЗів виконання функцій фасилітатора (організації, що сприяє кластерному розвитку) є запорукою постійної участі у забезпеченні розвитку економічної діяльності в регіоні, і, як наслідок, наявності постійного попиту на його освітні та науково-інформаційні послуги.

Так, зокрема, активно використовується кластерний підхід для забезпечення підвищення рівня конкурентоспроможності на базі Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Констатуючи невідповідність вітчизняного рівня розвитку вищої школи умовам економіки знань, факт відсутності систематичних контактів між бізнесом та наукою, а також ігнорування цього з боку державних інститутів, керівництво даного навчального закладу намагається адаптувати організацію освітнього процесу до вимог сучасної парадигми економічного розвитку.

Основними етапами впровадження кластерного підходу в НТУ «ХПІ» є наступні:

- 1.Визначення переліку релевантних кластерів.
- 2.Створення ініціативних експертних груп за кластерами.
- 3.Кластерні проекти. Інтернаціоналізація кластерів.[275]

Слід відзначити при цьому, що даний науково-освітній заклад в якості співпраці із представниками бізнес-структур розглядає переважно участь фахівців-практиків у освітньому процесі в якості індикатора конкурентоспроможності своєї основної продукції, не ставлячи перед собою завдань по забезпеченню розширення напрямків відповідної

співпраці. Також серед переліку технологічних кластерів ЄС, на які орієнтується НТУ «ХПІ» в процесі своєї діяльності, лише 15% так чи інакше відносяться до сфери аграрного підприємництва.

Приймаючи до уваги необхідність забезпечення науково обґрунтованого конкурентоспроможного розвитку системи середнього та малого аграрного бізнесу, нами пропонується до впровадження модель агроінноваційного кластеру, первісною базою для якого є відповідна підприємницька спільнота Запорізького регіону, тобто Запорізької області та певних районів сусідніх областей. Метою функціонування даного утворення є забезпечення конкурентоспроможного розвитку сфери середнього та малого аграрного бізнесу регіону, розробка економічного обґрунтування техніко-технологічних та організаційних схем функціонування господарств та міжгосподарських об'єднань з урахуванням природно-кліматичних умов, а також специфіки наявного ресурсного потенціалу.

Відмічаючи важливе значення забезпечення інноваційного розвитку сфери аграрного підприємництва регіону, доцільним є, на нашу думку, введення в структуру кластера інтегратора - підприємства або установи, що об'єднує навколо себе певну кількість бізнес-структур, надаючи їм можливість підвищувати рівень конкурентоспроможності в процесі взаємодії. Враховуючи реалії сьогодення, найбільш придатним для статусу інтегратора є регіональний науково-навчальний центр. В якості такого закладу нами обрано Таврійський державний агротехнологічний університет, який заснований у 1874 році у м. Мелітополі, а нині є вищим навчальним закладом IV рівня акредитації, сертифікованим відповідно до міжнародного стандарту ISO 9001:2008, будучи провідним освітньо-науково-методичним центром аграрної освіти в Південному регіоні України.

В університеті розроблено та впроваджено магістерські програми за спеціальностями: «Економіка», «Підприємництво, торгівля та біржова

діяльність», «Маркетинг», «Фінанси, банківська справа та страхування», «Облік і оподаткування», «Екологія», «Комп'ютерні науки та інформаційні технології», «Галузеве машинобудування», «Агрономія», «Електроенергетика, електротехніка та електромеханіка», «Агроінженерія», які враховують актуальні проблеми сільськогосподарського виробництва (рис. 5.2). –

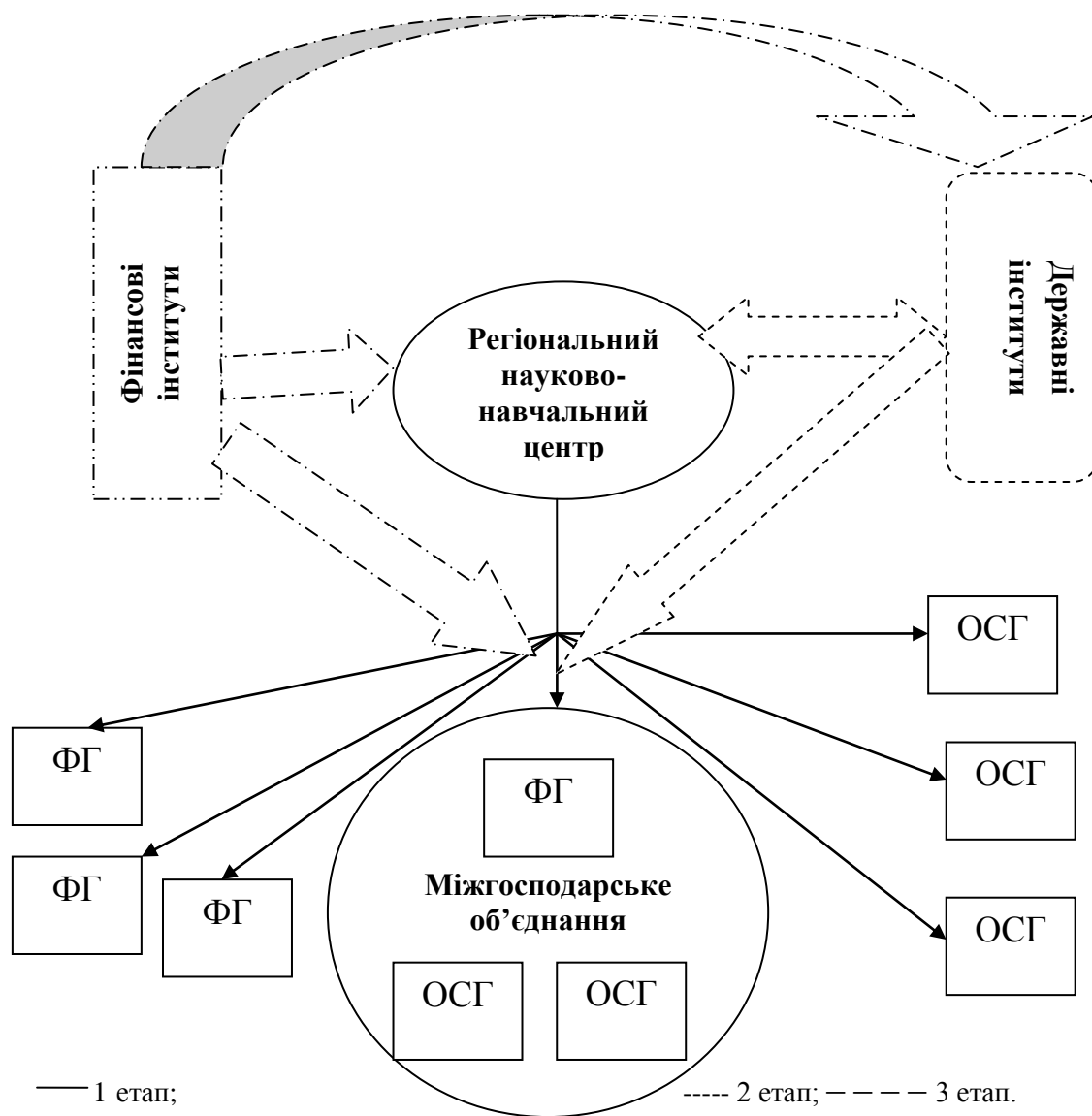


Рис. 5.2. – Процес створення агроінноваційного кластеру малих аграрних формувань

Колектив університету включає в себе 40 докторів наук, професорів, понад 230 кандидатів наук, доцентів, що відповідним чином характеризує його професійний рівень. Як вже відмічалось, формування

;агроінноваційного кластеру являє собою складний поетапний процес, кожна стадія якого повинна мати конкретну мету, завдання та способи їхнього досягнення. В даному випадку пропонується здійснити створення кластерного об'єднання протягом трьох етапів.

Етап 1. Формування взаємозв'язків «наука-споживач» у формах «наука-бізнес» та «наука-населення».

Метою даного етапу є створення базових міжінституційних зв'язків, які забезпечуватимуть продуктивну співпрацю суб'єктів малого та середнього аграрного бізнесу із зовнішнім середовищем, в даному випадку регіональним науково-навчальним центром. Також важливим є створення умов для активізації кооперативного будівництва в сфері аграрного виробництва як засобу стимулювання товарної групи селянських домогосподарств регіону до юридичної легалізації в якості суб'єкту підприємницької діяльності.

Водночас представники бізнес-структур також мають взяти на себе певні зобов'язання щодо забезпечення життєздатності кластерного утворення. Таким чином, основними завданнями на першому етапі формування для учасників кластеру є наступні.

1. Встановлення постійних взаємовигідних міжгосподарських зв'язків в межах формальних (кооперативно-корпоративних) та неформальних об'єднань, метою яких є підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єктів аграрного виробництва за рахунок оптимізації використання наявного ресурсного потенціалу.

2. Визначення характеру інформаційних потреб для аграріїв-членів кластеру та розробка заходів щодо їхнього задоволення. Сюди слід віднести як безпосереднє надання інформаційно-консультаційних послуг, так і формування системи підготовки кадрів для ефективного ведення економічної діяльності суб'єктів малого та середнього бізнесу.

3. Постійний моніторинг функціонування аграрного виробництва в масштабі регіону, виявлення визначальних тенденцій та трендів.

Етап 2. Інтеграція в систему загальнонаціональних, регіональних та муніципальних програм соціального-економічного розвитку. Залучення до співпраці представників владних структур, перш за все, на регіональному та місцевому рівні, доцільно здійснювати, на нашу думку, вже демонструючи результати плідної співпраці наукової та бізнес-спільноти і здатність приймати участь у вирішенні соціально-економічних проблем регіону. Особливо актуальним останній аспект функціонування кластеру є в умовах реалій сьогодення, коли, під час реформи системи місцевого самоврядування, а також в результатів кризових явищ, обсяг матеріально-технічної та фінансової підтримки в регіони скоротився до мінімуму. Основними завданнями для кластеру та його складових на даному етапі розвитку мають бути наступні.

1. Розробка наукового обґрунтування регіональних програм розвитку аграрного підприємництва та процесу розбудови сільських територій.

2. Визначення пріоритетів економічного розвитку регіону, враховуючи загальнонаціональні та світові тренди.

Етап 3. Набуття кластером статусу інвестиційного об'єкту, залучення в систему фінансових відносин як повноцінного члена. Формування партнерських відносин із елементами фінансової сфери (банки, страхові компанії, інвестиційні фонди тощо) доцільно активізувати, на нашу думку, лише здобувши статус регіонального інституту, який виконує не лише суто економічні, а й соціальні та державницькі функції, що відповідним чином впливає на стійкість кластеру та конкурентоспроможність його структурних елементів, перш за все фермерських господарств як підприємницького базису даного утворення. Основними завданнями на даному етапі є наступні.

1. Створення з боку місцевої влади пільгових умов для фінансування розвитку регіонального підприємництва, розробки

відповідного нормативно-правового забезпечення для банківських установ, кредитних спілок та ін.

2. Розробка в межах кластеру науково обґрунтованих бізнес-проектів, які передбачають залучення додаткового та фінансування на коротко- та середньостроковий термін, а також мають механізм відкритого та прозорого контролю за витратами фінансових коштів.

Реалізація агроінноваційного кластеру дозволить фермерським господарствам отримати наступні преференції для конкурентоспроможної економічної діяльності.

1. Підвищення кваліфікаційного рівня членів-власників фермерського господарства, а також найманих працівників.

2. Переведення процесу планування господарської діяльності та здійснення виробничого процесу на науково обґрунтовані засади.

3. Можливість інтеграції до комплексу регіональних соціально-економічних програм, наслідком чого є потенційне отримання грантових коштів для виконання відповідних пунктів.

4. Підвищення загального іміджевого статусу фермерського господарства як учасника наукових та соціально-економічних проектів.

5. Стимулювання членів-власників до подальшої активної трудової участі в діяльності господарства.

Таким чином, реалізуючи на практиці проект агроінноваційного кластеру, можливо не тільки забезпечити підвищення рівня конкурентоспроможності фермерських господарств на засадах інноваційності та високого рівня товарності, оскільки є основою даного утворення, а й створити умови для залучення додаткових інвестицій в економіку регіону, стимулюючи при цьому процес розбудови сільських територій. Окрім цього, даний проект дозволить створити реальний стимул для активізації регіонального розвитку сімейних ферм як взаємопов'язаних суб'єктів аграрного підприємництва та формування якісно нового типу вітчизняного села.

5.3. Розвиток персоналу фермерських господарств у забезпеченні конкурентоспроможності виробництва сільськогосподарської продукції

Специфіка питання кадрового забезпечення розвитку фермерського господарства значною мірою обумовлена соціально-економічною та організаційною неоднорідністю серед представників даного сегменту аграрного підприємництва, куди входять, як формально фермери, а фактично приватні підприємці, що використовують переважно найману працю, так і реальні фермерські господарства, де наймані працівники виконують сезонні роботи або займаються вузькоспеціалізованою висококваліфікованою діяльністю (ведення звітності, налагодження програмного забезпечення тощо).

З одного боку, метою будь-яких заходів в сфері розвитку фермерських господарств є стимулювання ефективного функціонування саме сімейних форм аграрного підприємництва, що являють собою не формальні, а реальні виробничі одиниці даного організаційно-правового типу. Водночас, за умов високого рівня безробіття, що характерне для сучасної сільської місцевості, доцільно розглядати будь-які шляхи підвищення зайнятості сільського населення. Також слід відмітити, що для приватних фермерських господарств характерним є більш високий рівень спеціалізації, можливість залучення кваліфікованих фахівців, що сприятиме припиненню процесу депопуляції в системі сільських територій.

В цьому аспекті питання, пов'язані із удосконаленням системи заходів, спрямованих на підвищення мотивації, розвитку персоналу фермерських господарств набувають особливого значення. Необхідно відмітити, що існує певна неузгодженість щодо термінологічної ідентифікації осіб, які зайняті трудовою діяльністю в даних сегментах аграрного підприємництва, зокрема, чи доцільно відносити до категорії

«персонал» членів-власників фермерського господарства, серед яких можуть бути неповнолітні особи.

Термін «персонал» розглядається як сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності. Також дане поняття може трактуватися як сукупність людей зі складним комплексом індивідуальних якостей - соціальних, психологічних, професійних, мотиваційних та ін., наявність яких і відрізняє їх від речовинних факторів виробництва (сировини, машин, енергії, капіталу)[69].

За характером виконуваних функцій персонал підприємства поділяється на наступні категорії:

1. Керівники – працівники, які організують процес виробництва і здійснюють управління діяльністю підприємства, а також його структурних підрозділів, їх заступники.

2. Спеціалісти – працівники, що зайняті спеціальними інженерно-технічними, економічними та іншими роботами, здійснюють організаційно-економічну та обліково-аналітичну діяльність.

3. Службовці – працівники, які забезпечують процес документообігу, а також здійснюють певні адміністративно-господарські роботи.

4. Робітники – працівники, які зайняті безпосередньо у виробництві продукції, а також забезпечують її доведення до споживача або створюють умови для належного здійснення виробничого, процесу. Також до цієї групи відносять осіб, що виконують технічно-обслуговуючі функції.[253]

Однією з особливостей фермерського господарства є використання в якості ресурсної бази (трудових, майнових та інших видів ресурсів) членів селянської родини, що відповідає положенням Закону України «Про фермерське господарство». Згідно ч.1 ст.3 Закону України «Про фермерське господарство», членами фермерського господарства не можуть бути особи, що працюють у ньому за трудовим договором (контрактом). І,

навпаки, члени такого господарства не можуть оформитися на роботу у це господарство за трудовим договором[243].

Питання розподілу доходів, отриманих за результатами виробничо-господарської діяльності між членами родини, регулюються сімейним законодавством, а підстави для застосування відповідних нормативно-правових актів виникають у випадку трансформації структури родини як соціально-економічного утворення (розлучення, вихід дітей із складу тощо) і незгодженості сторін відносно прав власності на певні майнові об'єкти. Таким чином, членів родини, зайнятих у трудовій діяльності фермерського господарства, ми можемо віднести до категорії «персонал», оскільки вони не тільки приймають участь у економічній діяльності даної підприємницької одиниці, а й мають можливість отримувати певну частку від доходу господарства, виходячи із особливостей соціальних відносин в межах конкретної родини.

Необхідно відмітити, що Державним стандартом професійно-технічної освіти України у 2016 році виділяється в якості окремої професії «робітник сільського господарства», при чому в процесі відповідного професійного навчання можливо отримати кваліфікацію «робітник фермерського господарства 4-го розряду» [257]. Водночас аналіз структури даного документу свідчить про суттєві недоліки щодо практичної відповідності компетентнісної наповненості даного навчального курсу та вимогам конкурентоспроможного функціонування фермерського господарства як підприємницької одиниці.

Так, зокрема, до професій, на який будується відповідна кваліфікаційна програма, входять тваринник, дояр, слюсар з ремонту сільськогосподарських машин та устаткування, тракторист-машиніст сільськогосподарського виробництва, водій автотранспортних засобів. Оцінка ефективності використання ресурсів, а також загальної результативності виробничої діяльності може розглядатися лише у напівфакультативному форматі під час засвоєння дисциплін «Основи

галузевої економіки та підприємництва», а також «Основи бухгалтерського обліку, кредитування та оподаткування фермерських господарств», причому обсяг навчальних годин на кожну з названих дисциплін є мінімальним.

Ще одним важливим недоліком даного кваліфікаційного підходу є фактичне ігнорування його авторами необхідності набуття навіть звичайному працівнику фермерського господарства практичних навичок та знань в сфері організації переробки сільськогосподарської сировини, хоча б на примітивному рівні. За сучасних умов проблема протистояння інтересів сільськогосподарського виробника та проміжного споживача його продукції (переробного підприємства або торгівельної мережі) залишається невирішеною і іноді набуває особливої гостроти.

В цьому аспекті створення самостійної системи переробки виробленої продукції є одним із шляхів підвищення конкурентоспроможності для вітчизняних аграріїв, що, в свою чергу, потребує від працівників відповідних компетенцій, як в загально-технологічній сфері (принципи організації різних видів переробки, кустарні способи переробки та зберігання сировини тощо), так і здатності орієнтуватися в існуючих сучасних технічних заходах по переробці сільськогосподарської сировини, що призначені для застосування в малих аграрних підприємствах, особливостях їхньої експлуатації, позитивних сторонах та недоліках.

Також слід відмітити практичну відсутність реальної підготовки даного фахівця в сфері економіки, оскільки заявлена кількість дисциплін (дві) та мінімальний обсяг часового навантаження є тільки марнуванням часу, оскільки не тільки не дають можливості отримувати практичні знання щодо оцінки ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, а й не розглядають (окрім окремих аспектів оподаткування) специфіки функціонування фермерського господарства як унікальної форми вітчизняного аграрного підприємництва та соціально-економічного

інституту, його значення в системі сільських територій. Сюди ж слід віднести необхідність отримання базових знань з питань створення та організації подальшого функціонування міжгосподарських об'єднань, оскільки самостійне виживання за умов глобалізації вітчизняного економічного простору є для вітчизняного фермера малоімовірним.

Причиною ситуації, що склалася, є підхід до професії робітника фермерського господарства з позиції ієрархії звичайного сільськогосподарського підприємства, коли функції оцінювання ефективності господарської діяльності покладаються виключно на спеціалістів або керівників. При цьому необхідно відзначити, що професії «керівник фермерського господарства», як і «службовець фермерського господарства» у кваліфікаційному переліку відсутні. Окрім цього, як відомо, переважна більшість сільськогосподарських підприємств колгоспно-радгоспного типу, на компетенції працівників яких вочевидь орієнтувалися автори даного стандарту професійно-технічної освіти, не мали можливості самостійно організувати переробку власної сировини, а також не мали змоги виходити на кінцевого споживача через власну реалізаційну мережу.

Сучасні підприємницькі структури, що функціонують в системі багатовекторної аграрної економіки, мають можливості для різновекторного розвитку, що і необхідно використовувати, самостійно обираючи характер економічної діяльності. Саме тому, на нашу думку, член фермерського господарства чи наймана на постійних засадах особа, повинна мати широке коло професійних компетенцій або базових знань, що дають їй можливості для свідомого вибору подальшого розвитку як фахівця в сфері аграрного підприємництва. В цьому аспекті надзвичайно важливим є роль державних інститутів, як на рівні центральної та регіональної влади, так і серед національних і, перш за все, регіональних науково-навчальних закладів.

На думку О.С. Бакуліної та Т.О. Зінчук, держава має виступати головним інвестором системи освіти, оскільки такі витрати мають суспільно корисну цінність. Інвестиції у людський капітал можуть бути спрямовані у різні складові: освіту, професійну підготовку, тощо. Зокрема, на розвиток освіти в Україні у 2012 р. було виділено 6% ВВП, в той час, як у країнах ЄС видатки на розвиток науки у середньому складають 2% ВВП, освіти – 10-12% ВВП. Вкладення коштів бюджету ЄС у людський капітал фермерських господарств Польщі до 2013 р. становить 8,1 млрд євро або 11,3% загального плану розвитку сільських територій[23].

За умов, коли фінансування науково-навчальних проєктів знаходиться на незадовільному рівні, єдиним найбільш реальним засобом для самовиживання в сучасному кризовому стані, як для аграрного підприємництва, так і для аграрної науки, є інституціоналізація, тобто набуття рис та статусу повноцінного інституту. Позитивно вплинути на існуючий стан речей може, на нашу думку, налагодження плідної співпраці представників малого аграрного бізнесу та регіональних науково-навчальних центрів, які мають відповідний науковий та педагогічний потенціал для надання можливості вітчизняним фермерам не тільки здобувати необхідні навички в сфері здійснення кооперативної діяльності, а й вирішувати конкретні виробничо-господарські питання з урахуванням особливостей нормативної бази, сучасних техніко-технологічних розробок тощо. Також за допомогою наукових центрів можливо забезпечити координацію діяльності фермерських господарств у вирішенні важливих регіональних соціально-економічних проблем.

О.В. Чаянов, один з найбільш відомих дослідників феномену безнайманого сімейно-трудового господарства, виділив основні відмінності сімейно-трудового господарства від класичної фірми, а саме: використання власної праці у виробничій діяльності, біологічний характер розвитку, трудоспоживчий баланс як основний критерій оцінки. Основними обмежувачами для розширення господарської діяльності

селян свого часу була нестача оборотних коштів, монопольний диктат місцевих крамарів, а також відсутність професійних навиків, необхідних для організації конкурентоздатного виробництва. Як один з шляхів вирішення даного комплексу проблем О.В. Чаянов пропонував створення системи виробничих і обслуговуючих кооперативів на базі селянських господарств.

Однією з умов ефективного функціонування суб'єктів господарювання в сучасних умовах є наявність техніко-технологічного забезпечення, а також відповідний рівень кваліфікації працівників. Необхідно відзначити, що модель постіндустріальної економіки, або "економіки знань", яка формується в усіх галузях економічного простору розвинених країн, висуває якісно нові вимоги до системи кадрового забезпечення та кваліфікаційного рівня працівників.

Як відмічає В.К. Збарський, сучасний розвиток виробництва стає неможливим без застосування останніх досягнень науки і техніки – інформаційних технологій, передових засобів комунікації, автоматизації тощо. Це висуває високі вимоги до кваліфікації робочої сили, які в силу об'єктивних причин не завжди можна виконати в умовах сільської місцевості. Для розвитку малого підприємництва це є структурною невідповідністю робочих місць і кваліфікації персоналу [112].

Необхідно відзначити, що в даному аспекті малий аграрний бізнес відчуває суттєві проблеми. Існуюча система підготовки фахівців для аграрного сектору економіки в переважній більшості орієнтована на задоволення потреб великих сільськогосподарських підприємств колгоспно-радгоспного типу, для яких було характерним наявність потужної власної матеріально-технічної бази, земельних ресурсів та великий штат працівників.

Крупні аграрні компанії, які також відчувають суттєві проблеми із кадровим забезпеченням, намагаються вирішити їх самостійно, здійснюючи навчання власних співробітників або шляхом створення

спільних навчальних програм. Як відмічає керівник наглядової ради компаній АМАКО В. Скоцик, ми співпрацюємо і з аграрними університетами щодо поширення і впровадження сучасних агротехнологій. Зокрема, цьогоріч під час саміту "Україна і партнери" ми підписали масштабний проект із Національним університетом біоресурсів і природокористування. За п'ять років ми маємо переобладнати виробничу базу університету за сучасними технологіями. Таким чином, вирішиться проблема недостатнього матеріального забезпечення в межах одного університету [332].

Проте дана практика можлива лише за умов наявності потужної стратегічної бази та функціонування на принципах стратегічного планування. Виробничо-господарська діяльність фермерських господарств, приватних підприємців та господарств населення здійснюється за іншими базовими принципами, а мотивація сімейно-трудова господарств (фермери, особисті селянські господарства) суттєво відрізняється від мотивації класичної підприємницької структури. Таким чином, підготовка кадрів для малих форм аграрного виробництва за технічними, економічними напрямками, а також в сфері рослинництва та тваринництва повинна мати відповідні відмінності. Водночас слід відзначити, що даний процес є досить складним і потребуватиме значних зусиль, в першу чергу, з боку адміністрації та науково-педагогічних працівників регіональних навчально-наукових центрів (табл. 5.3).

Аналізуючи перспективи розвитку малих форм аграрного виробництва, визначено наступні напрями забезпечення функціонування селянських господарств на засадах підприємництва:

1. Забезпечення сімейно-трудова форми функціонування господарства як базової складової розвитку сільських територій.
2. Стимулювання переходу селянських домогосподарств на товарні засади сільськогосподарського виробництва із забезпеченням одночасної диверсифікації господарської діяльності на рівні села.

SWOT – аналіз перспектив підготовки кадрів для селянських господарств*

	Позитивний вплив	Негативний вплив
Внутрішнє середовище	Підвищення статусу навчального закладу, рівня його конкурентоспроможності як центра надання практично необхідних інформаційних послуг, підвищення рівня зайнятості науково-педагогічного складу	Відсутність належного методичного забезпечення, недостатня практична підготовка педагогічного складу, відсутність практики створення альтернативних освітніх програм
Зовнішнє середовище	Необхідність наявності професійних навиків у представників малого аграрного бізнесу як невід'ємна складова здійснення конкурентоспроможної економічної діяльності	Низький рівень взаємодії з представниками малого аграрного бізнесу, відсутність реальної підтримки з боку структур Міністерства освіти та науки

*Дослідження автора

3. Активне залучення особистих селянських господарств до системи вітчизняного аграрного виробництва як суб'єктів економічних відносин шляхом створення кооперативних об'єднань.

4. Підготовка фахівців для особистих селянських господарств з метою забезпечення масового переходу дрібнотоварного сектору аграрного виробництва на якісно новий рівень функціонування та розбудови сільських територій. [135]

Результати проведеного SWOT – аналізу доводять, що реалізація даного проекту, з одного боку, передбачає суттєві трансформації в системі навчально-методичного забезпечення, їх змістовної частини. Водночас посилюються вимоги до практичного наповнення навчальних дисциплін. Не залишається поза нашою увагою той факт, що 4-6 річний термін навчання не відповідає потребами сімейно-трудового господарства як економічної одиниці.

На нашу думку, в основу формування системи кадрового забезпечення для ефективного функціонування суб'єктів малого аграрного виробництва мають бути закладені наступні принципи.

1. Адаптивність до економічних умов та особливостей функціонування малих аграрних виробництв, перш за все, сімейно-трудового способу господарювання.

Переважає більшість селянських господарств використовують сільськогосподарську техніку на засадах оренди, маючи у володінні засоби малої механізації. Близько 65% сільських домогосподарств, за даними державної служби статистики, використовують для сільськогосподарського виробництва земельні ділянки до 2 га, застосовуючи у більшості випадків працю членів родини. Тому побудова навчального процесу на базі аналізу господарської діяльності крупнотоварних підприємств для осіб, які працюють за принципами сімейно-трудового селянського господарства, є недоречним та недоцільним.

2. Відхід від класичної багаторічної системи подання матеріалу та оптимізація системи контролю якості знань.

Виробнича діяльність селянського господарства характеризується консервативністю та відсутністю складної системи виробничих та організаційно-економічних відносин. Основною вимогою до фахівця, зайнятого в даній формі аграрного виробництва має бути наявність відповідних практичних навиків в сфері виробництва продукції, її зберігання, переробки та реалізації.

В цьому зв'язку доцільним є створення системи 1-2 річних спеціальних курсів з підготовки вузькопрофільних фахівців, які мають спеціалізуватися на окремих напрямках економічної діяльності (виробництво, переробка, та збут), враховуючи специфіку окремих видів продукції. Цілком обґрунтованим, на нашу думку, є запровадження дворівневої системи підготовки, а саме рівнів кваліфікації "Виробник" та "Менеджер", причому необхідно забезпечити взаємопов'язаність курсів, однак разом із цим зберегти самодостатність кожного з них.

3. Постійний моніторинг тенденцій розвитку галузі, а також врахування вимог та побажань селян-клієнтів.

Необхідною умовою забезпечення стабільного попиту на інформаційні послуги даного типу є здатність до удосконалення навчальних програм на основі аналізу новацій техніко-технологічного плану, а також змін нормативно-правової бази та трансформацій в системі державної економічної політики в сфері аграрного підприємництва.

4. Підвищення рівня практичного наповнення навчальних курсів та відповідальності за їхній зміст.

Існуюча навчальна програма підготовки фахівців-аграріїв містить в собі низку дисциплін, які не мають навіть опосередкованого відношення до переліку практичних компетенцій майбутнього сільгоспвиробника, зайнятого в сімейно-трудоному господарстві (історія, філософія тощо). Також, на нашу думку, слід суттєво обмежити обсяг навантаження з дисциплін, що носять додатковий характер по відношенню до основного напрямку (виробництво продукції рослинництва, переробка сільськогосподарської продукції та ін.). Необхідно виходити з того факту, що головною метою навчання для членів сімейно-трудоного селянського господарства має стати не набуття ними кваліфікаційного рівня, затвердженого дипломом державного зразка, а здобуття практичних знань та навиків, необхідних для ведення ефективної виробничо-господарської діяльності.

5. Практичне впровадження набутих знань та навиків як обов'язкова умова та показник результативності.

Оскільки основним критерієм якості отриманих знань має стати ступінь їхнього практичного впровадження на базі конкретного господарства, то доцільним, на нашу думку, є кореляція навчального матеріалу курсу із економічною діяльністю модельного або реального селянського господарства. В процесі навчання майбутній фахівець повинен мати змогу практично реалізовувати набуті знання, самостійно

пересвідчуючись у їхній практичній цінності. В цьому зв'язку особливо важливим є визначення впливу набутих знань на підвищення рівня добробуту селянської родини.

Аналіз даних структури освітнього рівня голів сільських домогосподарств доводить, що понад 20% керівників малих форм аграрного виробництва мають освіту вище середнього рівня (табл.5.4). При цьому питома вага голів із повною вищою освітою за останні роки дещо зростає (2013 рік – 7,55%, 2014 рік – 8,05%, 2015 рік – 8,23%, 2016 та 2017 роки – 8,3%).

Таблиця 5.4

Динаміка структури освітнього рівня голів сільських домогосподарств України, %*

Найменування показників	Рік						2017 до, +/-	
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2012	2016
Голови господарств, що мають освіту	98,41	98,48	98,74	98,63	98,74	98,61	0,2	-0,13
повну вищу	7	7,55	8,05	8,23	8,34	8,33	1,33	-0,01
базову вищу	2,15	1,61	1,22	1,6	1,1	1,08	-1,07	-0,02
неповну вищу	10	10,55	14,41	13,12	11,8	11,92	1,92	0,12
повну загальну середню	44,65	46,19	44,43	46,21	46,4	46,35	1,7	-0,05
базову загальну середню	20,46	19,79	19,26	18,34	18,9	18,85	-1,61	-0,05
початкову загальну	14,15	12,79	11,37	11,13	12,2	12,08	-2,07	-0,12
Голови господарств, що не мають початкової загальної освіти	0,25	0,09	0,1	0,25	0,13	0,18	-0,07	0,05
Голови господарств неписьменні	1,34	1,43	1,16	1,12	1,13	1,21	-0,13	0,08
Разом	100	100	100	100	100	100	X	X

*Розраховано за даними державної служби статистики України

Таким чином ми бачимо, що необхідність наявності профільної вищої освіти для здійснення ефективної економічної діяльності не є сумнівом для голів сільських домогосподарств. Водночас, враховуючи ті зміни, які відбуваються нині у вітчизняній системі вищої освіти, коли

переважна більшість випускників шкіл (особливо сільських) в принципі не здатна відповідати існуючим вимогам до абітурієнтів, а також приймаючи до уваги вже заявлені особливості господарської діяльності селянських господарств, запропоновані зміни до кадрового забезпечення аграрного сектору є, на нашу думку цілком обґрунтованими. Приймаючи до уваги зазначені обставини, доцільним, на нашу думку, є введення до Державного стандарту професійно-технічної освіти професії «фермер», що, в свою чергу, свідчитиме про визнання вітчизняного фермерства як повноцінного інституту і сприятиме підвищенню кваліфікаційного рівня осіб, зайнятих у даному сегменті аграрного підприємництва.

Слід відзначити, що на сьогоднішній день має місце певна термінологічна неузгодженість у визначенні функцій та повноважень особи, яка реєструє сімейне сільськогосподарське підприємство, що має відповідний особливий статус, причому сам фермер згадується лише як суб'єкт майнових правовідносин, а його професійна відповідність в процесі утворення даної підприємницької одиниці визначається досить формально. Саме цим фактом обумовлений цілий спектр проблем, з якими стикається значна кількість господарств в процесі адаптації до вимог конкурентного середовища, що останнім часом постійно змінюється.

З метою детального вивчення специфіки набору вмінь та навичок, що є необхідними для членів-власників фермерського господарства нами було проведено анонімне опитування серед голів та членів даних суб'єктів аграрного підприємництва. Було опитано 567 респондентів, серед яких 548 здійснюють свою економічну діяльність в степовій зоні України. Орієнтуючись на результатах опитування, ми вважаємо, що до переліку професійних компетенцій особи, яка планує здобути професію «фермера» слід віднести наступні.

1. Обирати техніко-технологічний режим вирощування продукції рослинництва з урахуванням ресурсного потенціалу господарства, а також динаміки ринкової кон'юнктури. Самостійно виконувати

сільськогосподарські і меліоративні роботи відповідно до вимог агротехніки та агротехнології. Підготовлювати, висівати, висаджувати посівний та садильний матеріал. Комплектувати машинно-тракторні агрегати.

2. Виконувати транспортні роботи на тракторах, автомобілях категорій з додержанням правил дорожнього руху та правил перевезення вантажів. Проводити технічне обслуговування тракторів, автомобілів, сільськогосподарських і меліоративних машин та пристроїв до них, визначати та усувати несправності.

3. Проводити технічне обслуговування, ремонт, налагодження та регулювання машин і обладнання тваринницьких ферм та комплексів. Читати нескладні машинобудівні креслення, схеми, користуватись інструкціями з експлуатації машин. Готувати транспортні засоби та сільськогосподарські машини до зберігання. Контролювати витрати паливно-мастильних матеріалів на виконувану роботу. Оформляти первинні документи з обліку робіт на машино-тракторних агрегатах, шляхові документи.

4. Виконувати ручні та механізовані роботи з догляду за худобою та птицею. Брати участь у проведенні профілактичних заходів щодо запобігання захворюванням тварин. Організовувати зберігання, транспортування та реалізацію продукції тваринництва. Обирати оптимальну технологію вирощування худоби та птиці, виходячи з наявного ресурсного потенціалу, а також динаміки ринкової кон'юнктури.

5. Вести документи первинного бухгалтерського обліку, та самостійно складати форми звітності для потреб господарства. Систематизувати дані щодо діяльності господарства та формування відповідної інформаційної бази. Аналіз системи показників, що відображає розвиток фермерського господарства як соціально-економічної одиниці. Дослідження впливу зовнішніх факторів на розвиток фермерського господарства, використання методів статистичного аналізу, статистичне

моделювання та прогнозування подальшої діяльності, використання сучасних інформаційних технологій обробки та аналізу даних для прийняття управлінських рішень, складання аналітичних оглядів.

6. Планувати процес економічної діяльності господарства, враховуючи його соціальну динаміку, макро- та мікроекономічні тренди, створювати міжгосподарські об'єднання кооперативно-корпоративного типів, формувати елементи системи соціального партнерства на рівні сільських територій.

В процесі здобуття наведених компетенцій, за рахунок досконалішої оцінки результативності використання наявного ресурсного потенціалу аграрій матиме змогу не лише забезпечити конкурентоспроможне функціонування власного господарства, а й більш активніше інтегруватися у систему регіональних інституційних зв'язків (табл.5.5).

Таблиця 5.5

Вплив освітнього рівня голів фермерських господарств Мелітопольського району Запорізької області на забезпечення конкурентоспроможності їхньої продукції, 2017 р.*

Група фермерських господарств за рівнем освіти їх голів	Показники конкурентоспроможності продукції			
	в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, тис. грн			рівень рентабельності усієї діяльності, %
	Дохід	прибуток	найманих працівників, осіб	
мають повну вищу освіту 12 осіб	1128,8	976,3	17	112,1
повну загальну середню 33 особи	1223,1	780,3	18	99,7
початкову загальну 10 осіб	543,2	341,4	3	56,2
не мають початкової загальної освіти 6 осіб	502,9	204,2	-	43,1
Всього - 61	626,7	307,5	61	89,3

Джерело: Дані Головного управління статистики у Запорізькій області за 2017 рік. Примітка: всього фермерських господарств у районі 147, прийнято у дослідженні 61 фермер.

У вибірку взято фермерські господарства, які спеціалізовані на вирощуванні зернових культур та соняшнику. В структурі товарної

продукції галузі рослинництва господарств названі культури займають понад 99%. Набуваючи теоретичних знань та практичних навичок в галузі соціально-економічного організаційного будівництва, вітчизняні фермери нарешті отримують реальні можливості для інституціоналізації та здобудуть відповідні важелі для активної участі у формуванні державної галузевої політики, а також державної політики в сфері розвитку сільських територій.

Особливо важливим є універсальний характер набутих знань, використання методичних підходів щодо оцінки ефективності діяльності сімейних підприємств, як в сільському господарстві, так і в інших галузевих напрямках, що підвищує рівень попиту на відповідний інформаційний продукт.

5.4. Прогнозування перспектив розвитку конкурентоспроможності фермерських господарств

Аналізуючи перспективи розвитку вітчизняного фермерства як повноцінної складової системи аграрного підприємництва в економіці України, нами приймалися до уваги наступні аспекти функціонування аграрного виробництва.

1. Стимулювання розвитку сімейних ферм має призвести до певних трансформацій в структурі суб'єктів аграрного виробництва шляхом скорочення частки особистих селянських господарств та відповідного збільшення питомої ваги сільськогосподарської продукції, що вирощується серед аграрних підприємств сімейного типу. Разом із цим, внаслідок «фермеризації» особистих селянських господарств прогнозується зростання частки овочевої та плодово-ягідної продукції, що вирощується фермерами, що, в свою чергу, має позитивно вплинути на рівень диверсифікації економічної діяльності представників даної складової аграрного підприємництва.

2. Процес еволюції дрібнотоварного сектору аграрного виробництва, а саме перехід фактично товарної групи селянських господарств на

підприємницькі засади економічної діяльності офіційно має відповідним чином позначитися на загальному рівні ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, що створюється вітчизняними фермерами. Причиною цього є, на нашу думку, той факт, що селянські господарства, які ефективно функціонували в умовах конкурентного середовища неофіційно, отримавши легальний правовий статус, матимуть змогу повноцінно співпрацювати із своїми бізнес-партнерами, а також будуть здатні самостійно реалізовувати власну продукцію для подальшої переробки.

3. Підвищення ступеня активності співпраці зазначеної групи аграріїв із регіональними науково-навчальними центрами на принципах взаємної вигідності та спільних інтересів сприятиме зростанню рівня конкурентоспроможності функціонування фермерських господарств за рахунок запровадження техніко-технологічних та організаційних рішень, адаптованих до соціально-економічних умов діяльності конкретного суб'єкта господарювання. Одним з напрямків підвищення рівня конкурентоспроможності в даному аспекті має стати адаптація професійно-кваліфікаційного рівня осіб, що займаються виробничо-господарською діяльністю у фермерському господарстві на постійних засадах, перш за все, членів-власників.

Враховуючи викладене вище, нами прогнозується, що до 2030 року в структурі посівних площ під культури, які вирощуються у фермерських господарствах, відбудуться певні зміни, обумовлені зростанням кількості сімейних ферм, а також підвищенням рівня екологічної відповідальності підприємницької діяльності серед представників даного сегменту системи аграрного виробництва. Зокрема, планується, що частка площ під зерновими культурами повільно, але поступово зростатиме і досягне 67,2%, що на 7 пунктів перевищує аналогічний показник 2017 року (табл.5.5). Відповідний галузевий напрямок активно розвинуто серед сільських домогосподарств, які є об'єктом програми створення сімейних

ферм, внаслідок чого «фермеризація» дрібнотоварного сектору аграрного виробництва має відповідним чином вплинути на структуру землекористування вітчизняних фермерів.

Таблиця 5.5

Прогноз динаміки структури посівних площ фермерських господарств України, %

Найменування культур	Фактично			Прогноз 2030	Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації
	2005	2010	2017			
Зернові та зернобобові	69,04	60,66	60,3	67,2	$y = -0,0008x^4 + 0,0377x^3 - 0,4463x^2 + 0,466x + 69,928$	$R^2 = 0,8896$
Соняшник	24,62	24,46	22,1	18,7	$y = -8E-06x^6 + 0,0005x^5 - 0,0082x^4 + 0,0366x^3 + 0,2986x^2 - 2,26x + 26,789$	$R^2 = 0,8878$
Соя	2,63	4,68	8,8	8	$y = -1E-05x^6 + 0,0009x^5 - 0,023x^4 + 0,2878x^3 - 1,6631x^2 + 4,3232x - 1,075$	$R^2 = 0,9428$
Плодово-ягідні культури	0,31	0,32	0,39	3,7	$y = 0,1751e^{0,1x}$	$R^2 = 0,77$
Овочі відкритого ґрунту	0,42	0,38	0,29	0,55	$y = 3E-07x^6 - 2E-05x^5 + 0,0006x^4 - 0,0074x^3 + 0,0483x^2 - 0,151x + 0,5909$	$R^2 = 0,8269$
Картопля	0,21	0,28	0,25	0,41	$y = 3E-07x^6 - 2E-05x^5 + 0,0008x^4 - 0,012x^3 + 0,0878x^2 - 0,2611x + 0,4374$	$R^2 = 0,7437$
Інші культури	3,08	9,23	7,87	1,44	$y = 2E-06x^6 - 0,0002x^5 + 0,0049x^4 - 0,0656x^3 + 0,2929x^2 + 0,66x + 1,7746$	$R^2 = 0,7239$
Разом	100	100	100	100	X	X

Водночас, прогнозуючи значення питомої ваги посівних площ під сою та соняшник, нами приймалася до уваги необхідність практичної реалізації державних заходів, спрямованих на підвищення рівня екологічно відповідального ведення бізнесу, що, в свою чергу, є однією із складових соціально відповідального підприємництва.

Це є особливо актуальним, враховуючи необхідність адаптації суб'єктів вітчизняного підприємництва до європейських стандартів ведення бізнесу, до яких слід віднести не тільки техніко-технологічну, а й організаційно-соціальну складову.

Як відомо, вже тривалий час процес землекористування у вітчизняному аграрному виробництві носить споживацький характер, що підтверджується значною часткою посівних площ під технічні культури (соняшник, соя тощо). На нашу думку, необхідно стимулювати переорієнтацію фермерів на вирощування інших видів рослинницької продукції, перш за все, забезпечити інвестування у довготривалі проекти, пов'язані із вирощування багаторічних насаджень. Таким чином, прогнозується, що за рахунок відповідних заходів вдасться зменшити частку технічних культур в загальній структурі посівних площ на 4 пункти (в т.ч. по соняшнику на 3 пункти, а по сої – на 1 пункт).

В той же час, аналізуючи можливі перспективи розвитку плодово-ягідної галузі в системі вітчизняного фермерства, ми приймаємо до уваги стимулюючі та стримувальні фактори даного процесу. З одного боку, враховуючи той факт, що основним виробником даного виду продукції є сільські домогосподарства, можливим є прогнозувати зростання земельних площ під садами та ягідниками як наслідок процесу «фермеризації» дрібнотоварного сектору аграрного виробництва.

Також здатне позитивно вплинути на відповідний показник посилення вектору підприємницької активності у даному напрямку з боку діючих фермерських господарств внаслідок об'єктивної необхідності створення умов для тривалих інвестиційних проектів. Водночас складнощі

із забезпеченням ефективного збуту вирощеної продукції (формування оптових партій, відсутність належної логістичної системи тощо) стримуватиме процес розвитку галузі садівництва на початковому етапі. У випадку усунення зазначених проблем дана галузь, на нашу думку, поверне до себе більшу увагу з боку фермерських господарств і сприятиме їхньому конкурентоспроможному розвитку. Приймаючи до уваги зазначені обставини, нами прогнозується збільшення частки площ під плодово-ягідними насадженнями до 3,7%, що на 3,3 пункти перевищує аналогічне значення 2017 року.

Аналізуючи можливі перспективи зростання активності фермерських господарств по інших галузевих напрямках рослинництва, нами не передбачається суттєвого збільшення питомої ваги, оскільки, на нашу думку, представники товарної групи сільських домогосподарств, які успішно займаються вирощуванням овочів та картоплі, не відчуватимуть нагальної потреби легалізувати свій підприємницький статус. Таким чином, зростання питомої ваги по відповідних галузевих напрямках планується в розмірі 0,09 пунктів по овочах та 0,07 – по картоплі. Слід відмітити також, що значення коефіцієнту диверсифікації практично по всіх культурах перевищує 0,72, що свідчить про високий рівень надійності прогнозів.

Визначаючи прогнозне значення питомої ваги фермерських господарств у загальному обсязі виробництва сільськогосподарської продукції, нами приймалися до уваги зазначені вище обставини, зокрема перспективи «фермеризації» товарної групи сільських домогосподарств, а також реалізація діючими фермерськими господарствами своїх потенційних можливостей в сфері ефективної організації збуту виробленої продукції. При цьому враховувалися не тільки питома вага господарств населення у загальній структурі виробництва по конкретному галузевому напрямку, а й аналізувалися перспективи переорієнтації відповідної групи селян на якісно нові організаційні принципи господарювання.

Приймаючи до уваги зазначені обставини, прогнозується, що питома вага зернових та зернобобових культур, які вирощуються вітчизняними фермерами, складатиме 31,2%, що на 17,6 пункти перевищує аналогічний показник 2017 року (табл.5.6).

Таблиця 5.6

Прогноз питомої ваги фермерських господарств України у виробництві основних видів сільськогосподарської продукції

Найменування культур	Роки			Прогноз 2030	Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації
	2005	2010	2017			
Зернові та зернобобові	10,7	12	13,6	31,2	$y = -6E-06x^6 + 0,0004x^5 - 0,0121x^4 + 0,1742x^3 - 1,2832x^2 + 4,4733x + 6,2467$	$R^2 = 0,9909$
Соняшник	15,6	17,8	21,6	27,4	$y = 8,807e^{0,0436x}$	$R^2 = 0,7814$
Соя	13,2	14,1	15,8	15,4	$y = 0,0003x^4 - 0,015x^3 + 0,2389x^2 - 1,0266x + 13,508$	$R^2 = 0,9$
Овочі відкритого ґрунту	2,1	2,6	4,6	26,7	$y = 1,4741e^{0,1067x}$	$R^2 = 0,8807$
Картопля	0,4	0,9	0,8	8,4	$y = 0,2742e^{0,1482x}$	$R^2 = 0,8651$
М'ясо (у забійній масі)	0,9	2,3	2,6	14,3	$y = 0,8628e^{0,1185x}$	$R^2 = 0,9087$
Молоко	0,7	1	1,9	8,4	$y = 0,4102e^{0,141x}$	$R^2 = 0,9635$
Яйця	0,1	0,5	0,6	6,4	$y = 0,1275e^{0,1446x}$	$R^2 = 0,8102$
Вовна	2,2	3,1	3,1	9,4	$y = 1E-05x^5 - 0,0008x^4 + 0,0192x^3 - 0,2261x^2 + 1,2468x + 0,5541$	$R^2 = 0,9815$
Мед	0,2	0,3	0,6	3,2	$y = 0,1054e^{0,1245x}$	$R^2 = 0,7948$

На нашу думку, відповідні зміни цілком обґрунтовані, оскільки є результатом майбутньої трансформації частини селянських господарств і їхнього перетворення у сільськогосподарські підприємства фермерського типу.

Аналогічним чином прогнозується динаміка питомої ваги по технічним культурам (соняшник та соя), враховуючи при цьому необхідність здійснення відповідних організаційних заходів з метою

стимулювання представників вітчизняного фермерства по веденню екологічно відповідальної економічної діяльності, яка передбачає, разом із іншим, дбайливе ставлення до сільськогосподарських земель.

Водночас ми виходимо з того факту, що вимагати дотримання принципів екологічно відповідального бізнесу від членів сімейних ферм на початку їхнього функціонування у статусі суб'єкта підприємницької діяльності є недоцільним. Внаслідок цього прогнозується, що питома вага фермерських господарств по технічних культурах зросте на 6,4 пункти, порівняно із показником 2017 року (по соняшнику збільшення становитиме 6,8 пунктів, по сої – скоротиться на 0,4 пункти).

На відміну від зернових та технічних культур, при прогнозуванні значення питомої ваги овочів та картоплі ми виходили з того, що зміна правового статусу дозволить селянським господарствам більш ефективно використовувати наявний ресурсний потенціал, активно застосовувати сучасні техніко-технологічні рішення, що, в свою чергу, позитивно відбиватиметься на урожайності даних культур. Таким чином зростання питомої ваги по овочам прогнозується на рівні 26,7%, а по картоплі аналогічний показник становитиме 8,4%.

Аналізуючи перспективи розвитку тваринництва у фермерських господарствах в результаті переформатування структури суб'єктів аграрного виробництва, нами приймався до уваги той факт, що даний галузевий напрямок потребує більших матеріальних витрат, а селяни, зайняті в ньому, повільніше реагують на структурні трансформації в аграрній сфері. Водночас, як зазначалося раніше, за сучасних умов, внаслідок заборони офіційно вести підприємницьку діяльність, селяни реалізують свою продукцію іншими шляхами, в т.ч. через фермерські господарства. Отримуючи статус суб'єкта аграрного підприємництва, вони мають можливість продавати свою продукцію самостійно. Таким чином представники товарної групи сільських домогосподарств не відчуватимуть значних перешкод при здійсненні реалізації м'яса, молока тощо.

Враховуючи дані аспекти функціонування суб'єктів вітчизняного аграрного виробництва, нами прогнозується, що зростання питомої ваги по м'ясу становитиме 12 пунктів, по молоку – 6,5 пунктів, по вовні – 6,3 пункти, по яйцях та меду – 6 та 3 пункти відповідно. Слід відмітити при цьому, що значення коефіцієнтів детермінації для всіх рівнянь регресії перевищує 0,78, по більшості рівнянь коливається від 0,8 до 0,9, що дає підстави вказувати на їхній високий рівень достовірності.

Прогнозуючи динамку рівня товарності сільськогосподарської продукції фермерських господарств, нами приймалися до уваги декілька факторів, які впливають на даний процес. По-перше, в результаті «фермеризації» товарної групи селянських господарств аграрії, що отримали відповідний правовий статус, можуть уникати примусової співпраці із «старими фермерами», самостійно реалізуючи власну продукцію на переробку, або на оптових ринках. По-друге, поживлення процесу кооперативного будівництва на базі фермерських господарств (перш за все, збутових кооперативів) стимулюватиме представників дрібнотоварного сектору до активної співпраці із даними організаціями на засадах членства. Окрім цього, розвиток збутової кооперації позитивно вплине на рівень товарності продукції самих фермерів, оскільки забезпечуватиме зниження втрат продукції при зберіганні та транспортуванні.

Внаслідок цього прогнозується, що рівень товарності по продукції рослинництва зросте на 20 пунктів по соняшнику та на 8,9 пунктів - по зернових і зернобобових культурах (табл.5.7). Слід відмітити при цьому, що високі прогнозні показники рівня товарності даних видів продукції рослинництва необхідно розглядати, враховуючи при цьому відносно невелику роль вітчизняних фермерських господарств в якості складової системи аграрного виробництва.

Прогнозуючи значення рівня товарності в галузях тваринництва (м'ясо, молоко), приймалося до уваги, що представники товарної групи

селянських господарств вже досить тривалий час співпрацюють із фермерськими господарствами з метою забезпечення реалізації вирощеної продукції для подальшої переробки. На відміну від рослинницьких галузей, селяни не мають змоги самостійно організувати збут результатів своєї виробничої діяльності, враховуючи їхній швидкоплинний характер.

Таблиця 5.7

Прогноз динаміки товарності основних видів сільськогосподарської продукції фермерських господарств України

Види продукції	Роки			Прогноз 2030	Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації
	2005	2010	2017			
Зернові та зернобобові	81,93	80,23	89,4	98,3	$y = -4E-05x^6 + 0,0034x^5 - 0,1057x^4 + 1,5992x^3 - 12,244x^2 + 44,269x + 20,731$	$R^2 = 0,7119$
Соняшник	76,73	103,20	102,4	123,1	$y = 5E-05x^5 - 0,0045x^4 + 0,1464x^3 - 2,006x^2 + 12,56x + 65,716$ $R^2 = 0,572$	$R^2 = 0,572$
М'ясо та м'ясопродукти	119,72	88,70	96,3	101,2	$y = -4E-05x^6 + 0,0029x^5 - 0,0697x^4 + 0,6397x^3 - 0,1999x^2 - 24,681x + 165,86$	$R^2 = 0,8838$
Молоко	76,84	76,70	82,5	96,4	$y = 8E-06x^6 - 0,0006x^5 + 0,0192x^4 - 0,2608x^3 + 1,595x^2 - 2,8376x + 75,885$	$R^2 = 0,8943$

Разом із цим, на нашу думку, не всі представники дрібнотоварного сектору аграрного виробництва, які відповідним чином співпрацюють із фермерами, нині відчують готовність отримати офіційний статус суб'єкта підприємницької діяльності. Враховуючи дані особливості, прогнозується, що у 2030 році рівень товарності по виробництву м'яса у фермерських господарствах становитиме 101,2%, а по молоку аналогічний показник планується на рівні 96,4%. Слід відмітити, що значення коефіцієнту детермінації по переважній більшості рівнянь (окрім соняшника) перевищує 0,72. Це дає підстави стверджувати про високий рівень достовірності наведених прогнозних даних.

Прогнозуючи значення рівня рентабельності виробництва основних видів сільськогосподарської продукції у фермерських господарствах, нами враховувалися наступні обставини. В процесі «фермеризації» дрібнотоварного сектору аграрного виробництва має зрости обсяги продукції, що створюються селянами самостійно або за допомогою членів-власників господарства, уникаючи використання найманої праці, в результаті чого загальна сума виробничих затрат значною мірою зменшиться порівняно із господарствами, де залучені робітники працюють на постійній основі. Також приймалося до уваги, що отримуватимуть статус суб'єкта аграрного підприємництва ті господарства, економічна діяльність яких вже є конкурентоспроможною і яким потрібно вийти на якісно новий рівень функціонування. В якості додаткового орієнтиру виступали аналогічні показники по сільськогосподарських підприємствах в цілому.

Прогнозуючи значення рівня рентабельності по галузях рослинництва, враховувався той факт, що саме по цих виробничих напрямках суб'єкти дрібнотоварного сектору займають домінуючу позицію і їхня часткова «фермеризація» сприятиме підвищенню рівня ефективності економічної діяльності, особливо в тих галузях, де дана група аграріїв функціонує, не відчуваючи конкуренції. Таким чином, на нашу думку, найбільш високі показники рівня рентабельності спостерігатимуться у виробництві соняшнику та вирощуванні плодово-ягідних культур (відповідно 81,3 та 71,2%) (табл.5.8).

По зернових культурах та овочах прогнозується стійке але поступове зростання даного показника (до 45,6 та 48,3%), причиною чого є зростання чисельності суб'єктів господарювання.

Прогнозується, що у картоплярстві та буряківництві, за рахунок появи додаткових господарюючих одиниць рентабельність стабілізується на рівні 30-35%, що є цілком можливим, враховуючи той факт, що

чисельні значення прогнозних показників в цілому відповідають середньогалузевим.

Таблиця 5.8

Прогноз рівня рентабельності виробництва основних видів сільськогосподарської продукції в фермерських господарствах України, %

Найменування культур	Роки			Прогноз 2030	Рівняння регресії	Коефіцієнт де термінації
	2008	2013	2017			
Зернові та зернобобові	23,1	9,3	38	45,6	$y = -0,0002x^6 + 0,0094x^5 - 0,2212x^4 + 2,4054x^3 - 11,836x^2 + 23,554x + 6,6568$	$R^2 = 0,8734$
Соняшник	22,5	35,7	64,4	81,3	$y = -0,0005x^6 + 0,0313x^5 - 0,7645x^4 + 9,0695x^3 - 53,094x^2 + 140,52x - 75,842$	$R^2 = 0,9135$
Цукрові буряки	29,7	8,2	32,7	32,1	$y = -4E-06x^6 + 0,0003x^5 - 0,006x^4 - 0,024x^3 + 1,4455x^2 - 9,8095x + 34,825$	$R^2 = 0,5229$
Овочі	22,1	22,1	21,2	48,3	$y = -0,0002x^6 + 0,0153x^5 - 0,3651x^4 + 4,1426x^3 - 22,312x^2 + 50,371x - 9,012$	$R^2 = 0,8096$
Картопля	17,9	23	13	35,6	$y = -0,0002x^6 + 0,0127x^5 - 0,3005x^4 + 3,4027x^3 - 18,46x^2 + 41,902x - 8,0184$	$R^2 = 0,5114$
Плоди та ягоди	25,8	22,7	47,5	71,2	$y = -0,0002x^6 + 0,011x^5 - 0,219x^4 + 1,8162x^3 - 4,4944x^2 - 4,009x + 31,341$	$R^2 = 0,9225$
Молоко	13,6	21,4	23,3	26,4	$y = -1E-05x^6 + 0,0008x^5 - 0,0174x^4 + 0,1726x^3 - 0,8005x^2 + 2,755x + 9,685$	$R^2 = 0,5799$
Велика рогата худоба на м'ясо	-9,6	-13,7	-0,1	5,2	$y = 9,0489\ln(x) - 20,352$	$R^2 = 0,6879$
Свині на м'ясо	5,8	-5	-1,2	10,4	$y = -1E-04x^6 + 0,0059x^5 - 0,1331x^4 + 1,3982x^3 - 6,4547x^2 + 8,9891x + 4,0941$	$R^2 = 0,742$
Вівці та кози на м'ясо	-19,7	-2,6	6	2,5	$y = -0,0003x^6 + 0,0151x^5 - 0,3514x^4 + 3,947x^3 - 21,787x^2 + 54,436x - 55,197$	$R^2 = 0,8029$
Птиця на м'ясо	20,1	3,4	2,3	12,1	$y = 1E-04x^6 - 0,0056x^5 + 0,1281x^4 - 1,4536x^3 + 8,7761x^2 - 26,925x + 39,035$	$R^2 = 0,6143$

Перспективи розвитку фермерських господарств в тваринницькій галузі оцінювались, виходячи з можливості селянських господарств

товарного типу, які і були постачальником переважної більшості сировини (м'ясо, молоко та ін.), вирівняти хаотичну динаміку даного показника, що спостерігалася по переважній більшості галузевих напрямків. На нашу думку, процес «фермеризації» дрібнотоварного сектору аграрного виробництва має стабілізувати ситуацію в тваринництві для фермерських господарств, забезпечивши отримання стабільного прибутку, що, в свою чергу, створить умови для подальшого конкурентоспроможного функціонування суб'єктів аграрного підприємництва сімейного типу по даних галузевих напрямках

Зокрема прогнозується, що максимальний показник рентабельності буде досягнуто у виробництві молока (26,4%), понад 10% - у свинарстві та м'ясному птахівництві, у м'ясному скотарстві та вирощуванні овець і кіз – відповідно 5,2 та 2,5%. Характеризуючи ступінь достовірності прогнозних показників і галузі тваринництва, необхідно відмітити, що значення коефіцієнту детермінації по переважній більшості рівнянь регресії (окрім виробництва молока) перевищують 0,6, що дозволяє зробити висновок про належний рівень надійності прогнозних даних.

Як вже зазначалося раніше, конкурентоспроможне функціонування фермерських господарств має не тільки економічний, а й соціальний аспект, однією із складових якого є забезпечення працевлаштування сільського населення, і, як наслідок, сприяння процесу розбудови сільських територій. Водночас специфіка використання трудових ресурсів представниками вітчизняного фермерства призводить до того, що певний відсоток фермерських господарств фактично являють собою приватне сільськогосподарське підприємство, де сам фермер є лише генеральним менеджером та власником засобів виробництва і результатів економічної діяльності. На нашу думку, дана практика негативним чином впливає на розвиток малого аграрного підприємництва, стримуючи появу нових господарюючих суб'єктів, обмежуючі конкуренцію за земельні та трудові ресурси.

В процесі розвитку сімейних ферм необхідно стимулювати функціонування фермерських господарств переважно на власній робочій силі, уникаючи залучення найманої праці на постійній основі. Прогнозуючи перспективи використання трудових ресурсів у фермерських господарствах, ми виходили з необхідності поступового обмеження частки найманої праці (прогнозне значення питомої ваги становить 33%) при поступовому зростанні загальної кількості працюючих за рахунок появи нових сімейних ферм (табл.5.9).

Таблиця 5.9

Прогноз динаміки використання найманої праці у фермерських господарствах України

Показники	Фактично			Прогноз 2030	Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації
	2008	2013	2017			
Кількість працюючих	111659	98617	96702	100240	$y = 082964x^4 - 408,304x^3 + 975,89x^2 - 7672x + 116661$	$R^2 = 0,8244$
Кількість найманих працівників	78466	40185	35341	33079	$y = 2,0654x^4 - 109,8x^3 + 2138,6x^2 - 18230x + 92588$	$R^2 = 0,8765$
Відсоток найманої праці	70,27	40,75	36,55	33,00	x	x

Забезпечуючи процес збільшення кількості членів-власників фермерських господарств шляхом підвищення рівня результативності використання робочої сили в аграрній сфері порівняно із іншими галузевими напрямками, цілком можливо, на нашу думку, не тільки стимулювати розвиток фермерства як унікальної форми аграрного підприємництва, а й зупинити депопуляцію вітчизняного села. Характеризуючи рівень достовірності прогнозних даних, необхідно відмітити, що значення коефіцієнту детермінації по обох рівняннях регресії перевищує 0,82 і свідчить про високий рівень достовірності прогнозу.

Як вже зазначалося, важливим фактором забезпечення конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств України має стати збільшення кількості даних підприємницьких одиниць за рахунок

реалізації державної програми щодо створення та подальшого функціонування сімейних ферм. У випадку «виходу з тіні» навіть третини селянських господарств товарного типу не тільки якісно змінить характер формування дохідної частини місцевих бюджетів, а й сприятиме підвищенню рівня розвитку вітчизняної аграрної галузі.

Прогнозуючи перспективи розвитку сімейних фермерських господарств як складової вітчизняної системи аграрного підприємництва, нами приймалися до уваги наступні обставини. По-перше, повільність та консервативність вітчизняного селянства в питаннях зміни свого організаційно-правового статусу. По-друге, наявність значної кількості «де-факто» діючих малих фермерських господарств, які, у випадку своєї «фермеризації» здатні суттєво збільшити обсяги виробництва продукції рослинництва в даному сегменті аграрного підприємництва. По-третє, неоднорідний характер галузевої диференціації, обумовлений специфікою техніко-технологічного забезпечення господарської діяльності (рис.5.3).

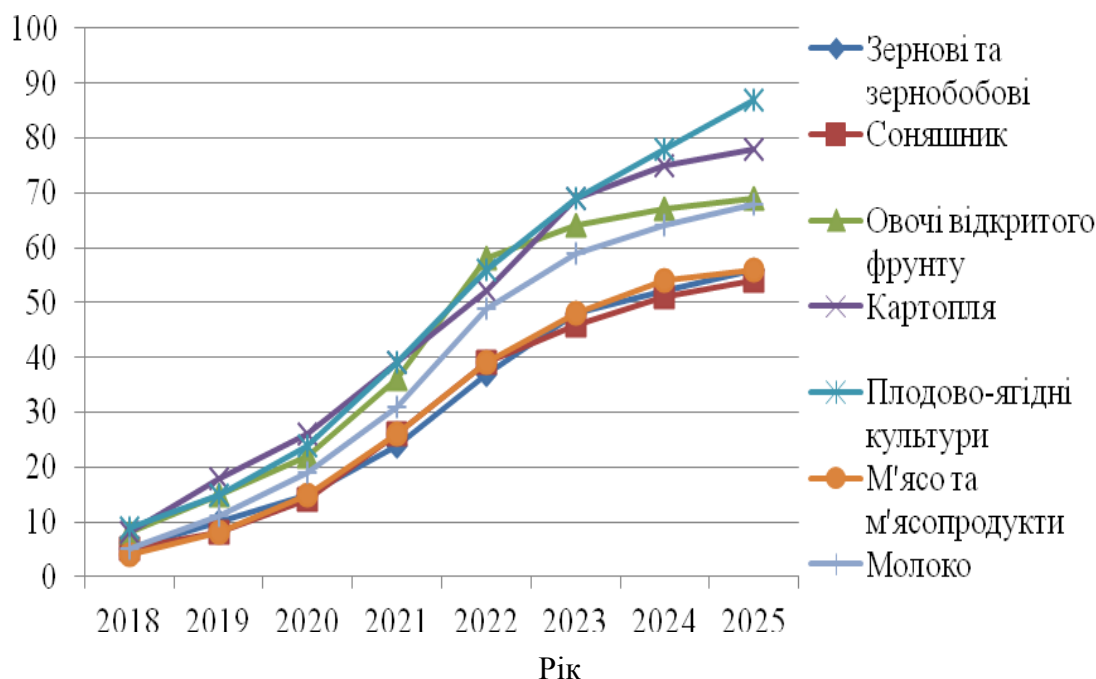


Рис. 5.3 Прогноз частки сімейних ферм у виробництві сільськогосподарської продукції фермерських господарств України

Враховуючи зазначені вище особливості функціонування, нами прогнозується, що протягом 2018-2030 рр найвищий показник питомої

ваги сімейних ферм у загальному обсязі сільськогосподарської продукції, що вироблена фермерськими господарствами, спостерігатиметься у виробництві плодово-ягідної продукції та картоплярстві (відповідно 87 та 76%).

Як відомо, вітчизняні фермери демонстрували низький рівень господарської активності за вказаними галузевими напрямками, тому, у випадку отримання відповідного статусу серед особистих селянських господарств товарного спрямування, вони займатимуть домінуючі позиції в загальній структурі виробництва, відповідним позитивним чином впливаючи на загальний рівень ефективності вказаних галузевих напрямків.

Оцінюючи потенційні можливості сімейних фермерських господарств по інших видах сільськогосподарської продукції, нами також враховувався той факт, що за сучасних умов фермери активно займаються реалізацією результатів виробничого процесу селянських господарств (разом із результатами власного виробництва), що, в свою чергу окреслює орієнтовні позиції, яких здатні досягти сімейні фермери. Прогнозується, що у випадку наявності сприятливого зовнішнього середовища в період 2023-2030рр дана група фермерів має повністю легалізуватися та зайняти відповідне місце в системі аграрного підприємництва.

Таким чином, оцінюючи потенційні можливості сімейних ферм як складової аграрного підприємництва, можна очікувати значних перспектив для їхнього розвитку. Слід відмітити, що фактичним підтвердженням відповідних прогнозів може слугувати результати активної співпраці представників національної фермерської спільноти із урядовими інституціями щодо узгодження спільних позицій відносно напрямків конкурентоспроможного розвитку вітчизняного фермерства.

Зокрема, під час обговорення Концепції розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки на розширеному засіданні Асоціації фермерів і приватних землевласників

України (ННЦ «ІАЕ» 18.08.2017 р.) її президент І. Ф. Томич зазначив, що Кабінет Міністрів України виділяє на реалізацію даної Концепції 1,0 млрд. грн. Передбачено сформувати 100 тис. малих сімейних ферм та створити близько 500,0 тис. нових робочих місць (табл. 5.10).

Таблиця 5.10

Прогноз формування фермерських господарств в результаті трансформації сільських домогосподарств (СДГ) у сімейні ферми¹

	СДГ, площа яких більше 1 га				Прогноз до 2025 р.			
	2010		2017		тис. од.	серед роз-мір, га	виділяється, тис. грн.	
	тис. од.	серед. роз-мір, га	тис. од.	серед. роз-мір, га			всього	на 1 га грн.
Україна²	1147,2	3,98	1078,3	4,05	100	18,7	1000000	534,8
Вінницька	347,1	3,08	335,2	3,02	6,7	28,1	67,0	355,9
Волинська	161,2	2,81	160,5	3,33	2,2	18,2	22,0	549,4
Дніпропетровська	212,1	9,29	218,1	12,28	6,9	34,2	69,0	292,4
Донецька	159,3	8,57	142,8	6,88	1,6	26,0	16,0	384,6
Житомирська	220,3	2,75	214,9	2,31	3,1	16,1	31,0	621,1
Закарпатська	211,3	2,34	210,4	2,19	0,9	13,1	9,0	763,4
Запорізька	160,4	6,87	167,6	15,22	4,3	28,9	43,0	346,0
Ів.-Франківська	247,7	2,01	247,9	1,72	0,7	14,0	7,0	714,3
Київська	273,4	3,84	276,3	3,25	5,7	26,2	57,0	381,8
Кіровоградська	168,8	6,56	160,9	9,27	5,5	35,1	55,0	284,9
Луганська	120,0	6,73	106,5	5,30	2,0	22,2	20,0	450,4
Львівська	301,2	2,10	301,6	2,04	5,4	16,9	54,0	591,7
Миколаївська	145,3	6,55	141,6	9,10	6,9	33,7	69,0	296,7
Одеська	269,0	5,17	279,2	8,25	6,6	31,4	66,0	318,5
Полтавська	249,3	3,56	237,1	3,37	5,3	17,2	53,0	581,4
Рівненська	191,6	2,87	192,0	3,37	2,4	16,3	24,0	613,5
Сумська	156,3	3,29	148,9	2,83	3,6	24,1	36,0	414,9
Тернопільська	198,9	2,21	194,6	2,18	4,8	14,5	48,0	689,7
Харківська	206,0	6,29	201,1	7,63	5,4	28,9	54,0	346,2
Херсонська	152,4	18,39	150,8	10,23	6,1	29,7	61,0	336,7
Хмельницька	240,3	3,22	227,8	2,67	4,2	30,5	42,0	327,9
Черкаська	246,3	3,49	238,4	3,86	5,1	26,4	5,1	378,9
Чернівецька	172,2	2,54	172,2	2,16	0,7	15,4	7,0	649,4
Чернігівська	194,5	2,39	177,4	2,44	3,9	16,1	39,0	621,1

¹⁾ Джерело: Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України за 2010-2017 рр.

Як бачимо, найбільші суми грошових надходжень в розрахунку на одиницю земельної площі прогноуються в областях поліського регіону та на Закарпатті (Івано-Франківська, Закарпатська, Тернопільська, Чернівецька та інші області), де відповідний показник перевищує середнє значення по Україні на 150-200 тис. грн. Це дозволяє зробити висновок

щодо перспектив розвитку галузей, які вимагають наявності значних обсягів матеріальних та фінансових ресурсів (тваринництво, аграрний сервіс, екотуризм тощо).

Аналізуючи перспективи впливу розвитку сімейних ферм на рівень зайнятості населення, нами приймалися до уваги наступні обставини.

1. Заявлені прогностні обсяги нових робочих місць в рамках Концепції розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020рр. в розмірі 500 тис. перш за все мають вплинути на загальний рівень зайнятості сільського населення, стримуючи міграційні та депопуляційні процеси.

2. Аналізуючи гендерний аспект даного процесу, приймалося до уваги, що переважна більшість видів робіт в сільському господарстві носять виснажливий характер, тому скорочення безробіття серед чоловіків має бути значно більшим, ніж серед жінок. Основними видами діяльності, якими займаються жінки у фермерських господарствах, є виконання управлінських та планово-облікових функцій (рис.5.4).

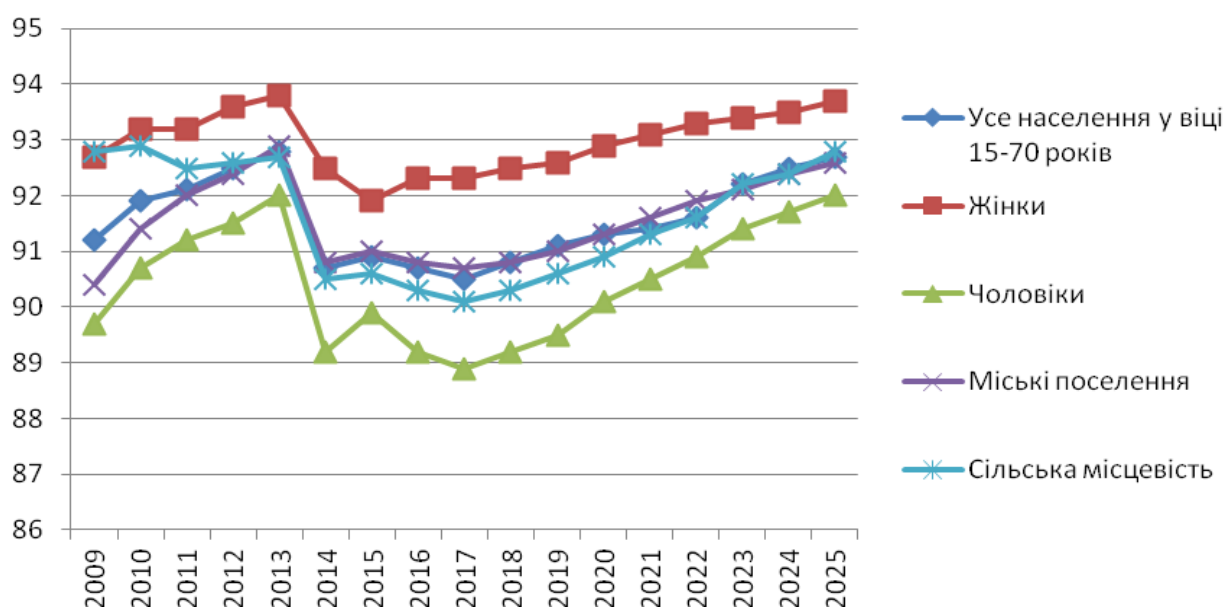


Рис. 5.4 - Прогноз рівня зайнятості населення України, %

3. Процес розвитку сімейних ферм не повинен завершуватися у 2020 році, він має продовжуватися і надалі, тому позитивний соціальний ефект

повинен накопичуватися, рівень зайнятості населення поступово зростати, досягаючи докризових значень.

В результаті нами прогнозується, що загальний рівень зайнятості населення України становитиме 92,7%, в т.ч. числі серед жінок 93,7%, а серед чоловіків – 92%. Порівняно з аналогічними показниками 2017 року, зростання складає відповідно 2,2, 1,4 та 3 пункти.

Оцінюючи перспективи зайнятості населення, виходячи з територіального критерію, нами прогнозується що до 2025 року рівень зайнятості сільського та міського населення, порівняно із значеннями 2017 року зросте понад як на 2 пункти, причому в сільській місцевості даний показник буде дещо переважати. Таким чином у випадку практичної реалізації програми розвитку сімейних ферм можливо очікувати на позитивні зміни в характері розвитку сільських територій, як в економічному, так і в соціальному аспектах.

5.5. Напрями державної підтримки розвитку конкурентоспроможності фермерських господарств

Об'єктивні реалії наслідків функціонування вітчизняної аграрної сфери за умов глобальної відкритої економіки обумовили необхідність формування належної системи державної підтримки конкурентоспроможного функціонування суб'єктів малого та середнього аграрного бізнесу, головним елементом якої є фермерські господарства. Світова практика доводить, що самостійно забезпечити власний розвиток в агресивному конкурентному середовищі сільськогосподарські підприємства сімейного типу неспроможні, а їхня діяльність в свою чергу передбачає виконання не лише економічних, а й соціальних функцій. Необхідно відмітити, що відповідні державні заходи передбачають наявність комплексу цілей, а також заходів щодо їхнього досягнення (Рис. 5.5)

Державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва та об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва

включає фінансову, інформаційну, консультаційну підтримку, у тому числі підтримку у сфері інновацій, науки і промислового виробництва, підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність, підтримку у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу.

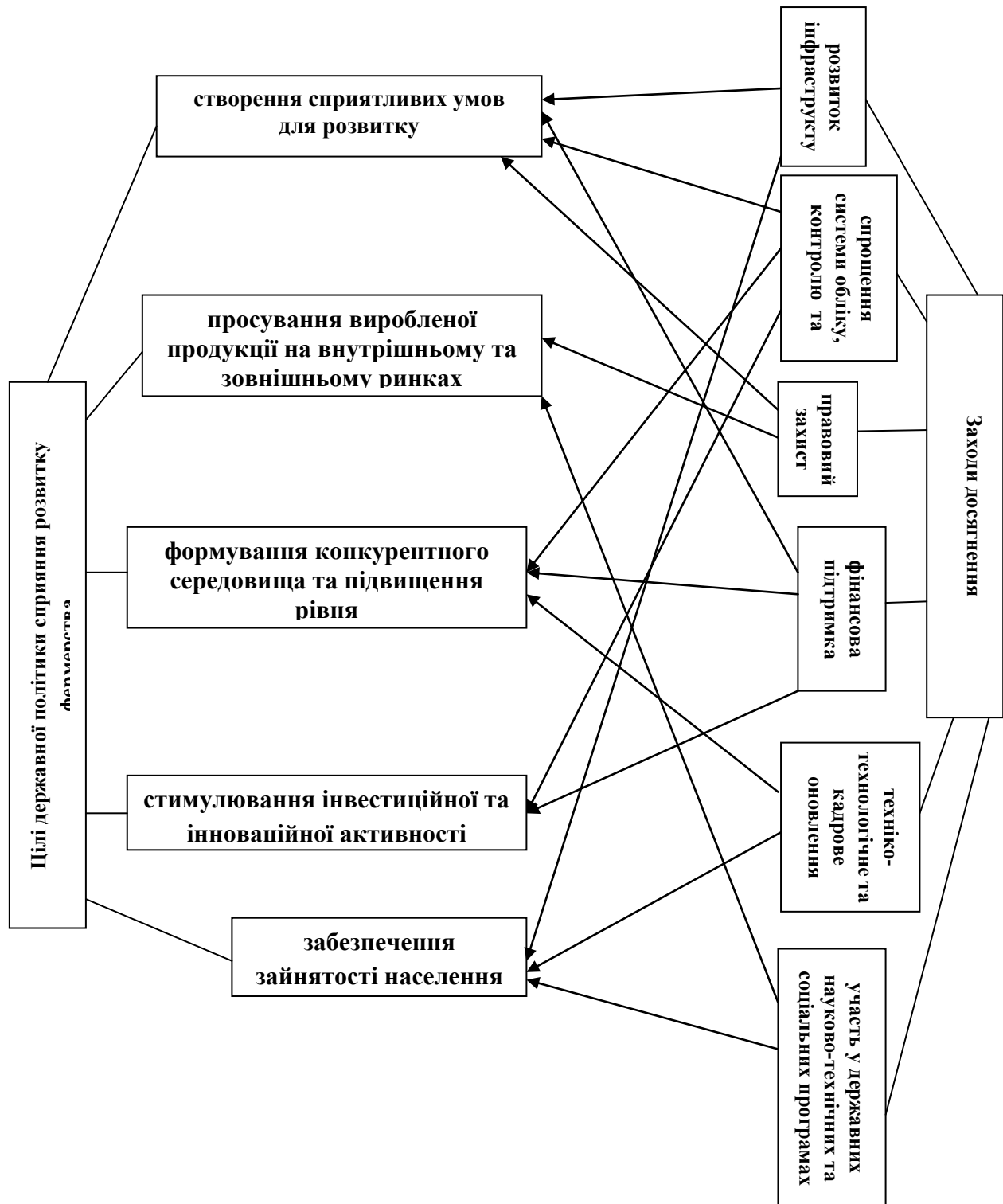


Рис 5.5. Цілі державної політики сприяння розвитку фермерських господарств та заходи їх досягнення

1) часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва;

2) часткова компенсація лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями;

3) надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва;

4) надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи;

5) надання позик на придбання і впровадження нових технологій;

6) компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами;

7) фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій;

8) інші види не забороненої законодавством фінансової державної підтримки. [48]

Слід відмітити, що, хоча фінансова допомога є лише одним з багатьох видів можливої державної підтримки конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств, саме даний вид у більшості випадків мають на увазі представники вітчизняного фермерства, вказуючи на недостатній рівень участі органів влади (центральної або місцевої) у забезпеченні ефективного функціонування сфери малого аграрного підприємництва. Згідно із чинним законодавством, державна підтримка фермерських господарств здійснюється через Український державний фонд підтримки фермерських господарств.

Він, в свою чергу, є державною бюджетною установою та виконує функції з реалізації державної політики щодо фінансової підтримки становлення і розвитку фермерських господарств.

Відповідно до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання фінансової підтримки фермерським

господарствам, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 25.08.2004 № 1102, фермерським господарствам надається фінансова підтримка на поворотній основі та конкурсних засадах терміном до 5 років у сумі до 250 тис. грн за бюджетною програмою «Надання кредитів фермерським господарствам». Порядок і умови проведення конкурсу для надання фінансової підтримки фермерським господарствам затверджено наказом Мінагрополітики України від 02.09.2011 № 441[59]

Необхідно при цьому відмітити, що сам процес надання коштів не тільки носить виключно цільовий характер, а також має низку особливостей, зокрема перелік пріоритетів, згідно яких визначається потенційний отримувач фінансової підтримки. Підтримка може надаватися на поворотній основі у сумі, що не перевищує 500 тис. гривень строком до п'яти років із забезпеченням заставного майна.

Як вже зазначалося, отримання коштів носить цільовий характер, тому вони можуть бути витраченими за наступними напрямками:

- придбання техніки, а також технічного обладнання;
- оновлення обігових коштів, у тому числі придбання маточного поголів'я сільськогосподарських тварин;
- проведення оцінки відповідності виробництва органічної продукції або сировини;
- виробництво та переробка сільськогосподарської продукції;
- будівництво та реконструкція виробничих і невиробничих приміщень;
- закладення багаторічних насаджень;
- розвиток кредитної та обслуговуючої кооперації;
- зрошення та меліорація земель.

Встановлено наступні критерії пріоритетності у наданні державної підтримки для фермерських господарств за наявності рівних умов:

- членство у сільськогосподарському обслуговуючому кооперативі;

- здійснення діяльності з вирощування та розведення великої рогатої худоби;
- наявність в обробітку земельні ділянки, площа якої не більше ніж 500 гектарів;
- закладення молодих плодово-ягідних та виноградних насаджень;
- заява про перехід на виробництво органічної продукції або сировини.

Як бачимо, зазначені вимоги покликані не тільки забезпечити бажаний для держави та суспільства вектор розвитку вітчизняного фермерства, специфіку організаційно-трансформаційної діяльності (створення та участь у функціонування міжгосподарських об'єднань), а також галузеву спеціалізацію, яка передбачає наявність обов'язкових капіталовкладень, які обумовлюють відсутність споживчого характеру використання наявних природних ресурсів. Надзвичайно важливим є той факт, що адресатом фінансової допомоги не можуть бути сільськогосподарські підприємства, що використовують великі земельні площі.

Законом України “Про Державний бюджет України на 2017 рік” за бюджетною програмою “Надання кредитів фермерським господарствам” передбачено бюджетні асигнування в обсязі 65 млн грн, з яких: 25 млн грн – за рахунок загального фонду, 40 млн грн за рахунок спеціального фонду. Наказом Мінагрополітики від 14 лютого 2017 року № 65 затверджено Розподіл коштів у розрізі регіонів, передбачених у державному бюджеті на 2017 рік для надання фінансової підтримки фермерським господарствам на поворотній основі. Наразі, Укрдержфондом доведено до своїх регіональних відділень обсяги розподілених бюджетних коштів та розпочинається робота з підготовки проведення конкурсу серед фермерських господарств – претендентів на фінансову підтримку [61]

Аналіз структури обсягу фінансової підтримки фермерських господарств України на 2017 рік дозволяє зробити висновок, що домінуюче місце займають сільськогосподарські підприємства степової зони (питома в загальній структурі становить 51%) (Рис 5.6). З них найбільшу кількість коштів надіслано в кіровоградське, дніпропетровське, одеське, та запорізьке відділення (відповідно 6500, 5850, 5395 та 3445 тис.грн).

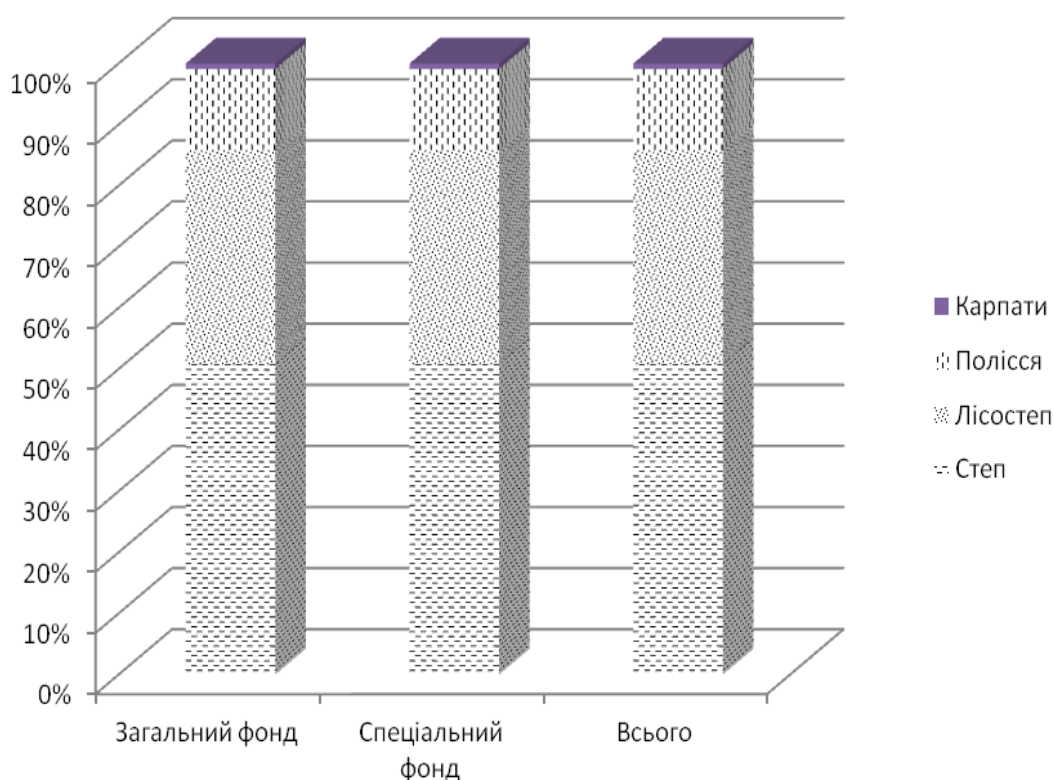


Рис. 5.6 – Регіональна структура обсягів фінансової підтримки фермерських господарств України на 2017 рік

Господарства Лісостепу займають другу позицію (35,3%), причому з них найбільша сума надійшла на адресу вінницького відділення (4550 тис.грн). Фермерам Полісся перераховано 8450 тис.грн, що становило 13% в загальній структурі, в той час як питома вага фінансової допомоги для фермерських господарств, розташованих у карпатському регіоні, становить 5%.

Які висновки можна зробити, аналізуючи дану структуру? По-перше, в цілому вона відповідає регіональній структурі фермерських господарств у виробництві основних видів сільськогосподарської продукції (зернові, технічні культури, м'ясо, молоко), а саме: переважна більшість виробляється фермерами степової зони та Лісостепу, Полісся і Карпати займають менш значні позиції. Водночас, разом із цим мають місце певні відмінності у чисельному значенні питомої ваги регіонів в структурі виробництва та частки наданої фінансової допомоги. Так, зокрема, фермери карпатського регіону отримали мізерне фінансування, що свідчить про недостатній рівень інтеграції суб'єктів аграрного підприємництва даної природно-кліматичної зони до відповідних державних програм.

Як зазначає провідний спеціаліст відділу бюджетного законодавства Департаменту фінансового законодавства України Р.П. Швець, на даному етапі мають місце наступні проблеми, пов'язані з практичною реалізацією фермерськими господарствами свого права на державну фінансову допомогу.

1. Нечіткість умов та ускладнення процедури надання фінансової підтримки, встановлені нормативно-правовими актами. Двозначність тлумачень понять, викладених у нормативно-правових документах, стримує підприємницьку активність вітчизняного фермерства, а також створює передумови для виникнення корупційної складової.

2. Складність самої процедури одержання фінансової підтримки на безповоротній основі. Для участі у конкурсі на її одержання фермерському господарству доведеться подати до конкурсної комісії більше десяти різних довідок і документів, а кількість копій документів, що підтверджують право власності або користування земельною ділянкою, може сягати кількох десятків. Прагнення підвищити фінансову дисципліну при використанні бюджетних коштів шляхом ускладнення порядку

надання фінансової підтримки часом призводить до втрати інтересу фермерських господарств до такої допомоги.[194]

Як бачимо, наявний механізм фінансової допомоги вітчизняним фермерам, незважаючи на загальне позитивне спрямування, має певні вади і потребує доопрацювання. Причому, на нашу думку, потребують доопрацювання не лише юридичні аспекти даного питання (чіткість визначень, відповідність іншим законодавчим актам). Мова йде про необхідність певної трансформації пріоритетів надання фінансової допомоги, зокрема включення до їхнього переліку затрат, пов'язаних із забезпеченням сталого розвитку сільських територій. Не слід забувати, що фермер, як будь-який підприємець, не проявлятиме активності при вирішенні соціально-економічних проблем конкретного регіону, якщо витрачені ним кошти не будуть з часом повернуті. На усунення зазначених недоліків спрямовані пропозиції щодо механізму надання дотацій сільгоспвиробнику малого та середнього розміру, розроблені представниками Аграрного Союзу України.

Ними зокрема пропонується встановити наступні базові принципи надання фінансової підтримки представника малого та середнього аграрного підприємництва.

1. Система дотацій має бути адресованою виключно малим та середнім сільськогосподарським підприємствам. Використання системи дотацій господарствами, які ведуть інтенсивну широкомасштабну виробничу діяльність має бути повністю виключене.

2. Система дотацій має бути простою у використанні і спиратися на достовірну інформацію, яка використовується при нарахуванні дотацій.

3. Система дотацій має бути спрямована на пом'якшення наслідків дії критичних та/або найбільш ризикових факторів в ланцюгу сільськогосподарського виробництва та поставки його продукції кінцевому споживачу, у тому числі на експорт.

4. Система дотацій має стимулювати розвиток сільськогосподарської кооперації як сучасної форми організації виробництва на селі.

5. Система дотацій має стимулювати техніко-технологічне переоснащення малого та середнього аграрного бізнесу

6. Система дотацій має сприяти детінізації сільського господарства, оскільки базується на інформації про здійснені банківські проводки.

7. Система дотацій має сприяти розвитку сервісної інфраструктури в сегменті малого та середнього бізнесу – кооперативів, дорадчої служби, аналітичних центрів, саморегульованих організацій [54].

Запропоновані принципи покликані не тільки вирішувати питання техніко-технологічного оновлення для фермерських господарств, а й сприяти налагодженню міжгосподарської співпраці в межах кооперативних об'єднань, що мають створюватися на базі сільських населених пунктів. Слід також вказати на ту ступінь уваги, яка приділяється аграріями належному інформаційному забезпеченню конкурентоспроможного розвитку вітчизняного фермерства, розвитку системи дорадництва як невід'ємної складової його ефективного функціонування. Система пріоритетів, яку пропонується використовувати для надання фінансової допомоги, має диференційований характер та розподіляється за наступними напрямками.

1. Підтримка поточного циклу сільськогосподарського виробництва:

За пріоритетами Плану пріоритетних дій Уряду на рік: страхування врожаю, здешевлення закупівлі факторів виробництва, компенсація логістичних витрат при експорті. За пріоритетами сільгоспвиробників: здешевлення утримання великої рогатої худоби, здешевлення виробництва молока.

2. Напрямки підтримки розвитку активів сільгоспвиробника:

За пріоритетами Плану пріоритетних дій Уряду на рік часткова компенсація вартості нерухомості, обладнання та/або технології переробки рослинної сировини, часткова компенсація вартості нерухомості,

обладнання та/або технології виробництва тваринницької продукції, часткова компенсація вартості нерухомості, обладнання та/або технології зберігання врожаю. За пріоритетами сільгоспвиробників: часткова компенсація вартості нерухомості, обладнання та/або технології доїння, первинної та вторинної переробки молока, часткова компенсація вартості нерухомості, обладнання та/або технології для знов створених фермерських господарств.

3. Напрямки підтримки розвитку сервісної інфраструктури: компенсація вартості нерухомості, обладнання та/або технології спеціалізованих торгівельних мереж середніх та малих сільгоспвиробників; компенсація вартості участі (членські внески) в кооперативі, самоврядній організації, витрат, пов'язаних з організацією спільної діяльності; компенсація вартості послуг дорадчої служби, аналітичного центру, експортного агентства.

4. Напрямки підтримки розвитку сільських територій: компенсація витрат господарств на місцеві соціальні потреби та розбудову місцевої інфраструктури [54].

Аналізуючи систему державної фінансової підтримки конкурентоспроможного розвитку вітчизняного фермерства, необхідно відмітити положення, зафіксовані у постанові Кабінету Міністрів України від 7 лютого 2018 року. Вона зокрема передбачає надання фінансової допомоги не тільки фермерським господарствам, а й міжгосподарським об'єднанням, створеним за участю фермерів. Це, не нашу думку, є особливо важливим, оскільки одним із шляхів до стимулювання процесу розвитку сімейних ферм на базі особистих селянських господарств є надання останнім реальних можливостей усвідомлення реальних економічних вигод від своєї участі у функціонуванні обслуговуючого кооперативу.

Однією із складових проблеми належного інвестиційного забезпечення економічної діяльності вітчизняного фермерства є

відсутність належного наукового обґрунтування для обчислення потреби у фінансових коштах для різних галузевих напрямків, виходячи з характеру використання засобів праці та можливості їхнього ефективного застосування. Особливо це стосується рослинництва, де ціла низка технічних засобів (комбайни, сівалки тощо) присутні у робочому процесі лише певний період часу.

Враховуючи дані обставини, нами було розраховано обсяги потреб у капітальних інвестиціях для фермерських господарств України, які займаються виробництвом продукції рослинництва (Додаток АВ1). Приймаючи до уваги нормативні значення потреби у відповідних видах технічних засобів в розрахунку на 1000 га земельних угідь, а також порівнюючи відповідні показники у вартісному вимірі із фактичними даними, можна зробити висновок, що в цілому розмір фінансових потреб в даній сфері становить 26,9 млрд. грн. Аналізуючи природу виникнення даної суми, слід відзначити, що представники вітчизняного фермерства дуже часто неефективно використовують наявну сільськогосподарську техніку, або намагаються здійснити заміну одних технічних знарядь на інші. Так зокрема, негативне значення вартісного показника забезпечення тракторами обумовлено тим фактом, що фермери дуже часто використовують колісні трактори замість гусеничних. На основі здійснених розрахунків нами було запропоновано нормативні дані щодо суми капітальних інвестицій на купівлю сільськогосподарської техніки (в розрахунку на 100 га) для основних видів рослинницької продукції. (табл.5.11).

Як бачимо, найбільш затратними видами діяльності є овочівництво та картоплярство, оскільки дані галузеві напрямки передбачають використання спеціальної техніки для проведення ключових технологічних операцій (посів та збирання врожаю). Зазначені обставини обумовлюють необхідність наявності державної підтримки вказаних видів діяльності серед суб'єктів малого аграрного підприємництва. Приймаючи до уваги

наведені дані, нами було розраховано потребу фермерських господарств у фінансових ресурсах, необхідних для купівлі сільськогосподарської техніки при вирощуванні зернових культур, соняшнику, а також картоплі та овочів.

Таблиця 5.11

**Нормативи потреб у капітальних інвестиціях для різних галузей
рослинництва**

Найменування техніки та технічних знарядь	В розрахунку на 100 га, тис.грн		
	Пшениця	Соняшник	Картопля та овочі
Трактори			
трактори колісні	191,4	182,7	173,1
трактори гусеничні	459,4	398,1	398,2
Плуги	3,72	3,5	3,4
Культиватори	6,1	6,7	6,7
Борони			
у т.ч. дискові	5,8	6,3	5,8
зубові	10,1	91	94,4
Машини посівні та для садіння			
сівалки	60,8	62,4	
картоплесаджалки			37,45
Розкидачі гною і добрив	25,6	25,6	25,6
Машини для захисту сільськогосподарських культур	7,5	7,5	7,5
Сінокосарки	10,7		
Жатки валкові	267,9	267,9	
Преспакувальники, преспідбирачі	вкл.	141,9	141,9
Комбайни і машини			
зернозбиральні	460,6	504,4	
картоплезбиральні й картоплекопачі			155,7
Разом	1742,6	1698,4	226,4

При обчисленні потреби в інвестиціях, необхідних для здійснення економічної діяльності в зазначених галузевих напрямках, нами приймалося до уваги ступінь забезпеченості технічними засобами, які використовуються в технологічному процесі вирощування конкретної

культури. Таким чином інвестиційна потреба представників вітчизняного фермерства у техніці при вирощуванні зернових становить 24,9 млрд. грн., при вирощуванні соняшнику – 11,8 млрд.грн, а у овочівництві та картоплярстві відповідний показник становитиме майже 6 млрд.грн.

Розрахунок потреб капітальних інвестицій в тваринництві нами було здійснено, використовуючи напрацювання фахівців ННЦ «Інститу аграрної економіки», якими було розроблено модель сімейної ферми з виробництва молока. Методичною основою аналізу оцінки результативності застосування інвестицій для даного проекту слугували результати наукових досліджень М.М. Ільчука, І.А. Коновал та І.В. Мельникова [153]. Аналіз даних, наведених в табл. 5.12, переконливо свідчить про те, що практична реалізація даного проекту, як за умов будівництва, так і при реконструкції наявних будівель дозволяє фермерам здійснювати ефективну економічну діяльність.

Таблиця 5.12

Розрахунок ефективності інвестиційної діяльності проекту сімейної ферми з виробництва молока на 10 голів

Показники	Варіант будівництва		Варіант реконструкції	
	Річна продуктивність корів, кг			
	6500	7500	6500	7500
Кількість працівників, чол.	3	3	3	3
Площа посіву для виробництва кормів, га	10,4	10,4	10,4	10,4
Реалізація молока, т	63,4	73,2	63,4	73,2
Виручка від реалізації, тис. грн	761,3	878,4	748,6	849,1
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн	532,9	556,4	511,6	535,1
Прибуток, тис.грн	228,4	322,0	237,0	314,0
Рівень рентабельності, %	42,9	57,9	46,3	58,7
Інвестиції разом, тис. грн.	2480,0	2480,0	2066,7	2066,7
В т.ч. в основний капітал	2048,5	2048,5	1926,7	1926,7
Період окупності, років	11,56	8,20	8,72	6,58

Зокрема рівень рентабельності за умов здійснення будівництва ферми становитиме від 43 до 58% при оптимістичному та песимістичному сценаріях отримання надоїв молока. У випадку, коли фермерське

господарство матиме змогу використовувати наявні будівлі та споруди (колишнього колгоспу або інші нежитлові приміщення) значення даного показнику коливатиметься від 46 до 59%.

Враховуючи відносно невеликі масштаби проекту, термін окупності затрат складатиме від 7 до 11 років, що також є позитивним фактом. Приймаючи до уваги розраховані суми затрат на будівництво та реконструкцію ферм, нами передбачається, що в розрахунку на 1 голову в молочному скотарстві даний показник становитиме 248 тис.грн при будівництві та 192,7 тис.грн при реконструкції діючої ферми. В свинарстві відповідні показники становитимуть 69,72 тис. грн. та 35,13 тис.грн.

На основі проведених розрахунків нами було обчислено потенційну потребу у капітальних інвестиціях для представників фермерських господарств України, які займаються вирощуванням ВРХ, а також свинарством, виходячи з існуючого поголів'я худоби в даній категорії аграрного підприємництва. Передбачається, що аграрарії можуть створювати як власні міні ферми, так і переобладнати наявні приміщення. В цілому для здійснення вирощування великої рогатої худоби при можливості використання власних приміщень загальна сума потреб у капітальних інвестиціях становить 26,4 млрд. грн., для реконструкції приміщень – 20,5 млрд.грн (табл.5.13). У свинарстві відповідні показники становлять 16,7 та 8,4 млрд.грн.

Таблиця 5.13

Потреба в капітальних інвестиціях для фермерських господарств України при вирощуванні ВРХ та свиногоголів'я

Показники	Реконструкція	Будівництво
Вирощування ВРХ		
Поголів'я, тис.гол.	106,5	106,5
Потреба в інвестиціях, млн.грн	20522,6	26412
Свинарство		
Поголів'я, тис. гол.	238,9	238,9
Потреба в інвестиціях, млн.грн	8392,6	16656,1

Аналізуючи можливі шляхи надходження інвестиційних коштів для розвитку фермерських господарств в системі вітчизняного аграрного підприємництва, нами виділяються наступні потенційні напрямки.

1. Державна фінансова допомога у формі субсидій, а також в межах цільових програм загальнонаціонального та регіонального рівнів.
2. Участь фермерів у міжнародних інвестиційних програмах сприяння розвитку підприємництва в Україні.
3. Консолідація власних фінансових коштів шляхом створення міжгосподарських об'єднань кооперативно-корпоративного типу (акціонерні товариства та кредитні спілки).

Разом із цим слід відзначити, що акцентування уваги виключно на фінансовій складовій процесу державної підтримки конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств є, на нашу думку, недоцільним. Значний потенціал містить у собі процес децентралізації системи управління як обов'язкової умови не тільки забезпечення сталого розвитку сільських територій, а й фактора, що сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності для фермерських господарств на рівні конкретного регіону.

В цьому аспекті І.О. Іртищева, Ю.М. Хвесик та М.І. Стегней виділяють наступні напрямки реформування вітчизняної системи державного управління: забезпечення бюджетної автономії та фінансової самостійності місцевих бюджетів; децентралізація видаткових повноважень і розподіл компетенцій за принципом субсидіарності; надання нових видів трансфертів та посилення відповідальності профільних міністерств; закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел доходів разом із розширенням їхньої дохідної частини; реформування механізму бюджетного регулювання; стимулювання процесу створення територіальних громад.[133]

Проте забезпечити системний розвиток регіонального аграрного підприємництва, основою якого мають стати фермерські господарства,

можливо лише за умов наявності ефективно діючих міжгосподарських утворень, які інтегровані у соціально-економічні процеси, які визначають стан та перспективи функціонування місцевих громад. Створення кооперативних об'єднань та аграрних кластерів на основі сільськогосподарських підприємств сімейного типу не тільки зміцнюватиме конкурентні позиції представників малого та середнього підприємництва, а й сприятиме інституціоналізації вітчизняного фермерства.

На важливість процесу створення аграрних кластерів вказує М.Ф. Кропивко, розглядаючи сільськогосподарський кластер як міжгосподарське територіальне об'єднання не тільки взаємодоповнюючих підприємств, що співпрацюють між собою, формуючи замкнутий технологічний цикл великотоварного виробництва й реалізації конкурентоспроможної кінцевої продукції при збереженні юридичної самостійності його учасників. Сюди можуть входити також інфраструктурні складові, в числі яких органи державного управління та наукові установи, що створюють сприятливі умови для виробництва і просування продукції учасників кластера на ринку сільськогосподарської продукції й продовольства. [162]

Як бачимо, на відміну від обслуговуючого кооперативу, діяльність якого покликана сприяти ефективній підприємницькій діяльності своїх членів (в даному випадку фермерів), кластерне утворення, хоча і має в якості головної мети забезпечення конкурентоспроможного функціонування бізнес-структур, які є його членами, передбачає активну співпрацю із урядовими інститутами (перш за все органами місцевої влади), а також здійснення суспільних проектів із науковими установами. Саме тому у випадку реалізації стратегії кластерного регіонального розвитку системи вітчизняного малого та середнього аграрного підприємництва можливим є забезпечення ефективного розвитку

фермерських господарств на засадах конкурентоспроможності та інноваційності.

Разом із цим в даному аспекті необхідно відзначити наявність комплексу невирішених проблем, серед яких важливе місце займає відсутність належного інформаційного забезпечення. Процес створення кластерного об'єднання є достатньо складним, тривалим у часі та вимагає відповідних кваліфікаційних навиків, пов'язаних із вмінням оцінювати навколишнє соціально-економічне середовище, потенційні можливості його складових як можливих учасників кластеру. Важливу роль відіграє здатність членів ініціативної групи залучати до складу даної структури нових членів, партнерів, обґрунтовувати позитивні сторони та взаємовигідний характер співпраці. Слід відмітити, що набуття відповідних теоретичних знань та практичних навичок протягом 10-денних тренінгів є неможливим, воно має передбачати тривалий та повноцінний навчальний курс.

Враховуючи сказане вище, ми розділяємо думку С.І. Дем'яненка відносно забезпечення розвитку вітчизняної аграрної науки та освіти як елементу стратегії розвитку вітчизняного аграрного сектору[58]. В межах даного напрямку державної підтримки конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств необхідно вирішувати наступні проблеми.

1. Відповідність характеру сучасних наукових досліджень та потреб представників вітчизняного фермерства. Неоднорідність фермерських господарств за масштабами економічної діяльності, галузевим спрямуванням, обсягами наявного ресурсного забезпечення та іншими складовими практично унеможлиблює процес створення єдиних типових моделей для представників даного сегменту аграрного підприємництва.

2. Незадовільний рівень практичної підготовки фахівців, що випускають вітчизняні аграрні ВНЗ для подальшого працевлаштування в аграрній сфері. Неготовність до співпраці з боку безпосередньо

фермерських господарств ускладнює дану ситуацію і створює суттєві проблеми.

В цьому зв'язку набуває актуальності питання створення умов для постійної активної співпраці суб'єктів малого та середнього аграрного бізнесу із регіональними науковими центрами в межах кластерних утворень або неформальних об'єднань, створених з метою спільної реалізації одиничного соціально-економічного проекту. Реалії сьогодення вимагають від представників малого та середнього бізнесу брати на себе додаткові функції, пов'язані із необхідністю забезпечення власного конкурентоспроможного функціонування.

Ще одним надзвичайно важливим напрямком державної підтримки конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств є створення належної системи юридичного захисту прав фермерів. Перш за все це стосується вирішення проблеми прав власності на засоби виробництва і, як наслідок, на вироблений продукт. Як відомо, основним засобом виробництва в сільському господарстві є земельні ресурси, які, в переважній більшості випадків використовуються вітчизняними фермерами на принципах оренди. Водночас, як свідчать реалії сьогодення, мають місце чисельні неузгодженості правового статусу земельних ділянок, пов'язаних із змінами статусу та особи власника.

На думку І.З. Коваліва, ситуація, яка склалася у сфері земельних відносин, пов'язана з відсутністю чіткої державної політики у питаннях земельного законодавства, консолідації земель сільськогосподарського призначення, контролю використання землі, проведення роз'яснювальної роботи серед сільськогосподарських виробників щодо впровадження ринку землі, вивчення зарубіжного досвіду у проведенні земельної реформи, особливостей обігу земель сільськогосподарського призначення та формування інфраструктури ринку земель.[149].

РОЗДІЛ VI

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ ЯК СИСТЕМНА ЦІННІСТЬ

6. 1. Наукові підходи до ефективного управління

В період становлення в Україні ринкових відносин відбувається процес розвитку, посилення конкуренції між товаровиробниками в різних галузях, при різних умовах господарювання. Трансформація організаційно-правових механізмів господарювання в аграрному секторі економіки неможлива без діючої і обґрунтованої політики регулювання відносин власності.

Сучасне становище виробничо-економічних стосунків в Україні характеризується великою кількістю протиріч. Складні процеси реформування економічних стосунків, що відбуваються в нашій країні і розвиток нових ринкових умов господарювання вимагають нових підходів до організації виробничо-господарської діяльності, принципів і методів управління сільськогосподарським виробництвом, як фундаментальної основи забезпечення потенційної та реальної конкурентоспроможності.

Процеси функціонування і розвитку сільськогосподарських підприємств в умовах ринкової трансформації вимагають наукового підходу до їх ефективного управління. Тому, для досягнення конкурентоспроможності, яка є основною метою суб'єктів економічної діяльності при спільній їх участі, можна досягти завдяки їх узгодженості до виконання намічених планів.

Використання терміну «управління» по відношенню до розвитку сільськогосподарських підприємств здається очевидним і звичайним, але дати загальне і чітке його визначення досить складно. Тому, поняття «управління» з точки зору економіки, соціологія так і філософії виступає багатостороннім і багатозначним тлумаченням. На думку відомих економістів Би. А. Райзберга і Р. А. Фатхутдінова, дотично економічних

процесів «управління (це свідома дія людини на різні об'єкти і процеси, що протікають у навколишньому середовищі, на пов'язаних з ними людей, яке здійснюється з метою того, щоб додати процесам певну спрямованість і отримати бажані результати». З думкою наведених авторів можна погодитись, так як вони точно і чітко розкривають суть управління, завдяки гармонійній єдності, яка впливає на розв'язання практичних завдань.

Управління – це загальна функція організованих систем, властивих будь-якому суспільству, і об'єктивний, закономірний процес, нерозривно пов'язаний з розвитком продуктивних сил суспільства і соціальних змін. Системна природа, суспільний характер праці, взаємини людей в процесі виробництва і обміну продуктами матеріальної діяльності обумовлюють необхідність дії суб'єктів управління на об'єкти для збереження певної структури, якісної специфіки, реалізації програми і мети діяльності господарюючих суб'єктів.

У теорії управління прийнято розрізняти внутрішнє і зовнішнє управління. Внутрішнє управління при якому сукупність елементів системи якої управляють, формується усередині самого підприємства, зовнішнє управління це коли керівництву і що роблять безпосередній вплив на виробничу і фінансово-господарську діяльність підприємства не підвладні елементи системи управління і впливають на неї ззовні.

В управлінні завжди були присутні два компоненти: суб'єкт, який управляє, і об'єкт, яким управляють. Перший є активною частиною всієї системи управління, яка розробляє і здійснює дію, що управляє, поступає до пасивної, керованої частини системи, тобто до об'єкту управління.

Тому, управлінсько-економічні основи моделі функціональної цілісності конкурентоздатного підприємства є сукупністю засадничих законів і принципів, що покладено в основу вибору функцій відповідно до рівнів управління і цілісності підприємств, що дозволяють найефективніше досягати мети підприємства. Вони розглядаються в менеджменті,

економічній теорії, теорії організації, в соціології та інших науках.

Функціональна цілісність підприємства є складно-організованими зв'язками і управлінням ними в господарюючих суб'єктах ринкової економіки, впорядковані у своїй суті, якості, призначенні і багатофункціональні в силу складності і багатозначності організаційних систем. Процеси взаємовідносин рівнів управління, а також розділення і кооперації праці в діяльності підприємства як системи функцій обумовлені об'єктивними закономірностями і ґрунтуються на певних принципах цілісності підприємства.

Під управлінням підприємством, на власну думку автора – це виділення функціональних областей і здійснення функцій підприємства, які забезпечують умови для ефективної праці працівників підприємства. При управлінні господарським об'єктом, на нашу думку, слід правильніше говорити не про єдиний, а про переважаючий метод управління або про певне поєднання методів, направлених на досягнення мети.

Головним системоутворюючим критерієм є цілеспрямованість, яка пов'язана з метою. Мета – одне з базових понять в системному підході до виявлення взаємозв'язків категорій теорії управління. Цілі можуть бути різними. Вони залежать від зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на об'єкт управління. Теоретичне значення для аналізу і вдосконалення функціональної цілісності підприємства як важливій частині науки управління в ринкових умовах мають пізнання і детальний розгляд складових його основних компонентів (принципів, функцій і інших елементів) і розробка методики її кількісної і якісної бази. Оптимізація функціональної цілісності пояснюється:

- ефективністю технічних, технологічних, соціальних, економічних, інформаційних і інших процесів функціонування на підприємстві;
- природою управлінської праці, його якістю: знанням керівників причинно-наслідкових зв'язків і стосунків на підприємстві і поза ними, впорядкованістю знань про управління господарюючими суб'єктами в

ринкових високотехнологічних і високоінформативних умовах, а також практичними навичками і уміннями в області розподілу праці і сфери контролю по спеціалізованих лініях.

Система функціональної цілісності підприємства є безліччю елементів, що знаходяться в зв'язку один з одним, утворюють певну єдність в результаті координації і управління підприємством. Функціональна цілісність господарюючого суб'єкта в ринкових умовах «виростає» з певної мети і принципів, функцій і норм, методів і інструментів делегування повноважень і відповідальності між працівниками підприємства. Вона виступає засобом перетворення теорії управління в практичний засіб гармонії розвитку персоналу з умовами відтворення, де цілі, цінності і норми управління розкривають суть активності працівника. Функціональну цілісність підприємства утворюють два аспекти: структурний і управлінський.

Обидва аспекти розглянуті в науковій літературі достатньою мірою, проте проблематичним залишається питання оцінки їх якісної характеристики, тобто методичного підходу до визначення ефективності їх складу і застосування в ситуації орієнтації підприємств на зовнішнє середовище, зокрема, на споживача (табл. 6.1).

При цьому виділяють процесний характер функціональної цілісності підприємства, коли професійно підготовлені менеджери формують підприємство і управляють ним через постановку мети і розробку методів і прийомів, що доводять до логічних взаємовідносин управлінців і працівників.

Багато науковців системний підхід до функціональної цілісності підприємства розглядають в комплексі емпіричні показники управління підприємством, що враховує розвиток технологій, інформаційних потоків, а також стосунки як зв'язки між людьми і групами людей, що беруть неоднакову участь в економічному, духовному, політичному житті підприємства. Зміни характеру стосунків обумовлюються змінами в

соціальному положенні і соціальному вигляді тих, що взаємодіють.

Таблиця 6.1

Управління конкурентоспроможністю підприємств як система

Підсистема	Загальна характеристика
Обґрунтування цільової спрямованості діяльності підприємства як головного системо утворюючого критерію	Забезпечення: результативного функціонування підприємств, їх стратегічного розвитку; реальної та потенційної конкурентоспроможності
Цільова спрямованість управління поточною та стратегічною конкурентоспроможністю	<ol style="list-style-type: none"> 1. Формування системних засад реалізації цільової спрямованості діяльності підприємств, адекватним цілям і задачам їх стратегічного конкурентоспроможного розвитку. 2. Формування системи управління адаптованої цілям, які необхідно досягти і задачам які необхідно розв'язати в поточному і стратегічному плані
Об'єкти управління конкурентоспроможністю	<ul style="list-style-type: none"> - цілі функціонування і розвитку соціально-економічних систем; - задачі по зміцненню конкурентоспроможності підприємств; - фактори забезпечення конкурентоспроможності підприємств; - стратегії розвитку підприємств; - конкурентні переваги, пріоритети; - процеси, технології; - потенціали; - маркетингові комунікації; - споживачі; - функціонально-забезпечуючі підсистеми; - конкуренти; - продукти, товари; - людський, технічний, фінансовий та інші капітали; - складові організаційного розвитку підприємств (цінності, організаційна культура, культура організації; управлінський профіль; організаційна поведінка); - працівники підприємств, колективи; - центри відповідальності.
Суб'єкти управління конкурентоспроможністю	<ul style="list-style-type: none"> - лінійний і функціональний апарат управління; - колективи підприємств; - формальні і неформальні інститути.
Методологічний інструментарій управління конкурентоспроможністю підприємств	Теорії: конкуренції, конкурентоспроможності, систем розвитку організацій, гнучкості, маркетингових комунікацій, управління та ін. Засоби розвитку соціально-економічних систем, й принципи формування конкурентного потенціалу та системи управління конкурентоспроможністю, методичний інструментарій дослідження та оцінки діяльності підприємств
Механізми управління конкурентоспроможністю підприємств	Сформована і діюча система організаційного, економічного, соціально-психологічного і правового впливу на керовані об'єкти при досягненні цілей забезпечення конкурентоспроможності підприємств
Ресурсне забезпечення	Інформаційне, фінансове, біологічне, техніко-технологічне, кадрове, інтелектуальне, організаційне, інноваційне

На відміну від процесного підходу, який науково пояснює природу управлінської праці і причинно-наслідкові зв'язки, представлені у вигляді розвитку теорій і механізмів, пропонуємо використати саме системний підхід до функціональної оптимізації. Так, це складний процес, який

базується на наукових знаннях, враховує систему складних взаємовідносин, на якові впливають численні і різноманітні чинники зовнішнього і внутрішнього середовища.

Основними цілями управління об'єктами господарської діяльності слід назвати найбільш типові: мета підтримки функціонування системи; мета виходу з небажаного стану системи; цілі розвитку системи. Мета системи реалізуються через функції управління, що представляють суть процесу управління. Побудова емпіричної моделі функціональної цілісності підприємства дозволить з науковою обґрунтованістю судити про реальний характер і зміст змін, виробляти практичні рекомендації для коригування управління підприємством відповідно до основних завдань і мети суспільства. Порівняння змін, що відбуваються, в практиці побудови функціональних структур підприємств, дозволить здійснювати управління господарськими суб'єктами, планувати і прогнозувати динаміку їх розвитку.

Розвиток – це процес переходу з одного стану в інший, досконаліший, перехід від старого якісного стану до нового якісного стану, від простого до складного, від нижчого до вищого.

Із сказаного виходить, що перехід до ринкових стосунків спричиняє виникнення в області управління ряду проблем, вирішенням яких до цього в країні, за певними досить зрозумілими причинами, ніхто з вчених і практиків не займався.

Функціональна цілісність системи емпіричних показників підприємства виростає з ознак соціально-економічної сфери, потреб і поведінки населення, в основі якого лежать норми і цінності, властиві конкретному суспільству. Тільки в цьому випадку вона перетворюється на засіб економічного розвитку підприємства і підтримки гармонії його розвитку з умовами відтворення, де соціальні цінності і норми не вступають в протиріччя з економічними цілями підприємства.

Господарюючі суб'єкти можуть мати декілька рівнів організації:

макро-рівень – рівень держави; мезо-рівень – рівень регіону; мікро-рівень – рівень підприємства, підрозділу.

Кожен з них має свій набір компонентів. Тому в системі показників моделі оптимізації функціональної цілісності підприємства повинні простежуватися як зв'язки по вертикалі – між показниками різного рівня, так і по горизонталі – між показниками одного рівня.

В основу виділення і систематизації функціональних показників пропонуємо покласти наступні методологічні підходи:

- чітке виділення сфери певній функції оптимізації структурної цілісності підприємства як системного об'єкту, у рамках якого повинні «працювати» економічні і соціальні показники, забезпечуючи адекватне відображення статичної і динамічної проявів сфери, складової; суті функції;
- виділення системи економічних і соціальних показників, їх диференціація згідно природі вимірюваних ними об'єктів;
- виділення системо-утворюючої основи усіх показників, визначення методичного, інструментального підходу до виміру функцій управління;
- облік динаміки і виміру саме економічних і соціальних показників;
- визначення головних і додаткових методів отримання даних.

6. 2. Концептуальні підходи до формування стратегії управління конкурентоспроможністю підприємств

В сучасних умовах, коли сільськогосподарські підприємства знаходяться в скрутному становищі, а українська економіка здійснює перехід від адміністративно-командної до ринкової системи господарювання, висувається питання розробки концептуальних підходів до формування стратегії управління конкурентоспроможністю підприємств і їх ефективного впровадження у практику.

Необхідно відзначити, що реформування систем управління обумовлено не тільки системною трансформацією економіки країни. Це тільки один із аспектів. Інший важливий аспект зумовлений прагненням

молодої держави ввійти до світового економічного співтовариства на рівноправних, взаємовигідних умовах. У свою чергу, сучасний стан розвитку світового господарства характеризується глибокими структурними зрушеннями, які викликані прискореним розвитком науки і техніки, зростанням масштабів суспільного виробництва, поглибленням суспільного поділу праці, загостренням конкуренції як на зовнішньому ринку товаровиробників, так і на внутрішньому.

Замість того, щоб здійснити процес поетапної реорганізації українських підприємств, які знаходились у власності держави, була проведена їх приватизація, яка будувалася і здійснювалася не виваженими і економічно не обґрунтованими методами. Сертифікатна приватизація виявилася неефективною, тому що вона лише на папері змінила власника, без залучення інвестиційного капіталу. Насправді здійснювалася масова приватизація шляхом безкоштовного розподілу державної власності. Обґрунтовувалось це тим, що основою ринкової економіки є приватна власність, і чим швидше ми здійснимо приватизацію, тим швидше ми перейдемо до ринку. Остання, в свою чергу, повинна була сприяти міжгалузевій інтеграції, демонополізації економіки, стимулювати продуктивність праці та залучити додаткові інвестиції.

Однак на практиці недосконалість законодавства стосовно засобів і механізмів проведення приватизації, нерозвинена ринкова інфраструктура призвели до стихійної приватизації та розпорошення акціонерного капіталу між дрібними власниками без залучення стратегічного інвестора. За умови нерозвиненості фінансового ринку інтереси дрібних власників безпосередньо залежать від волевиявлення менеджерів приватизованих компаній, що, звичайно, викликає конфлікт інтересів, який пов'язаний з відокремленням власника від постійного контролю та поточного управління. Не у кращому становищі знаходяться підприємства, які були викуплені колективами, акціонерні товариства відкритого і закритого типу. Купуючи акції власного підприємства за пільговими умовами, робітники,

не маючи досвіду управління, практично не втручалися у поточну діяльність підприємства, перекладаючи свої функції на вищих керівників. Останні, зважаючи на недосконалість законодавства, на сьогодні є власниками контрольного пакету акцій, що призводить до нехтування як інтересами трудового колективу, так і дрібних акціонерів. Як результат – повноваження загальних зборів акціонерів та спостережної ради перетворюються у просту формальність. Ситуація погіршується ще й тим, що держава практично усунула себе від управління. І це стосується не тільки випадків нехтування власними інтересами на тих підприємствах, де держава володіє пакетами акцій, тобто корпоративними правами. На сьогодні в державі практично не створено правового поля для функціонування акціонерних товариств, діяльність яких регулюється законом «Про господарські товариства», де визначаються лише загальні положення їх функціонування і не забезпечується захист прав власності акціонерів. Тому, культура менеджменту залишається вкрай низькою, непоодинокими є випадки перерозподілу власності з використанням процедур банкрутства шляхом обміну акціями та консолідації контрольного пакету акцій у спеціально створеному холдингу, дочірньому або спільному підприємстві. Не одержала розвиток стратегічна орієнтація підприємств.

Слід зазначити, що в даний час загальним методологічним аспектам стратегічного менеджменту присвячена чимала кількість робіт як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Проте питання дослідження управління стратегічною конкурентоспроможністю господарюючих суб'єктів ще не знаходять належної уваги у широкого кола фахівців і дослідників і в основному ця тема залишається проблемною.

У ринковій економіці кінцевий результат виробничо-господарської, фінансової, інноваційної, інвестиційної, екологічної, соціальної і політичної діяльності країни зводиться до забезпечення гідного рівня життя її населення, який багато в чому визначається наявним в його

розпорядженні економічним конкурентним потенціалом, що є інтегральною характеристикою, яка виражається в максимальних можливостях досягнення поставлених стратегічних цілей рис. 6.1.

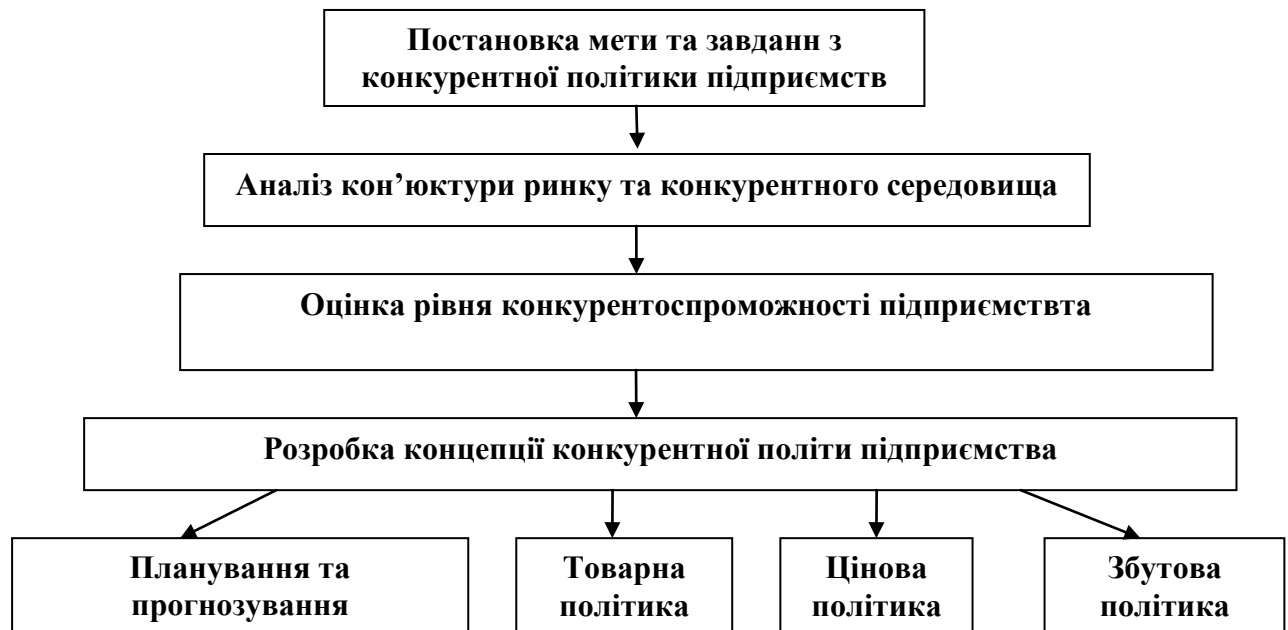


Рис.6.1. **Процес управління конкурентоспроможністю підприємств**

Розглянувши наведену таблицю, можна прийти до наступного висновку: у цілому **управління конкурентоспроможність підприємства – це система внутрішніх і зовнішніх дій і заходів, що дозволяє коригувати його збутову поведінку для успішного і ефективного протистояння несприятливим кон'юнктурним змінам на ринку нині і в перспективі.**

Необхідно відмітити, що велика частина сільськогосподарської продукції відноситься до «предметів першої необхідності». Це означає, що зростання попиту на сільськогосподарські продукти відбувається повільніше, ніж ріст доходів. Зокрема, сім'ї, що мають на початку низький доход, витрачають на живлення велику частину свого доходу, але у міру росту доходів вони стабілізують свої витрати на предмети першої необхідності (передусім на живлення). Більше того, у відповідності до закону Э. Енгеля, є така тенденція: чим рівень сімейних доходів в країні

вищий, тим доля витрат на харчування нижча (і навпаки).

З того факту, що споживання продуктів харчування (як предметів першої необхідності) займає стійку «нішу» в структурі витрат населення зовсім не витікає, що на кожному ринку того або іншого сільськогосподарського продукту зберігається стабільна ситуація. Основною небезпекою для ринку окремого продукту є замінюваність харчової продукції. Споживачі вважають за краще придбавати не «кілограм їжі», а конкретні хліб, огірки, молоко, яловичину і тому подібне. Тому при зміні ціни (наприклад, у бік підвищення) на який-небудь продукт споживачі в ринковій економіці завжди можуть замінити його іншим (видова і марочна конкуренція).

Виробники сільськогосподарської продукції, намагаючись вплинути на ціни через свої колективні і індивідуальні дії, постійно стикаються з труднощами. На ринку вони являються у більшості випадків «ціноутримувачами». Для того, щоб збільшити ціни через контроль пропозиції або рекламну компанію, сільськогосподарські виробники повинні діяти як погоджена група. Але чим більше число учасників і чим більше різні їх економічні умови, тим важче їм організуватися і діяти на ринку спільно. Так, приміські господарства, розташовані поруч один з одним, погоджують ціни на овочі, але, іноді, господарства, що мають в розпорядженні великий об'єм продукції, знижують ціни, підриваючи тим самим загальну політику.

Сільськогосподарські виробники можуть спробувати збільшити ціни через посилення контролю над пропозицією сільськогосподарської продукції, рекламні зусилля, або через асоціацію фермерів по веденню переговорів. Якщо усе завершиться успішно, то результуюча ціна принесе вигоди усім сільськогосподарським виробникам, безвідносно до того: беруть участь вони в групових діях або ні. Тому на практиці іноді буває важко добитися групової участі і необхідної підтримки для досягнення успіху. Так само, якщо ціна на товар і, відповідно, прибутки будуть високі,

то окремі сільськогосподарські виробники прагнутимуть розширити випуск, і декілька з них можуть зробити це без наслідків. Проте, якщо усі виробники сільськогосподарської продукції спробують збільшити виробництво, то ринкові ціни і прибутки впадуть.

Стратегії конкуренції в аграрному секторі модифікуються. Особливість конкуренції в аграрному секторі відзначав ще А. Чаянов, підкресливши, що дрібні, технічно слабкі господарства можуть у сільському господарстві чинити великий опір своїм сильним конкурентам, що зовсім неможливо в індустрії.

М. Трейсі встановив, що у країнах Європи стратегіями пристосування фермерських господарств до швидко змінюваних умов, є:

1) професіоналізація – комерційний і орієнтований на ринок підхід з ростом і розширенням спеціалізації;

2) стабільне відтворення із традиційними підходами до ведення господарства й опір змінам;

3) вивільнення й припинення виробництва. А. Юданов вважає, що забезпечення нормального функціонування економічної системи країни в конкурентній боротьбі залежить від чотирьох стратегій і відповідних їм структур організацій, які зорієнтовані на різні умови конкурентного середовища й певні ресурси.

Це підприємства: віолентні, патієнтні, комутантні й експлерентні. Віолентна (силова) стратегія характерна для великого, стандартного виробництва товарів і послуг. Патієнтну (нішеву) стратегію використовують організації з вузькою спеціалізацією виробництва продукції для обмеженого кола споживачів. Комутантна (пристосувальна) стратегія в дрібних неспеціалізованих підприємствах задовольняє невеликі по обсягу й нерідко короткочасні потреби. Експлерентна (піонерська) стратегія пов'язана зі створенням нових і перетворенням старих сегментів ринку.

Взаємодія чинників для ефективного використання системи стратегічного управління підприємства залежать від: галузевої

приналежності підприємства; розмірів підприємства (залежно від галузевих особливостей); типу виробництва, рівня спеціалізації, концентрації та кооперації; характерних рис виробничого потенціалу підприємства; наявності (відсутності) науково-технічного потенціалу підприємства; рівня кваліфікації персоналу підприємства тощо.

Стратегічне управління можна розглядати як динамічну сукупність п'яти взаємопов'язаних управлінських процесів. Існує стійкий обернений зв'язок і, відповідно, взаємовплив кожного процесу. Це є важлива особливість системи стратегічного управління. Схематично структура стратегічного управління зображена на рис. 6.2.

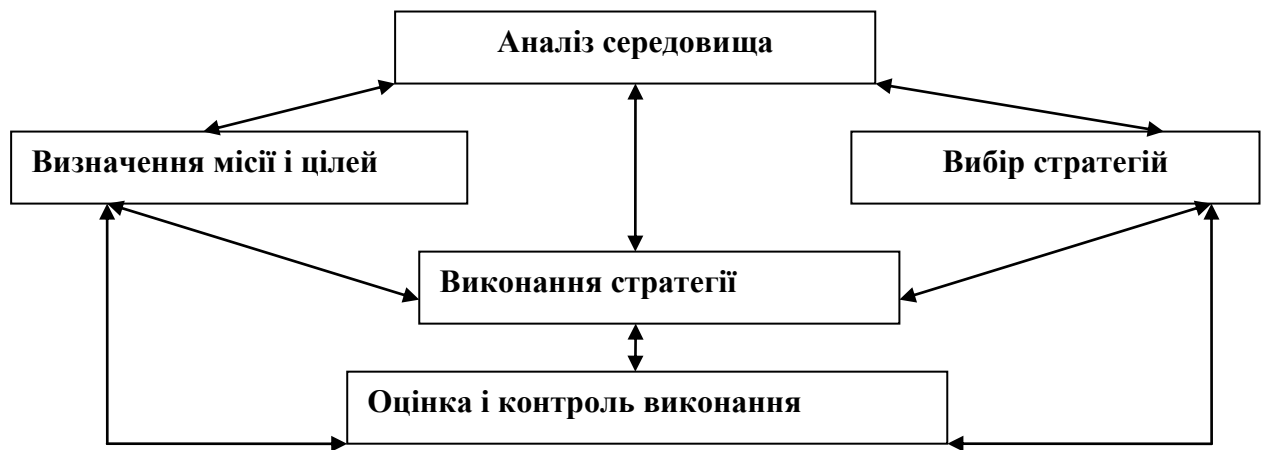


Рис. 6.2. Структура стратегічного управління на підприємстві

Залежно від стратегічної цілі напрями конкурентної стратегії поділяються: на розвиток і побудова; підтримання; захист; відмова.

У соціально-ринковій концепції конкуренції основними принципами є створення умов для вільної підприємницької діяльності. Механізми державного регулювання усувають різного роду угоди й картелі, представляють пільги приватному інвестуванню, захищають внутрішній ринок від зовнішніх конкурентів і виконують соціальні функції. Л. Ерхард підкреслив, що розвиток виробництва (експансія господарства), а не перерозподіл продукції й підвищення заробітної плати трудящим відповідно до росту продуктивності праці є гарантією соціального прогресу й усунення кризових явищ.

Гнучкі ціни виявляють коливання на ринку й дозволяють суб'єктам пристосовуватися до його кон'юнктури. У політиці уряду обставини господарської практики послабляють закон загальної заборони картелів, але принцип конкуренції повинен зберігатися завжди.

Академік В.В. Юрчишин виражає, що для України модель соціально-ринкового господарства неприйнятна через нерозвиненість продуктивних цінностей і ринкових стосунків.

Історичний досвід післявоєнної Німеччини зі зруйнованими продуктивними силами показує, що прийняття в економічній політиці соціально-ринкової моделі й походження її принципам, дозволило відновити господарство й забезпечити динамічний розвиток.

У соціально-ринковій концепції роль держави значна. Академік П.Т. Саблук відзначає, що в політику різних урядів Німеччини в різні роки визначалися базисні цінності: рівність, соціальна справедливість, конкуренція, цінність індивіда. Але в економічній і соціальній політиці немає зрівняльності, що не стимулює ініціативи й інновації і не збільшує витрати держави, погіршуючи конкурентоспроможність. В умовах глобалізації економіки принципи конкуренції, індивідуального вибору й відповідальності включаються в нову модель економічної політики країни. Регулювання здійснюється не обмеженнями або вказівками, а сприянням держави в підтримці високотехнологічних галузей і структурних зрушень, що забезпечують перехід від індустріального суспільства до інформаційної економіки. Створення нових суспільних відносин до успішних підприємців і соціальні інвестиції: довічне утворення, професійне навчання, соціальна інфраструктура, дозволяють людям з вигодою пристосовуватися до змін.

6. 3. Формування ефективної системи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарської продукції сільськогосподарських підприємств

Високотоварне сільськогосподарське підприємство, маючи найвищий рівень потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності, не може

вважатися конкурентоспроможним, якщо його потенціал не реалізується в конкурентоспроможну товарну продукцію. Одним із чинників конкурентоспроможності високотоварних сільськогосподарських підприємств у короткостроковому періоді є підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської товарної продукції. Необхідність забезпечення високого рівня конкурентоспроможності товарної сільськогосподарської продукції зумовлена важливістю цієї продукції для даних підприємств, що передбачає організацію комплексної системи оцінки та управління конкурентоспроможністю даної продукції, яка поєднує не тільки процес виробництва сільськогосподарської продукції, а й підприємства – постачальники ресурсів та перспективні ринки збуту даної продукції (рис. 6.3).



Рис. 6.3. Комплексна система оцінки та управління конкурентоспроможністю сільськогосподарської продукції високотоварних сільськогосподарських підприємств

Збирання інформації щодо аналізу внутрішніх і зовнішніх чинників конкурентного середовища високотоварних сільськогосподарських підприємств регіону, вимог споживачів до продукції, яка випускається даними підприємствами та динамічні тенденції реалізації продукції на

ринках є першим етапом системи оцінки та управління конкурентоспроможністю товарної сільськогосподарської продукції, оскільки ступінь її конкурентоспроможності визначають споживачі. Від результатів даного аналізу залежить напрям, у якому будь-яке високотоварне сільськогосподарське підприємство Житомирської області матиме можливість підвищувати конкурентоспроможність власної продукції. Інформація в процесі забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції повинна бути достовірною, відображати реальний й об'єктивний стан конкурентного середовища та рівень конкурентоспроможності товарної сільськогосподарської продукції основних конкурентів високотоварних сільськогосподарських підприємств.

Наступним етапом системи забезпечення високого рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції високотоварних підприємств повинна стати оцінка конкурентоспроможності аграрної продукції на ринку. Поняття такої оцінки включає наступні стадії, до кожної з яких необхідно висувати певні вимоги:

1) визначення системи показників конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, за якими проводитиметься оцінка, повинно включати тільки ті показники, які сприймаються однозначно, є незалежними один від одного, впливають на прийняття рішення про придбання сільськогосподарської продукції споживачами. Кількість цих показників не повинна бути занадто великою, щоб не ускладнити дослідження та збільшити вартість його проведення з метою недопущення отримання недостовірних результатів;

2) визначення базової сільськогосподарської продукції високотоварних сільськогосподарських підприємств регіону для порівняння. Оскільки, поняття конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції є відносним і визначається стосовно певної продукції на ринку, то для порівняння необхідно брати

максимальне значення характеристик товарної сільськогосподарської продукції для сукупності високотоварних сільськогосподарських підприємств у даному конкурентному середовищі. Це призведе до обіймання цими підприємствами лідируючих позицій на ринку;

3) оцінка питомої ваги факторів конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції високотоварних сільськогосподарських підприємств, що є найбільш важливим чинником у системі оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Для визначення питомої частки факторів конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції потрібно враховувати їх компенсаційну природу. Достовірність даної оцінки підвищується завдяки здійсненню анкетування споживачів і товаровиробників та аналізу отриманих даних;

4) визначення інтегрального показника конкурентоспроможності товарної сільськогосподарської продукції високотоварних підприємств необхідно здійснювати розрахунком інтегральних індексів якості та ціни (індексний метод). Цей метод полегшить визначити загальний показник конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, збільшить достовірність отриманих результатів, дозволить зробити перспективні висновки щодо покращання якісних і цінових чинників продукції. Не менш важливим етапом є обов'язкова перевірка товарної сільськогосподарської продукції на відповідність усім санітарно-гігієнічним нормам;

5) після визначення інтегрального показника конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції високотоварних сільськогосподарських підприємств та конкурентоспроможності продукції найближчих їхніх конкурентів отримують інформацію про відносну конкурентоспроможність або не конкурентоспроможність товарної сільськогосподарської продукції на даному ринку.

Наступним етапом в процесі управління конкурентоспроможністю сільськогосподарської продукції високотоварних підприємств повинні стати розробка і реалізація заходів щодо забезпечення

конкурентоспроможності даної продукції, виявлення слабких сторін конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції порівняно з базовою, розробку детальних пропозицій щодо забезпечення та підвищення її конкурентоспроможності.

В процесі збирання інформації на першому етапі забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції високотоварних сільськогосподарських підприємств потрібно орієнтуватися на перспективу, тобто, враховувати основні процеси, які відбуваються в зміні потреб споживачів і прогнозування їх рівня на момент, коли високотоварні сільськогосподарські підприємства планують реалізовувати власну продукцію на ринку. Тоді, дана властивість системи забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, враховуючи традиційність високотоварного сільськогосподарського виробництва, проявляється менше, ніж в інших галузях народного господарства, що не знижує важливість аналізу попиту та вимог споживачів до певних видів сільськогосподарської продукції.

Контроль за виконанням всіх визначених планом дій та перевірка їх на відповідність запланованим результатам повинні стати важливим етапом в системі забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції високотоварних сільськогосподарських підприємств. Вони можуть носити як системний, так і випадковий характер. У випадку невідповідності кінцевих результатів запланованим у високотоварних сільськогосподарських підприємствах регіону потрібно застосовувати координаційні заходи щодо діяльності структурних підрозділів підприємств з метою удосконалення системи забезпечення конкурентоспроможності їх сільськогосподарської продукції.

6. 4. Управління маркетинговою діяльністю фермерських господарств

З огляду на важливість організації виробництва, підвищення рентабельності й конкурентоспроможності фермерських господарств в

умовах ринкових відносин, виникає усвідомлена потреба комплексного вивчення особливості управління маркетинговою діяльністю фермерського господарства (рис.6.4). Це б дало змогу забезпечити поліпшення практичної маркетингової роботи на українських фермерських господарствах.



Рис. 6.4. Комплексний характер управління маркетинговою діяльністю фермерського господарства

Об'єктом управління маркетингової діяльності є фермерське господарство, предметом – становище господарства на ринку.

Управління маркетинговою діяльністю за територіальним принципом відбувається на двох рівнях – національному (місцевому, регіональному); міжнародному (експортному, світовому). Доступ до першого рівня мають усі фермерські господарства незалежно від їхнього розміру та спеціалізації. Виробляти фермерську продукцію на міжнародному рівні можуть лише великі господарства з потужною конкурентоспроможною позицією на вітчизняному ринку.

Під методами управління маркетинговою діяльністю фермерського господарства розуміємо економічні (планування, дослідження, збут, ціноутворення), організаційні (розпорядження, рекомендації),

психологічні (переконання). Маркетингові моделі управління «Я сам» здебільшого застосовують дрібні фермерські господарства через особистий продаж фермером. Мережевий маркетинг передбачає створення мережі зазвичай на базі місцевої бізнесової асоціації чи торгово-промислової палати у регіоні. Інтернет-маркетинг доступний усім господарствам, оскільки є зручним способом повідомити інформацію стосовно асортименту фермерської продукції великій кількості осіб. Постачання продукції клієнтам – це надсилання зразків виготовленої продукції реальним і потенційним споживачам.

Управління маркетинговою діяльністю фермерського господарства – не одноразова акція з підвищення рівня обсягів продажу чи залучення нових клієнтів, а безперервний процес. Ця діяльність має відбуватися лише на постійній умові, тоді застосування маркетингу фермерським господарством буде ефективним. Однак є багато особливостей, які притаманні сільському господарству та позначаються на функціонуванні агробізнесу в умовах ринкової економіки. Важливо, щоб маркетолог поєднував природно-біологічні процеси з виробничо-економічними. Природні закони розвитку рослин і тварин не можна ігнорувати, бо це може спричинити зниження ефективності інших ресурсів. Природно-біологічні процеси мають вагоме значення у виборі технологій виробництва для підвищення ефективності. Хімічні засоби захисту рослин, добрива, сільськогосподарські машини, організацію праці – усе треба пристосовувати під зазначені процеси. Це засвідчує тісний зв'язок між сільським господарством і навколишнім середовищем, що потребує «творчого» управління. Для ефективного ведення господарства не може бути чітко окреслених меж між виконанням та управлінням. Поєднання якостей господаря, менеджера і виконавця, як підтверджує практика, сприяло розвитку фермерського господарства у розвинутих країнах.

Вигідне географічне розташування країни, сприятливий природний клімат, вітчизняні чорноземи дають змогу отримувати високі урожаї

фруктів і овочів. Україна посідає перше місце у світі з виробництва соняшнику, олії та з експорту її, третє – з виробництва ячменю, четверте – з експорту кукурудзи. Оскільки населення на планеті постійно збільшується, то така ситуація сприятиме розвитку виробництва вітчизняного агробізнесу в світі. Сезонність сільського господарства пов'язана з нерівномірним використанням техніки, робочої сили, а також доходів упродовж року. Такий факт пояснює велику залежність від одержання кредитів для розвитку й функціонування агробізнесу.

Фермерська продукція має обмежений термін використання, тому потребує особливих умов зберігання. Недотримання та недооцінення цієї особливості приведе до того, що насіння й інший посівний матеріал втратить функцію репродуктивності, м'ясо і молочні вироби зіпсуються. Кожна сільськогосподарська культура, яку вирощують, має свій унікальний календарний термін сходження, дозрівання та збирання. Саме цим пояснюється тривалість виробничого процесу. Така сама ситуація з тваринами, які ростуть повільно. Різко зменшити або збільшити поголів'я телят чи ягнят практично неможливо, з огляду на природні чинники. Неможливо також різко збільшити або зменшити обсяг пропозиції сільськогосподарської продукції тваринництва чи рослинництва на ринку в короткі терміни. На діяльність фермерських господарств значно впливають нестійкі погодні умови. Скільки б держава не намагалася захистити фермера від усіх збитків, але повністю це зробити не вдається. Такий вид господарської діяльності залишається найризикованішим. Виробництво сільськогосподарської продукції безпосередньо залежить від погодних умов: повені, засуха, град можуть миттєво знищити очікуваний урожай. Від цього залежать усі коливання врожайності й обсяги майбутніх прибутків аграріїв.

На продукції фермерських господарств позначається і відмінність у родючості землі. У країні рівень родючості різний (залежно від конкретного регіону чи місцевості). Навіть за однакових трудових і

матеріальних затрат результати будуть кардинально різними. Така залежність від кліматичних, географічних умов і ґрунту конкретної місцевості зумовлює спеціалізацію на певному виді продукції регіону. Це підтверджує професор Колумбійського університету Т. Хеджес, автор книги «Організація господарства на фермах», наголошуючи, що діяльність кожної ферми треба розпочинати з оцінки трьох основних природних чинників – води, землі й клімату. Усі без винятку особливості варто ураховувати в організації маркетингової діяльності в агробізнесі.

Зауважимо також, що на рішення у процесі управління маркетинговою діяльністю фермерського господарства впливають особливості ринкової структури, де вона функціонує. У нашому разі йдеться про один із видів ринкових структур – ринок із чистою (досконалою) конкуренцією. Ознаками її є: 1) велика кількість продавців; 2) стандартизований тип продукту; 3) недостатність впливу на установлення ринкової ціни; 4) відсутність перешкод для входження у галузь та умов для нецінової конкуренції.

Щоби з'ясувати, який інструментарій застосовувати в управлінні маркетинговою діяльністю фермерського господарства, визначимо причини, котрі гальмують впровадження маркетингу. Це:

- непевненість керівництва – сумніви у необхідності й ефективності використання маркетингу;

- безініціативність керівництва – ставлення до нововведень і змін із значною інертністю;

- малообізнаність керівництва – низький рівень знань із цього питання;

- відсутність досвіду керівництва, тобто практичних навичок у використанні маркетингу;

- нестача кваліфікованих трудових ресурсів – незначна кількість фахівців, обізнаних у цій галузі;

- брак фінансових ресурсів – коштів для ризикованих кроків у зв'язку зі структурними змінами та реорганізацією.

Названі чинники засвідчують серйозні проблеми, які виникають, коли фермерські господарства обмежено використовують маркетинговий інструментарій. Для вдосконалення господарської діяльності фермерських господарств через призму маркетингу треба використати більше елементів комплексу маркетингу, крім стандартних 4 «Р». Ми пропонуємо зарахувати до цього комплексу ще один елемент – «personal» (працівників), оскільки вважаємо, що він є внутрішнім елементом з-поміж основних 4 «Р». Це – зв'язуюча ланка чи механізм, за сприяння якого інструменти «product», «price», «place», «promotion» функціонують і впливають один на одного.

Управляти маркетинговою діяльністю фермерських господарств можна за умови виконання п'яти функцій (аналітичної, планово-виробничої, збуту та розподілу, просування, ціноутворення).

Маркетинговою діяльністю управляють за допомогою маркетингового, інформаційного, аналітичного та нормативно-правового забезпечення. Інфраструктуру управління маркетинговою діяльністю фермерських господарств можна розподілити на два блоки. До складу першого входить логістична, комунікаційна торговельна інфраструктура, натомість соціальна та виробнича – до другого блоку.

Фермерські господарства, як і всі організаційно-правові форми, не можуть діяти в ізоляції від впливу зовнішнього середовища. Найближчим до фермерських господарств є зовнішнє мікросередовище. Ми пропонуємо називати його безпосереднім маркетинговим середовищем – з ним фермери контактують найбільше під час маркетингової діяльності. Йдеться про посередників, постачальників, конкурентів, контактні аудиторії, обслуговуючі кооперативи.

Подальший рівень – національне маркетингове середовище, де розташовані інституційне забезпечення агробізнесу й економічні інструменти державного регулювання агробізнесу (податки, ціни, пільги, санкції). Не можна ігнорувати вплив інституційних чинників –

формальних і неформальних, оскільки, з нашого погляду, на цьому рівні визначено загальноприйнятні вимоги до учасників вітчизняного агробізнесу: «правила гри» – заборонене і прийнятне.

Міжнародне маркетингове середовище становить наступний рівень діяльності фермерського господарства. Сюди ми віднесли міжнародні організації (Продовольчу і сільськогосподарську організацію (ФАО), Світову організацію торгівлі (СОТ)) та міжнародну торгівлю.

Зауважимо: найважливіша особливість застосування маркетингу в агробізнесі – факт, що продукція, вироблена фермерськими господарствами, є товаром першої необхідності, попит на яку не можна відкласти чи задовольнити наперед. Тому за умов недосконалого та неповного врахування особливостей, притаманних лише цій сфері бізнесу, неможливе повноцінне управління зазначеними господарствами.

Застосування додаткового елемента маркетинг-міксу, на нашу думку, –універсальний напрям для управління маркетинговою діяльністю фермерських господарств. Ігнорувати додатковий інструмент впливу, що виник унаслідок розвитку сучасної маркетингової науки, не варто.

Отже, еволюція маркетингу як системи управління різними суб'єктами господарювання сприяла його перетворенню на дієвий і пріоритетний механізм досягнення визначених цілей і завдань. Маркетинг став філософією управління бізнесом, оскільки пріоритетним під час ухвалення управлінських рішень є його принципи.

Висновок. Фермерський тип господарювання у сільському господарстві представлений виробниками сільськогосподарської продукції, у яких виробнича діяльність ґрунтується передусім на праці самого виробника та членів його сім'ї; економічні, соціальні та природоохоронні функції поєднані між собою; господарство є місцем праці й джерелом доходу для зайнятих у ньому осіб і водночас – місцем виробництва товарної продукції для суспільства. В Україні до такого типу господарювання на сучасному етапі розвитку аграрного сектора

відносяться офіційно зареєстровані ФГ та домогосподарства (особисті селянські господарства), які відповідають визнаним у світі критеріям віднесення до ФГ.

В Україні нараховується приблизно 600 тис. домогосподарств, які можуть бути ідентифіковані як ФГ за показниками розміру землекористування або доходу від реалізації сільськогосподарської продукції. Вони виробляють в 1,6 рази більше продукції, ніж "офіційні" ФГ, утримують у 4,6 рази більше великої рогатої худоби, у 2,7 рази більше свиней. Інституалізація сільськогосподарської діяльності цих домогосподарств повинна стати одним із найважливіших і невідкладних напрямів державної підтримки фермерства.

Порядку використання коштів, виділених у Державному бюджеті для надання фінансової підтримки розвитку ФГ, необхідно передбачити напрям "Формалізація діяльності домогосподарств фермерського типу, нарощування та капіталізація їх потенціалу", що, на відміну від діючого механізму підтримки сільськогосподарських товаровиробників, забезпечить не лише нарощення виробництва, а й зростання доходів сільських домогосподарств, соціальну захищеність сільського населення та загальний розвиток сільської економіки.

Наразі всі заходи та механізми підтримки фермерства розробляються на галузевому рівні через Мінагрополітики за участі профільних асоціацій. У цю інституційну систему необхідно залучити об'єднані територіальні громади з повноважень як щодо підтримки фермерів та їх економічної спроможності, так і встановлення контролюючих функцій, що дасть змогу забезпечити місцеве населення якісним продовольством, сприяти зниженню рівня бідності та поліпшити стан довкілля тощо.

Фермерський тип господарювання у сільському господарстві представлений виробниками сільськогосподарської продукції, у яких виробнича діяльність ґрунтується передусім на праці самого виробника та

членів його сім'ї; економічні, соціальні та природоохоронні функції поєднані між собою; господарство є місцем праці й джерелом доходу для зайнятих у ньому осіб і водночас – місцем виробництва товарної продукції для суспільства. В Україні до такого типу господарювання на сучасному етапі розвитку аграрного сектора відносяться офіційно зареєстровані ФГ та домогосподарства (особисті селянські господарства), які від- повідають визнаним у світі критеріям віднесення до ФГ.

В Україні нараховується приблизно 600 тис. домогосподарств, які можуть бути ідентифіковані як ФГ за показниками розміру землекористування або доходу від реалізації сільськогосподарської продукції. Вони виробляють в 1,6 рази більше продукції, ніж "офіційні" ФГ, утримують у 4,6 рази більше великої рогатої худоби, у 2,7 рази більше свиней. Інституалізація сільськогосподарської діяльності цих домогосподарств повинна стати одним із найважливіших і невідкладних напрямів державної підтримки фермерства.

У Порядку використання коштів, виділених у Державному бюджеті для надання фінансової підтримки розвитку ФГ, необхідно передбачити напрям "Формалізація діяльності домогосподарств фермерського типу, нарощування та капіталізація їх потенціалу", що, на відміну від діючого механізму підтримки сільськогосподарських товаровиробників, забезпечить не лише нарощення виробництва, а й зростання доходів сільських домогосподарств, соціальну захищеність сільського населення та загальний розвиток сільської економіки.

Наразі всі заходи та механізми підтримки фермерства розробляються на галузевому рівні через Мінагрополітики за участі профільних асоціацій. У цю інституційну систему необхідно залучити об'єднані територіальні громади з передачею повноважень як щодо підтримки фермерів та їх економічної спроможності, так і встановлення контролюючих функцій.

Список використаних джерел

1. Агаларова Е. Г., Токарева Г. В. К вопросу формирования кластерной политики сельских территорий//Е.Г. Агаларова, Г.В. Токарева / Молодой ученый. — 2012. — №11. — С. 137-139.
2. Аграрна політика в Україні / За ред П.І. Гайдуцького. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
3. Аграрна реформа в Україні / [за ред. В.Тарасенка]. – К.: Інститут соціології НАН України, 2007. – 576с.
4. Аграрна реформа в Україні: здобутки і прорахунки (Аналітична доповідь УЦЕПД)// Національна безпека і оборона. – 2001. - №5. – С.2-55.
5. Аграрная реформа П.А. Столыпина. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.abc-people.com/typework/history/doch-1.htm>.
6. Аграрне право України/В.З. Янчук, В.І. Андрійцев, С.Ф. Василюк та ін.; За ред. В.З. Янчука. – К.: Юрінком Інтер, 2000. – 720с.
7. Аграрний сектор України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://agroua.net/statistics/>.
8. Агрохолдинги в Україні: добре чи погано? [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/Agriculture_dialogue/2008/AgPP_21_Ukr.pdf
9. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь./ А.Н. Азрилиян. - М. :Фонд "Правовая культура",1994.-459с.
10. Акофф Р. Л. Системы, организации и междисциплинарные исследования / Р. Л. Акофф // Исследования по общей теории систем. – М.: Прогресс, 1969. — С. 143—164.
11. Акофф Р.Д. Планирование будущего корпорации / Р.Д. Акофф. – М., 1985. – 387 с.
12. Актуальні питання реформування вітчизняного аграрного сектору [Текст]: Монографія / [Мороз О.В., Матвійчик В.А, Карачина Н.П. та ін.]; за ред. О.В. Вінниця. - ВНАУ, 2012. – 312 с.

13. Алгоритм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Алгоритм].

14. Аналітичні дослідження показників продуктивності у галузі тваринництва селянських господарств за 2014 рік / Іван Микитович Демчак, Дмитро Миколайович Микитюк, Іван Вікторович Свиноус.– К.: НДІ "Укragропромпродуктивність", 2015.– 50 с.

15. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств / В. Г. Андрійчук. – [2-е вид., допов. і переробл.]– К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.

16. Андрійчук В.Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С.3-16.

17. Андрійчук В.Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 3-9.

18. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. - СПб.: «Питер»,1999. – 416 с.

19. Арментано Доминик Т. Антитраст против конкуренции / Доминик Т. Арментано. Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 432 с. (Серия «Экономика»)

20. Арутюнов Ю.А. Формирование региональной инновационной системы на основе кластерной модели экономики региона / Ю.А. Арутюнов // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. Вестник Сыктывкарского гос. ун-та [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// Koet.syktsu.ru/vestnik/index.htm](http://Koet.syktsu.ru/vestnik/index.htm).

21. Асоціація фермерів та приватних землевласників. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.farmer.co.ua/pages/aboutasots.php>

22. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия: монография / Н.В.Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка. – Харьков: Изд. дом «ИНЖЕК», 2003. – 184 с.

23. Бакуліна О.С., Зінчук Т.О. Напрями державного стимулювання персоналу сільськогосподарських підприємств в країнах-членах ЄС та України/ О.С. Бакуліна, Т.О. Зінчук // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2015. – Вип. 2. Том 1 С.65-67.

24. Баланюк І. Ф. Економіко-правова характеристика форм підприємництва у сільському господарстві / І. Ф. Баланюк, В. В. Твердохліб // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 3. – С. 228–234.

25. Баутин В.М. Инновационная роль аграрных вузов в развитии АПК/ В.М. Баутин//Економіка АПК. - 2011. -№4. - С.162-166.

26. Беззуб І. Торгівля домашньою сільськогосподарською продукцією: заборонити чи дозволити [Електронний ресурс]. - Режим доступу:

http://www.nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1356:torgivlya-domashnoyu-silskogospodarskoyu-produktsieyu-zaboroniti-chi-dozvoliti-2&catid=71&Itemid=382

27. Бирюков А.И. Формирование инновационных кластеров в высокотехнологичных отраслях промышленности (на примере ОПК России): автореф. дис. ... докт. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством»] / А.И. Бирюков. – М.: 2007. – 40 с.

28. Бондар В.В., Ганжа Я.Л. Агротуризм як форма диверсифікаційного розвитку сільськогосподарського підприємництва /В.В. Бондар, Я.Л. Ганжа // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2012. - № 4(62). – С.114-120.

29. Бородіна О. М. Аграрний розвиток і саморозвиток громад: модернізація через взаємну адаптацію (теоретико-методологічний аспект) / О. М. Бородіна, І. В. Прокопа // Економіка України. - 2014. - № 4. - С. 55-72.

30. Боуш Г.Д. Новый подход к управлению развитием инновационных кластеров / Г.Д. Боуш, О.А. Верховец, К.И. Грасмик // Инновации. – 2012. – № 1. – С. 57 – 65.

31. Брикаліна, С.В. Конкурентоспроможність продукції, як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / С.В. Брикаліна, Я.І. Сидоренко // Последните научни постижения – 2010 – Новейшие научные достижения – 2010: материалы за VI Междунар. научна практична конф., София, 17-25 март 2010 г. Т.7. Икономики. – София, 2010. – С.49-51. – Бібліогр. : 2 назв. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/Page_ru.htm

32. Булавка О.Г. Стан та проблеми управління соціальним розвитком сільських територій – вітчизняний та світовий досвід / О.Г. Булавка // Управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій; за ред. П.Т. Саблука, М.Ф. Кропивка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 156-176.

33. Бутенко Н. В. Диверсифікація виробництва: цілі та стратегії реалізації / Н.В. Бутенко // Економіка АПК. – 2003. – №7 – с. 109-114.

34. Василенко В.А. Организационно–циклическая и структурно-функциональная модели развития организации / В.А. Василенко // Культура народов Причерноморья. – С.100-107.

35. Величко В.В. Економіка підприємства. / В.В. Величко – Харків: ХНАМГ, 2004. - 114 с.

36. Войнаренко М.П. Кластерные модели объединения предприятий в Украине / М.П. Войнаренко // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 2. – С. 75–86; 2007. – № 4. – С. 68–82 (Окончание).

37. Волкова В.Н., Денисов А.А. Основы теории систем и системного анализа: Учебник -11СПб.: Изд. СПбГТУ, 1998.-11510 с.

38. Грибов В., Грузинов В. Экономика предприятия. Москва: «Мысль».-2006.- 368 с. 33

39. Гайдуцький П. І. Трансформація аграрного сектору економіки до ринкових умов господарювання / П. І. Гайдуцький // Економіка АПК. - 2015. - № 11. - С. 5-14.

40. Галушко В.П., Ковтун О.А., Остапчук А.Д. Методологічні підходи до визначення ефективності залучення інвестицій в агроформуваннях // В.П. Галушко, О.А. Ковтун, А.Д. Остапчук/ Економіка АПК. – 2013. - №4. - С.56-59.

41. Геєць В. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена / В. Геєць // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10–11.

42. Геєць В. Соціоекономічна модернізація аграрного сектору України (концептуальні положення) / В. Геєць, В. Юрчишин, О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. - 2011. - № 12. - С. 4-14.

43. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 488 с.

44. Гнатишин Й.П. Доходи і видатки сільського населення: дис.... кандидата екон. наук: 08.07.02 / Гнатишин Йосип Петрович. — Житомир., 2005. — 191 с.

45. Горемікин В.А. Экономическая стратегия предприятия. / В.А. Горемікин, О.А. Богомолов. – М.: Инф.-изд. дом «Филинь», Рилант, 2001. – 506 с.

46. Горшенин В.Ф. Методология институционального подхода в управлении // Вестник ЧелГУ. — 2003. — 1. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.cyberleninka.ru/article/n/metodologiya-institutsionalnogo-podhoda-v-upravlenii>.

47. Горьовий В. П. Мале підприємництво: поступи розвитку, проблеми: монографія // В. П. Горьовий, А. В. Збарська. – К.: ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2011. – 600с.

48. Горьовий В. П. Менеджмент фермерських господарств. – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 366 с.

49. Горьовий В. П. Проблеми раціонального поєднування малих, середніх та великих підприємств / В. П. Горьовий, В. К. Збарський // АгроІнком. – 2007. – № 11–12. – С. 74–78.

50. Горьовий В. П. Фермерство України: теорія, методологія, практика: монографія / В. П. Горьовий. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 540 с.

51. Горьовий В.П. Розвиток соціальної інфраструктури села та сільських територій [Електронний ресурс] / В.П. Горьовий // Науковий вісник НУБіП Серія "Економіка, аграрний менеджмент, бізнес". - 2011, Вип. 163(2). - Режим доступу до статті: <http://elibrary.nubip.edu.ua/12741/1/11gvpr.pdf>.

52. Горьовий В.П., Збарський В.К. Мале підприємництво: поступи розвитку, проблеми: монографія – К.: ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2011. – 453с.

53. Гройсман обіцяє малим фермерам 5,5 мільярдів в бюджеті-2017 // Укрінформ // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrinform.ua/rubric-economics/2075250-grojsman-obicae-malim-fermeram-55-miljoniv-u-budzeti-2017.html>.

54. Громадська спілка «Аграрний союз України». Офіційний сайт.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aau.org.ua/uk/publications/web/206/>.

55. Грибов В., Грузинов В. Экономика предприятия. Москва: «Мысль».-2006.- 368 с.

56. Данькевич О.Г. Українські перспективи цукрового виробництва Ефективна економіка №10, 2012 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1494>

57. Дегтярьова І.О., Наукові та практичні аспекти застосування кластерного підходу в управлінні конкурентоспроможністю регіонів України/ І.О. Дегтярьова// Державне управління: теорія та практика. – 2011. – № 1. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Degtyarova.pdf>.

58. Дем'яненко С.І. До питання про стратегію розвитку аграрного сектора економіки України /С.І. Дем'яненко//Економіка АПК. – 2014. - №1.- С.14-19.

59. Державна підтримка фермерських господарств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/3720>

60. Державна цільова програма розвитку українського села до 2015 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-п>

61. Деякі питання державної підтримки фермерських господарств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agrex.gov.ua/державна-підтримка-фермерства/>

62. Диверсифікація [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Диверсифікація_діяльності_підприємства

63. Дієсперов В.С. Сільські громади та адміністративно-територіальні реформи / Дієсперов В. С. // Економіка АПК. - 2015. - № 1 - С. 56.

64. Дієсперов В.С. Соціальні аспекти організації сільськогосподарських підприємств / Дієсперов В. С. // Економіка АПК. - 2014. - № 1 - С. 45

65. Дієсперов В.С. Тенденції розвитку сільських домогосподарств / Дієсперов В.С. // Економіка АПК. - 2015. - № 5 - С. 70-72.

66. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти: Монографія. – К.: ДАКККіМ, 2006. – 160с.

67. Друкер П. Ф. Инновации и предпринимательство: практика и принципы / Друкер П. Ф. – М.: ВСІ, 1992. – 351 с.

68. Дубініна М. В. Інституціональна трансформація соціальних складових аграрного сектору економіки / М. В. Дубініна // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. – Вінниця, 2012. – Вип. 3 (69). – С. 53-58.

69. Дубініна М. В. Управління інституціонально-структурною трансформацією аграрного сектору економіки України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. - 08.00.03 – економіка та

управління національним господарством / М. В. Дубініна. – Миколаїв : МНАУ, 2014. – 44 с.

70. Дубодєлова А. В. Еволюція концепцій маркетингу на вітчизняних підприємствах / А. В. Дудодєлова, О. В. Юринець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.strategy.com.ua/Vnulp/Ekonomika/2009,6401/11.pdf>.

71. Евчук Л.А. Роль системи маркетингу у формуванні конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств //Збірник наукових праць. Вип.16, т.3, Кам'янець-Подільський: Подільський державний агротехнологічний інститут, 2008. – С.259–261.

72. Економічний аналіз. / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с.

73. Економічний словник [Текст] : наукове видання / Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С.Завадський. - К. : Кондор, 2007. - 358 с.

74. Екотуризм [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Екотуризм>.

75. Єременко Д.В. Directions of increasing of small farms competitiveness // Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). Мелітополь: Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2017. – № 1 (33). С.128-134.

76. Єременко Д.В. Еволюційний характер розвитку фермерських господарств – // Вісник Запорізького національного університету. Збірник наукових праць. Економічні науки. Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2017. – № 1 (33). С.7-14

77. Єременко Д.В. Ефективність виробництва конкурентоспроможної продукції у фермерських господарствах // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії – Випуск 1 (07). – Запоріжжя: 2017. - С.95-98.

78. Єременко Д.В. Закордонний досвід забезпечення конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств // Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). Мелітополь: Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2016. – № 3 (32). С.21-27

79. Єременко Д.В. Інституційний підхід як методологічна база дослідження конкурентоспроможного розвитку фермерського господарства // Економічний простір: Збірник наукових праць. – №116. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2016. – С. 124-132.

80. Єременко Д.В. Концептуальні засади розвитку біоенергетичного потенціалу фермерських господарств [Електронний ресурс] / Д.В. Єременко // Економіка та суспільство. – 2017. – №11. – С. 229-232.

81. Єременко Д.В. Кооперативне будівництво як фактор розвитку вітчизняного фермерства // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – №17. – Луцьк: 2017. С. 82-87.

82. Єременко Д.В. Методичні аспекти оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»: зб. наук. пр. / Ред. кол.: Черничко Т.В. (гол. ред.) та ін. – Мукачево: Вид-во МДУ, 2017. – Випуск 1 (7). – С.81-85

83. Єременко Д.В. Методичні засади оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств // Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» - Випуск 13 Частина 1. – Одеса: 2017. С. 93-96.

84. Єременко Д.В. Місце фермерських господарств в системі аграрного виробництва // Електронне наукове видання «Глобальні та національні проблеми економіки» №16. Квітень. – Миколаїв: 2017. С.157-161

85. Єременко Д.В. Особливості використання земельних ресурсів у фермерських господарств Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред.

Л.В. Синяєвої. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2015. - №1 (29). – С. 38-42.

86. Єременко Д.В. Ресурсне забезпечення конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств // Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» - Випуск 15. – Одеса: 2017. С. 77-81.

87. Єременко Д.В. Сучасні особливості ресурсного забезпечення конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств // Економічний простір: Збірник наукових праць. – №118. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2017. С.97-105

88. Єременко Д.В. Теоретичні засади конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств // Науково-теоретичний збірник Вісник ЖНАЕУ – №2 (57), т. 2. – Житомир: 2016. С. 53-59.

89. Збарський В.К., Кальченко С.В., Єременко Д.В. Оптимізація методики оцінки конкурентоспроможності високотоварних фермерських господарств сімейно-трудоного типу // Науковий вісник Ужгородського університету - Випуск 1(47) Том 2. – Ужгород: 2016. - С. 272-278.

90. Єременко Д.В., Збарська А.В. Розвиток малих форм господарювання: проблеми і перспективі в регіональному АПК // Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). Мелітополь: Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2016. – № 2 (31). - С.105-111.

91. Єременко Д.В., Єременко Л.В. Фермерське село: філософський та економічний аспект дослідження // Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). Мелітополь: Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2016. – № 2 (31). С.10-14.

92. Єременко Д.В. Ефективність фермерського підприємництва Черкащини // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки» – Випуск 25 Частина 1. – Херсон: 2017. С.64-69.

93. Єременко Д.В. Сучасні аспекти конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств // Науковий вісник Херсонського

державного університету. Серія «Економічні науки» – Випуск 23 Частина 1. – Херсон: 2017. - С.167-170.

94. Єременко Д.В. Теоретико-методичні засади оцінки конкурентоспро-можності фермерських господарств сімейно-трудоного типу // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки» – Випуск 22 Частина 1. – Херсон: 2017. - С.113-117.

95. Єременко Д.В. Теоретичні аспекти реалізації інтеграційних процесів в аграрному секторі на основі кластерів // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького. Серія «Економічні науки» – Том 19 №76. – Львів: 2017. - С.56-60.

96. Єременко Д.В. Удосконалення кадрового забезпечення малого аграрного бізнесу Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 21. – № 2. – С. 81-85.

97. Єрмаков О.Ю. Моделювання інноваційно-інвестиційного розвитку сільськогосподарських підприємств / О.Ю. Єрмаков, А.А. Ганзенко // Вісн. ХНТУСГ, 2010. – Вип. 104: Економічні науки. – С. 3–9.

98. Жушман В.П. Аграрне право та законодавство України / В.П. Жушман. – Х.: ТОВ "Одіссей", 2004. – 688с.

99. Забезпечення конкурентоспроможності і економічного зростання в регіональному АПК / За ред. І.І. Червена, Л.А. Євчук. – Миколаїв.: МДАУ, 2005. – 440 с.

100. Захарченко В.І., Захарченко С.В. Кластерний підхід до аналізу і підвищення конкурентоспроможності економіки України та її регіонів. Вісник Хмельницького національного університету №5 2009 Т. 1 С.53-55. Кластерний підхід як основа розвитку рівня якості технічної освіти в НТУ

«ХП». [Електронний ресурс]. - Режим доступу:
<http://www.kpi.kharkov.ua/files/tmp/cluster.pdf>

101. Заяць В. М. Підприємницька модель сільського розвитку / В. М. Заяць // Економіка АПК. - 2015. - № 11. - С. 67-78.

102. Збарський В. К. Забезпечення конкурентоспроможності фермерського укладу України [монографія] / В. К. Збарський, М. П. Талавира, Д. В. Єременко; за ред. професора В. Збарського. – К.: КиМУ, 2016 – 604 с.

103. Збарський В. К. Ефективність господарювання аграрних формувань в Україні / В. К. Збарський, Л. В. Шкуренко // Агросвіт. - 2012. - № 4. - С. 11-16.

104. Збарський В. К. Оптимізація розмірів малих сільських підприємств на засадах інноваційного підходу / В. К. Збарський, А. І. Липов'як-Мелкозьорова // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького. - 2014. - Т. 16, № 1(2). - С. 312-326.

105. Збарський В. К. Розвиток дрібнотоварного приватного укладу у сільських поселень України: [монографія] / В. К. Збарський.– К.: ННЦ ІАЕ. – 2012.– 654 с.

106. Збарський В. К. Розвиток соціальної сфери сільських поселень / В. К. Збарський, А. І. Липов'як-Мелкозьорова // Інноваційна економіка. - 2013. - № 1. - С. 156-161.

107. Збарський В. К. Сутність поняття "стратегія розвитку" малого підприємства. / В. К. Збарський // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер. : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. - 2013. - Вип. 181(6). - С. 36-45.

108. Збарський В. К. Удосконалення інноваційної підприємницької діяльності в аграрній сфері України / В. К. Збарський, М. Ф. Бабієнко // Вісник аграрної науки. - 2014. - № 9. - С. 54-60

109. Збарський В. К. Оптимізація методики оцінки конкурентоспроможності високотоварних фермерських господарств сімейно-трудоного типу / В. К. Збарський, С. В. Кальченко, Д. В. Єременко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. - 2016. - Вип. 1(2). - С. 272-278.

110. Збарський В. Малі форми господарювання в Україні: теорія, методологія і практика: Монографія. – К.: НАУ-ДАКККіМ, 2005. - 432 с.

111. Збарський В. Становлення та розвиток малих форм господарювання сільських поселень. Монографія. – К.: НАУ-ДАКККіМ, 2004. – 312 с.

112. Збарський В.К. Дрібнотоварний приватний аграрний уклад: теорія, практика, перспективи розвитку: монографія. / В. К. Збарський. – К.: ННЦ ІАЕ. – 2012. – 612с.

113. Збарський В.К. Оптимізація розмірів малих сільських підприємств на засадах інноваційного підходу / В. К. Збарський, А. І. Липов'як-Мелкозьорова // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького. - 2014. - Т. 16, № 1(2). - С. 312-326.

114. Збарський В.К. Сутність поняття "стратегія розвитку" малого підприємства. / В. К. Збарський // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер. : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. - 2013. - Вип. 181(6). - С. 36-45.

115. Збарський В.К. Трансформація селянських домогосподарств у фермерські господарства / Зб. наук. праць Уманського НУС. – Умань, 2012. – Вип. 78. – Ч.2.: Економіка. – С. 76-88.

116. Збарський В.К. Удосконалення інноваційної підприємницької діяльності в аграрній сфері України / В. К. Збарський, М. Ф. Бабієнко // Вісник аграрної науки. - 2014. - № 9. - С. 54-60

117. Збарський В.К. Управління розвитком малих сільськогосподарських підприємств / В. К. Збарський // Вісник Сумського

національного аграрного університету. Фінанси і кредит. - 2013. - № 1. - С. 108-115.

118. Збарський В.К., Горьовий В.П., Артеменко А.М. Ефективність функціонування фермерських господарств. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 450 с.

119. Збарський В.К., Кальченко С.В., Єременко Д.В. Оптимізація методики оцінки конкурентоспроможності високотоварних фермерських господарств сімейно-трудоного типу // Науковий вісник Ужгородського університету - Випуск 1(47) Том 2. – Ужгород: 2016. С. 272-278

120. Збарський В.К., Місевич М.А. Конкурентоспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств / В.К. Збарський, М.А. Місевич ; за ред. К.Збарського. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 310 с.

121. Збарський В.К., Талавирич М. П., Резнік Н.П., Єременко Д.В. Формування конкурентоспроможного фермерського укладу України [монографія] за ред. професора В.К. Збарського. – К.: ННЦ ІАЕ, 2016. – 530 с.

122. Зелений туризм в деталях [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://derazhnia-rda.gov.ua/docum/zelenijturizm_v_detaljakh.pdf.

123. Зиновьев И.Ф. Формирование и реализация кадрового экономического потенциала в аграрной сфере. – Симферополь: ЧП "Предприятие Феникс", 2008. – 407 с.

124. Зінов'єв Ф.В. Методологія і організація наукових досліджень/Ф.В.Зінов'єв . - Саки, ФЛП "Бражнікова Н.А.", 2014. -С.84.

125. Зовнішня політика України – 2011: стратегічні оцінки, прогнози та пріоритети / За ред. Г. М. Перепелиці. – К.: ВД «Стилос», 2012. – 384 с.

126. Ільїн В. Ю. Теоретичні аспекти конкурентоспроможності підприємства / В. Ю. Ільїн // Науковий вісник Луганського національного аграрного університету. – 2011. – № 32. – С. 342–350. – (Серія «Економічні науки»).

127. Ільчук М. М. та ін. Конкуренентоспроможність продукції скотарства і птахівництва України в системі євроінтеграції [монографія]. – К.: ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2015. – 321 с.

128. Иншаков О.В. Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/178/727/1217/004.INSNAKOV.pdf>

129. Исланкина Е.А Кластерный подход в экономике: концептуальные основы, история и современность [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.hse.ru/data/2015/06/05/1097350627/КЛАСТЕРНЫЙ%20ПОДХОД%20В%20ЭКОНОМИКЕ%20КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ%20ОСНОВЫ,%20ИСТОРИЯ%20И%20СОВРЕМЕННОСТЬ.pdf>

130. Исследование систем управления [Текст] : учебник по спец. "Менеджмент организации" / Э. М. Коротков ; Учебно-методическое объединение вузов России по образованию в области менеджмента, Государственный ун-т управления. - 2.изд., доп. и перераб. - М. : Издательско-консалтинговое предприятие "ДеКА", 2004. - 334 с.

131. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституційний аспект: монографія/[Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. та ін.] – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 706с.

132. Інноваційні ресурсозберігаючі технології: ефективність в умовах різного фінансового стану агроформувань: [моногр.]; за ред. проф. Г.Є. Мазнева. – Х.: Вид-во «Майдан», 2014. – 592 с.

133. Іртищева І. О., Хвесик Ю. М., Стегней М. І Децентралізація системи управління в забезпеченні сталого розвитку сільських територій / І.О. Іртищева, Ю.М. Хвесик, М.І.Стегней // Економіка АПК. - 2015. - № 4 - С. 64

134. Калиев Г.А. Меры по преодолению кризиса в агропромышленном комплексе Казахстана/Г.А. Калиев//Економіка АПК. – 2011. - №2. - С.112-125.

135. Кальченко С.В. Розвиток особистих селянських господарств в умовах системних трансформацій аграрного сектору: монографія / Кальченко С.В. – Мелітополь.: «Люкс», 2014. – 408с.
136. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика. — К.: КНЕУ, 2000. — 124 с.
137. Карпенко О. О. Особливості формування кластерів в Україні / О. О. Карпенко, О. С. Шпак // Водний транспорт. - 2012. - Вип. 2. - С. 83-87.
138. Кваша С.М., Власов В.І. Зміни в тенденціях глобальної торгівлі в напрямках регіональної інтеграції// С.М. Кваша, В.І. Власов //Економіка АПК. – 2017. - №7. - С.113-142.
139. Кваша С. Конкуреноспроможність вітчизняної аграрної продукції в умовах вступу до СОТ / С. Кваша, О. Лука // Економіка України.– 2003. – № 10. – С. 79–85.
140. Кваша С. М. Конкуреноспроможність виробництва яловичини на зовнішньому ринку / С. М. Кваша // Економіка АПК. – 2003.– № 5.– С.121–126.
141. Кваша С. М. Конкуреноспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку / С. М. Кваша, Н. Є. Голомша // Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С. 99-104.
142. Кернасюк Ю. Птахівництво – ефективна сфера агробізнесу Агробізнес сьогодні №8 (303)2015 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/2972-ptakhivnytstvo-efektyvna-sfera-agrobiznesu.html>.
143. Кириленко В. В. Економіка / В. В. Кириленко. – Тернопіль : Економічна думка, 2002. – 193 с.
144. Кирилов Ю.Є. Методологічні орієнтири розвитку аграрного сектору України в умовах глобалізації / Ю.Є.Кирилов// Економіка АПК. – 2012. -№11. – С.104-107.

145. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство /Пер. с англ. под ред. проф. А.Н. Романова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА,2001. - 239 с.
146. Кластер [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Кластер>.
147. Кластерний підхід до створення інноваційної інфраструктури країни / А. О. Князевич, І. Г. Брітченко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. - 2015. - Вип. 2(1). - С. 24-29.
148. Коваленко Н.В. Сучасна держава як ключовий економічний інститут [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ukrmodno.com.ua/health/viznacheni-chinniki-ta-osnovni-napryamki-transformaciyi-ekonom/main.html>
149. Ковалів І.З. Аналіз та проблеми реформування земельних відносин у ринкових умовах[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/125.pdf>
150. Комплексна програма розвитку малого та середнього підприємництва в Запорізькій області на 2015-2016 роки [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/news/25858/kompleksna-programa-rozvitku-malogo-ta-serednogo-pidprijemnitstva-v-zaporizkiy-oblasti-na-2015-2016-roki.html>
151. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики: Предварительный эскиз. / Н.Д. Кондратьев. - М.:Наука, 1991. - 567с.
152. Кондратьев Н.Д. Рынок хлебов и его регулирование во время войны и революции. / Н.Д. Кондратьев. - М.: Наука, 1991. - 487с.
153. Конкурентоспроможність продукції скотарства і птахівництва України в системі євроінтеграції: монографія / Ільчук М.М., Коновал І.А., Мельникова І.В. та ін. – К.: ТОВ «Агарара Медіа Груп», 2015. – 321с.

154. Коновалова М.Е. Кластерный подход и его роль в структурной сбалансированности общественного воспроизводства. Успехи современного естествознания. – 2011. – № 12 – С. 93-96.

155. Коньгин А.А. Фермерское хозяйство США / Под ред. В.Ф. Башмачникова. М.: Агропромиздат, 1999. – 207 с.

156. Кооперация по-испански: спасение средних и мелких производителей [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://prodmagazin.ru /2013/09/02/kooperatsiya-po-ispanski-spasenie-srednih-i-melkih-proizvoditeley/>.

157. Кордоба О. М. Диверсифікація фермерських господарств / О. М. Кордоба // Економічний простір. – 2009. – № 22/2. – С. 204-205.

158. Коротков Э.М. Исследование систем управления / Э.М. Коротков. - М.: Издательско-консалтинговая компания «ДеКА», 2000. - 130 с.

159. Корчагина Е. В. Формирование системы показателей устойчивого развития на основе теории стейкхолдеров [Электронный ресурс]/Е.В. Корчагина// Проблемы современной экономики, N 3 (31), 2009 - Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2709>

160. Деятельность / Г.С. Костюк // Педагогическая энциклопедия. – Москва: Сов. энцикл., 1964. –Т.1. – С. 709-712.

161. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ;[пер. с англ. Е. М.Пеньковой]. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.

162. Кремень В.Г. Філософія людино центризму в стратегіях освітнього простору /В.Г. Кремень. –К.: Педагогічна думка, 2009. – 520с.

163. Криницька О. Перспективи розвитку фермерських господарств на Черкащині http://farmer.co.ua/news/?id=&action=view&f_no=518.

164. Кропивко М.Ф. Ефект масштабу та його використання для організації конкурентоспроможного агропромислового виробництва. Управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій: моногр. / М.Ф. Кропивко, О.В. Ковальова, К.Ю.

Ксенофонтова, В.П. Немчук, Т.М. Шаповал; за ред. П.Т. Саблука і М.Ф. Кропивка – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 6-16.

165. Кропивко М.Ф. Організаційні форми впровадження інновацій в агропромислове виробництво з використанням потенціалу аграрної науки / М.Ф. Кропивко, Т.С. Орлова // Економіка АПК. – 2007. – № 7. – С. 11-18.

166. Кропивко М.Ф. Організація та планування комплексного розвитку агропромислового виробництва і сільських територій в умовах децентралізації владних повноважень / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. - 2014. - № 7 - С. 117-118

167. Кропивко М.Ф. та ін. Реформування управління сільським господарством. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / [за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка] / [2-ге вид., переробл. і доповн.] – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 218 с. (С. 95-105, 180-185).

168. Кропивко, М. Ф. Концептуальні засади реформування управління аграрним сектором економіки України / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. 2005. №4. С. 147-150.

169. Куденко Н. В. Маркетингові стратегії фірми: монографія / Н. В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2002. – 245 с.

170. Кулакова Л.И. Кластерный подход – основа эффективного развития регионов // Российское предпринимательство. — 2013. — № 22 (244). — с. 121-130.

171. Кулинич А.А. Субъектно-Ориентированная система концептуального моделирования «Канва». Материалы 1-11й Международной конференции «Когнитивный анализ и управление развитием ситуаций». Москва, Октябрь, 2001 г.

172. Кулмаганбетова Д. Фермеров призвали объединяться в кооперативы [Электронный ресурс] / Д. Кулмаганбетова – Режим доступа: <https://informburo.kz/novosti/fermerov-prizvali-obedinyatsya-v-kooperativy-12606.html>

173. Кунц Рогер М. Стратегия диверсификации и цели предприятия / Рогер М. Кунц // Проблемы теории и практики управления. – 1994. – № 1. – С. 5–8.

174. Купріянич І. П. Концепція розвитку сімейних фермерських господарств в Україні з досвіду зарубіжних країн / І. П. Купріянич // Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. - 2016. - № 1-2. - С. 32-40.

175. Курбанов А.А. Кластерный поход в формировании инновационной экономики // Актуальные вопросы экономических науки.– 2015. - №44 – С.43-46.

176. Лазарев О.В. Формування професійної комунікативної компетентності майбутніх фахівців аграрного профілю на засадах компетентнісного підходу: Автореф. дис. к-та пед. наук: 13.00.04/Умань. держ. пед. ун-т. – Умань, 2014. – 23с.

177. Лебедева В.В. Перспективи диверсифікації аграрних підприємств в напрямку євроінтеграції. [Електронний ресурс] / В. В. Лебедева / Економіка: реалії часу. – 2013. – № 3 (8). – С. 172–179. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/No3/172-179.pdf>.

178. Легеза Д.Г. Управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств на регіональному рівні. Економіка та підприємництво: Збірник наукових праць КНЕУ ім. В. Гетьмана – К.: КНЕУ. – 2015. – №34-35. – Ч. 2. – С. 166-179

179. Лозинська Т.М. До проблеми вживання термінів "інститут" і "інституція" в контексті інституціонального аналізу / Т. М. Лозинська // Бізнес Інформ. - 2014. - № 7. - С. 8-13.

180. Лозовський Л.Ш. та ін. Универсальный бизнес-словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 640 с.

181. Лузан Ю.Я. Соціально-трудоий потенціал українського села./Ю.Я. Лузан// Економіка АПК. – 2010, №1. - С.123-127.

182. Лупенко Ю. О. Результати і проблеми реформування сільського господарства України / Ю. О. Лупенко, П. Т. Саблук, В.

Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. - 2014. - № 7. - С. 26-38.

183. Лупенко Ю.О. Підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості агропромислового виробництва на основі розвитку кластерних систем / Ю.О. Лупенко, М.Ф. Кропивко, М.Й. Малік та ін.; за ред. М.Ф. Кропивка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 50 с.

184. Лендел М. А. Сільські території в системі сталого соціально-економічного розвитку регіону [Текст] / М. А. Лендел // Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка / редкол.: В.П. Мікловда, В.І. Ярема та ін. – Ужгород: Вид-во УжНУ «Говерла», 2016. – Вип.1(47). Т.2 – С. 125–129.

185. Мазнев Г.Є. Інноваційні технологічні кластери: особливості та застереження / Г.Є. Мазнев // Економіка АПК. – 2013. – № 8. – С. 63–67.

186. Мазнев Г.Є. Перспективи застосування проектного фінансування для інноваційних агротехнологій / Г.Є. Мазнев // Бізнес Інформ. – 2014. – № 6. – С. 164–168.

187. Мазнев Г.Є. Проблеми фінансового забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору / Г.Є. Мазнев // Економіка АПК. – 2014. – № 9. – С.5–13.

188. Макаренко П.М. Підходи до оцінки репутації підприємства / П.М.Макаренко // Економіка АПК. 2010. - №3. - С.68-72.

189. Макконнелл, Кэмпбелл Р.. Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст] : пер.с англ. 11-го изд. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю ; пер. Е. С. Иванова [и др.]. - Репр. изд. - К. : ХаГар, 2000. - 785 с.

190. Розвиток селянських господарств в умовах трансформацій аграрного сектору економіки / [М. Й. Малік, М.М. Кропивко та ін.]; за ред. М.Й. Маліка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2017. – 84 с.

191. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: моногр. / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 270 с. 123

192. Малік М.Й. Концептуальні засади розвитку сільських територій / М.Й. Малік, П.А. Пулім // Роль соціального капіталу та локальних ініціатив у забезпеченні сільського розвитку: доп. міжнар. Симпозіуму (16-18 трав. 2007 року). - Житомир: Вид-во ДВНЗ «Державний агроекологічний університет», 2007. - С. 156-163.
190. Малік М.Й. Сільський аграрний туризм як чинник розвитку сільських територій України / М.Й. Малік, Л.В. Забуранна // Економіка АПК. - 2012. - № 5. - С. 110 - 115.
191. Малік М.Й., Забуранна Л.В. Перспективи розвитку підприємницької діяльності на сільських територіях України / М.Й. Малік, Л.В. Забуранна // Економіка АПК. - 2015. - № 8 - С. 5-7.
192. Марчук Д. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://agroparty.org.ua/pres-tsentr/novini/polska-miasna-ekspansiiia-dobie-ukrainske-tvarynnytstvo-denys-marchuk>
193. Маршалл А. Основы экономической науки. / А.Маршалл. – М.: Эксмо, 2007. – 832с. – (Антология экономической мысли).
194. Маршалл А. Принципы политической экономии: в 3 т.- М.: «Прогресс», 1983.
195. Маслак О. Проблеми та перспективи фермерства в Україні Агробізнес сьогодні № 21 (316) 2015 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/3999-problemy-ta-perspektyvy-fermerstva-v-ukraini.html>
196. Месель-Веселяк В.Я. Реформування аграрного виробництва. – К.:ІАЕ УААН, 1999. – 272 с.
197. Месель-Веселяк В. Я. Стратегічні напрями розвитку аграрного сектору економіки України / В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров //Економіка АПК. - 2016. - № 6. - С. 37-49.
198. Месель-Веселяк В. Я. Теоретико-методологічне і нормативно-правове забезпечення трансформації аграрного сектору економіки України до ринкових умов господарювання, науковий супровід та ефективність

запровадження / В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. - 2015. - № 7. - С. 5-24.

199. Месель-Веселяк В. Я. Про внесок аграрної економічної науки в розбудову незалежної Української держави / В. Я. Месель-Веселяк // Вісник Національної академії наук України. - 2016. - № 9. - С. 53-55.

200. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1994. – 680 с.

201. Методичні рекомендації з організації сімейних ферм в Україні (на прикладі ферм з виробництва молока)/[Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, М.І. Кісіль та ін.]. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2014. – 60с.

202. Методологія [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Методологія>

203. Методы исследования экономических процессов/Под. ред. Ф.В.Зиновьева. – Саки.:ЧП «Предприятие Феникс», 2010. – 288с.

204. Міністерство юстиції України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.minjust.gov.ua/11920>

205. Місевич М.А. Забезпечення конкурентоспроможності високотоварних сільськогосподарських підприємств Автореферат. дис. канд. екон. Наук - Житомир, 2008- 20с.

206. Михайлова Л.І., Хворост Т.В. Конкурентоспроможність молокопереробних підприємств: інтеграційний вимір. - Суми: Видавництво: ПП Вінниченко М.Д., ФОП Дьоменко В.В., 2011. – 196 с.

207. Михайлова Л.І. Науково-методологічні засади кадрового забезпечення агропромислового виробництва / Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред.. М.Ф.Кропивка. – Мелітополь. Вид-во «Мелітопольська типографія «Люкс», 2013 (22), том.5. 314 с. С. 195-201

208. Могильний О.М. Державна політика у розвитку сільських територій / О.М. Могильний // Економіка АПК. - 2010. - № 10 - С. 125-131.

209. Мозговий, Ярослав Іванович. Фінансові відносини банку зі стейкхолдерами на засадах корпоративної соціальної відповідальності : автореф. дис ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Ярослав Іванович Мозговий . – Суми, 2014 . – 21 с.

210. Найденов, Н.Д. Основные понятия менеджмента (глоссарий)/Н.Д. Найденов, В.П. Чесноков Сыктывар: КРАГСИУ,2007. – 195с.

211. Невыносимая легкость инноваций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=622>.

212. Німецький досвід розвитку індивідуальних фермерських господарств в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://apd-ukraine.de/ua/pro-proekt/nasha-diyalnist/33-nasha-diyalnist-arkhiv/385-nimetskiy-dosvid-rozvitku-individualnikh-fermerskikh-gospodarstv-v-ukrajini>

213. Нестеренко С.А Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: управлінський аспект [монографія]. – К., 2012. -483с.

214. Нестерчук Ю.О. Основи формування ресурсного потенціалу підприємств АПК та підвищення рівня їх капіталізації / Ю.О. Нестерчук, Ю.В. Улянич, Н.В. Бутко // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва / Редкол.: О.О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. – Умань, 2012. – Вип. 81. – Ч. 2: Економіка. – С. 39-46.

215. Норт, Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Норт, Даглас. – Пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.

216. О сельскохозяйственных кооперативах: Закон Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 372-V [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=32656089#pos=53;-299

217. Облік кадрів у фермерському господарстві. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://fermerukr.in.ua/trudovi-vidnosynu-u-fermerskomu-hospodarstvi/oblik-kadriv-u-fermerskomu-hospodarstvi.html>

218. Олексенко С. В. Основні чинники та фактори конкурентоспроможності фермерських господарств / С.В. Олексенко // Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2012. – №66.– С.249–260.

219. Основи аграрного підприємництва / За ред.М.Й. Маліка. – К.: ІАЕ, 2000. – 582 с.

220. Основні напрями розроблення проекту Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015-2020 роки [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/16021>.

221. Павлов О.І. Сільські території України: історична трансформація парадигми управління. / О.І. Павлов. – Одеса: Астропринт, 2006. – 360с.

222. Пасхавер Б.Й., Молдован Л.В., Шубравська О.В. Основні проблеми розвитку сільськогосподарського виробництва / Б.Й. Пасхавер, Л.В. Молдован, О.В. Шубравська // Економіка АПК. – 2012. - №9. – С.7.

223. Пашко Л. Людиноцентризм як принцип і пріоритет державного управління в Україні /Л.Пашко //Публічне управління: теорія та практика : зб. 187 наук. пр. Асоціації докторів наук з держ. упр. – Х. : Вид-во «ДОКНАУКДЕРЖУПР», 2010. – № 3 – 4. – С. 81 – 89.

224. Петровський П.М. Філософська методологія і проблеми продукування української дійсності [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.filosof.com.ua/Jornel/M_68/Petrovskyj.pdf

225. Півторак В. С. Розвиток малого підприємництва в сільському господарстві / В. С. Півторак. - К. : ННЦ ІАЕ, 2014. - 52 с.

226. Политическая экономия: Словарь / [под ред. О.И. Ожерельева и др.] – М.: Политиздат, 1990. – 607с.

227. Польська м'ясна експансія «доб'є» українське тваринництво – Денис Марчук. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/16021>

228. Портер М. Конкуренція; пер. з англ. / М. Портер. - М.: ИД «Вільямс», 2005. – 608 с.

229. Посібник з кластерного розвитку. – Київ, 2006 – 38с.
EuropeAid/121495/C/SV/UA

230. Правознавство. / За загальною редакцією В.Г.Гончаренка. — К.: Український інформаційно-правовий центр. — 2002. 385 с.

231. Пріб К. Визначення антикризового потенціалу сільськогосподарського підприємства / К. Пріб // Економічний аналіз. - 2012. - Т. 10(4). - С. 309-312.

232. Про внесення змін до деяких законів України щодо плати за ліцензії та акцизного збору на виробництво спиртів, алкогольних напоїв та тютюнових виробів: Закон України від 17.11.2006 № 374-V // Відомості Верховної Ради України (ВВР), - 2007. – №4. – ст.32.

233. Про державні цільові програми Закон України від 18.03.2004 №1621-IV Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004, N 25, ст.352

234. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 №1158 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP071158.html.

235. Про захист економічної конкуренції: Закон України від від 11.01.2001 № 2210-III [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14/page> 156

236. Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності: Закон України від 18.02.1992 № 2133-XXII [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2132-12>

237. Про підприємництво Закон України від 07.02.1991 № 698-ХІІ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/698-12>

238. Про сільський зелений туризм Закон України (проект) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://icp.org.ua/ukr/zakon/akts/2005/08/18/zakon_ukraini_pro_si_206.html

239. Про Стратегію сталого розвитку "Україна - 2020" Указ Президента України від 12.01.2015 №5/2015 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

240. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-p>

241. Про фермерське господарство: Закон України від 19.06.2003 № 973-IV [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.

242. Програма 500 тисяч сімейних ферм [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.farmer.co.ua/news/?&action=view&f_no=1251.

243. Програма розвитку особистих селянських господарств в Україні на період до 2020 року (проект) ; за ред. Ю.О. Лупенка, М.Й. Маліка. - К.: ННЦ "ІАЕ", 2013. - 28 с.

244. Проект закону України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» 974-VIII від 03.02.2016.

245. Прокопа І. В. Життєзабезпечення сільського населення: наслідки старих та орієнтири нових реформ / І. В. Прокопа // Економіка і прогнозування. - 2015. - № 1. - С. 121-130.

246. Прокопа І. В. Фізико-економічна парадигма сучасної теорії і практики господарювання / І. В. Прокопа // Економіка України. - 2014. - № 5. - С. 95-96.

247. Прокопа І.В. Диференціація господарств населення за характером виробництва: наслідки ринкової трансформації / І. В. Прокопа, Т. В. Беркута, М. Г. Бетлій // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 74–89.

248. Прокопа І.В. Інтеграція товарних селянських господарств у ринкову систему функціонування аграрного сектору: загальні засади та першочергові кроки / Прокопа І. В. // Економіка АПК. - 2013. - № 10 - С. 16-19.
249. Прокопишин О. С Організаційно-економічні форми технічного забезпечення фермерських господарств. /О.С. Прокопишин// Вісник ЗНУ. - № 2. (6). - 2010. - С.56-59.
250. Пугачов М. І. Аграрний сектор економіки України в умовах інституційних змін / Пугачов М.І. // Економіка АПК. - 2017. - № 5 - С. 12.
251. Разов П.В. Институциональный подход и возможности его применения в социологии управления/П.В. Разов // Армия и общество. – 2012. - №3 (31).- С.19-23.
252. Райков А.Н. Интеллектуальные информационные технологии: Учебное пособие. – М.: МГИРЭА(ТУ), 2000. - 96с
253. Результаты столыпинской реформы [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://biofile.ru/his/24786.html>
254. Рикардо Д. Сочинения: Пер. с англ./Д. Рикардо. – М.: Госполитиздат, 1955. – т.1 - 360с.
255. Робітник фермерського господарства [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.jobs.ua/ukr/dkhp/articles-367/>
256. Ропотан І. Фінансування економічної складової сталого розвитку регіонів України / І. Ропотан // Науковий вісник. - 2014. - № 1. - С. 114-128.
257. Россоха В. В. Методологія та її роль в сучасних економічних дослідженнях / В. В.Россоха // Агроінком : науково-практичне видання. - 2009. - №4.- С.50-55.
258. Россоха В.В. Кластерна модель організації виробничих систем / В.В. Россоха // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 146–152.

259. Рудык, Н. Б. Конгломеративные слияния и поглощения. Книга о пользе и вреде непрофильных активов / Н. Б. Рудык . – М.: Дело.2005. – 223 с.
260. Рульєв В.А. Конкуентоспроможність плодів і ягід / В.А. Рульєв – Мелітополь: ТОВ «Видавничий будинок ММД», 2007. – 315с.
261. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3–12.
262. Саблук П.Т. Результати і проблеми реформування сільського господарства України / Саблук П. Т., Месель-Веселяк В. Я., Федоров м. м. // Економіка АПК. - 2014. - № 7 - С. 26.
263. Саблук П.Т. Стан і напрями розвитку аграрної реформи / Саблук П. Т. // Економіка АПК. - 2015. - № 2 - С. 10.
264. Самуельсон П. Економіка. / П.Самуельсон. – Львів: Світ, 1993. – 495с.
265. Сахацький М. Інструменти державної підтримки експортного потенціалу аграрних підприємств України / М. Сахацький, І. Ксьонжик // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. - 2016. - № 2. - С. 29-36.
266. Семейные фермерские хозяйства в Беларуси: поражения и достижения [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://greenbelarus.info/articles/04-02-2015/semeynye-fermerskie-hozyaystva-v-belarusi-porazheniya-i-dostizheniya>.
267. Сельскохозяйственные кооперативы в Евразии [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/Europe/documents/Events_2014/ECA2014/ECA_38_14_2_ru.pdf
268. Семейные фермерские хозяйства на 33-й Региональной конференции ФАО для Латинской Америки и Карибского бассейна [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.fao.org/family-farming-2014/news/news/details-press-room/ru/c/231802/>.

269. Системный анализ в экономике и организации производства: Учебник/ Под ред. С.А.Валуева, В.Н. Волковой. – Л.: Политехника, 1991.
270. Сільське господарство Черкащини у 2015 році. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області, 2016. – 250 с.
271. Скрипник С.В., Шепель І.В. Зайнятість населення у фермерських господарствах: стан, проблеми, перспективи [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/01/276.pdf>
272. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. / А.Смит. – М.: Изд-во социально-политической литературы, 1962. – 654с 184
273. Соколенко С. Кластерний підхід як технологія управління регіональним економічним розвитком [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ucluster.org/blog/2012/06/klasternijj-pidkhid-yak-tekhnologiya-upravlinnya-regionalnim-ekonomichnim-rozvitkom/>
274. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 458 с.
275. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.
276. Соціально-економічні засади розвитку сільських територій (економіка, підприємництво і менеджмент): моногр. / [Малік М.Й., Кропивко М.Ф., Булавка О.Г. та ін.]; за ред. М. Й.Маліка. - К.: ННЦ “ІАЕ”, 2012. - 642 с.
277. Соціоекономічний розвиток сільського господарства і села: сучасний вимір / О. М. Бородіна, В. В. Юрчишин, І. В. Прокопа, О. Л. Попова, Т. О. Зінчук; ред.: О. М. Бородіна; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. - К., 2012. - 318 с.
278. Сталий розвиток суспільства. / А.Садовенко, Л.Масловська, В.Середя, Т. Тимочко. – 2 вид. – К.; 2011. – 392с.

279. Сталий розвиток та безпека агропродовольчої сфери України в умовах глобалізаційних викликів: монографія / Павлов О.І., Хвесик М.А., Юрчишин В.В. та ін.; за ред. О.І. Павлова. – Одеса: Астропринт, 2012. – 760 с
280. Статистичний збірник Рослинництво України 2016 рік. – К., 2016. – 166с.
281. Статистичний щорічник Черкаської області за 2015 рік. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області, 2016. – 478 с.
282. Стейкхолдер [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Стейкхолдер>.
283. Столыпинская аграрная реформа доступу: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/Столыпинская_аграрная_реформа.
284. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року; за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 182 с.
285. Стратегічні напрями сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року/ [Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Булавка О.Г. та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка та О.Г. Булавки. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 74с.
286. Ступень М. Вплив ефективності функціонування агроформувань на розвиток соціальної сфери сільських територій / М. Ступень, Р. Гулько, Р. Ступень, О. Гулько // Вісник Львівського національного аграрного університету. Сер : Економіка АПК. - 2013. - № 20(2). - С. 3-10.
287. Сусіденко Ю.В. Теоретичні аспекти сутності категорії конкурентоспроможності підприємств АПК /Ю.В. Сусіденко// Економіка АПК. -2012. - №1. – С.157-160.
288. Сусіденко Ю.В., Вознюк М.А. Конкурентоспроможність підприємства та фактори, що на неї впливають [Електронний ресурс]. -

Режим доступу: <http://intkonf.org/susidenko-yu-v-voznuyuk-m-a-konkurentospromozhnist-pidpriemstva-ta-faktori-scho-na-ney-vplivayut>

289. Теоретические основы развития межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции / И.И. Лукинов // Развитие специализации, межхоз. кооперировСіч и агропром. интеграции: матер. респ. науч.- произв. конф., Киев, 12-14 мая 1976 г. – К.: Урожай, 1977.

290. Тивончук С.В., Тивончук Я.О. Особливості фінансового забезпечення сільського господарства у Франції і Україні // [Вісник Сумського національного аграрного університету. Фінанси і кредит.](#) - 2013. - № 1. - С. 61-69.

291. Титова Н. Фермерство в Україні: основні правові засади. Питання та відповіді. – Львів, 1998. – 184 с.

292. Ткаченко О.К., Рудніцький В.Л., Зиновчук А.В. Методика наукових досліджень [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://eprints.zu.edu.ua/6619/2/METODYKA%20NAUK%20DOSL.pdf>

293. Томілін О.О. Диверсифікація аграрних підприємств як дієва стратегічна орієнтація в агропромисловій сфері /О.О. Томілін// Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія Економічні науки / Редколегія: Калетник Г. М. (гол. ред.) та ін. – Вінниця: ВНАУ, 2012. – Вип. 3 (69) – С. 205–211.

294. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства / О.М. Тридід. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 364 с.

295. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации./М.И. Туган-Барановский – М.: Экономика, 1989. – 496с. – (Экон. наследие).

296. Туган-Барановський М.І. Соціалізм як позитивне учення. - [Електронний ресурс] / М.І. Туган-Барановський. - Режим доступу <http://gallery.economicus.ru/cgi->

bin/frame_rightn.pl?type=ru&links=./ru/tugan/works
/tugan_w16_3.txt&img=works_small.gif&name=tugan&list_file

297. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации /Р.А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2004. – 544 с.

298. Философский энциклопедический словарь. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.term.ru/dictionary/180/word/metod>

299. Филюк Г., Ситенко Д. Причины кризового стану підприємств цукрової галузі України та шляхи їх розв'язання/ Г.Филюк, Д. Ситенко. // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. - 2014. - Вип. 5. - С. 6-11.

300. Філософська енциклопедія [Електронний ресурс]. - Режим доступу:http://onlineslovari.com/filosofskaya_entsiklopediya/page/metodika.5135

301. Хикс Джон Р. Стоимость и капитал — М.: Прогресс, 1993. — 488 с.

302. Хоскинг А. Курс предпринимательства: практическое пособие / Хоскинг А.; пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 352 с.

303. Цюрупа М.В., Ясинська В.С. Основи сучасної політології: Підручник для студентів ВУЗів. - К.: Кондор, 2009. - 354 с.]

304. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / [редкол.сер.: Л. И. Абалкин (пред.) и др.]. – М. : Экономика, \1989. – 492 с.

305. Чаянов А.В. Природа крестьянского хозяйства и земельный режим/А.В. Чаянов // Труды Всерос. съезда Лиги аграрных реформ. - М., 1918. С.4-5.

306. Чаянов А. В. Краткий курс кооперации / А.В. Чаянов// Брошюра. - М.: Кооперативное товарищество, 1925. – 80с.

307. Чебан Ю.Ю. Ефективність формування і використання матеріально-технічної бази фермерських господарств. - автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук /Ю.Ю. Чебан. - Миколаїв – 2013. - 23с.

308. Черевко Г. Соціальна справедливість як чинник успішної державної антикризової політики / Г. Черевко, П. Войтович // Аграрна економіка. - 2016. - Т. 9, № 3-4.

309. Черних О.В. Управління соціальною відповідальністю на великих підприємствах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О.В. Черних. – Донецьк, 2012. – 24 с.

310. Шанін О.В. Концепція селоутворюючого підприємства в системі розвитку сільських територій. / О.В. Шанін// Ефективна економіка. - № 4. - 2015. [Електронний ресурс]. - Режим доступу:<http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3996>

311. Шевельова С.О. Конкурентоспроможність молочного підкомплексу [Монографія] /С.О. Шевельова. – Тернопіль: Збруч, 2001. – 408 с.

312. Шпикуляк О. Г. Інституціональний капітал регулювання і соціальний - саморегулювання аграрного ринку: концептуально-методологічні аспекти аналізу / О. Г. Шпикуляк, В. А. Мамчур, В. А. Пехов // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. - 2015. - № 4. - С. 88-101.

313. Шпикуляк О.Г. Інституційно-правове забезпечення інноваційної діяльності та формування інтелектуального потенціалу / О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило, С.М. Удовиченко // Економіка АПК. – 2011. – № 6. – С. 104–111.

314. Шпикуляк О.Г. Інституції аграрного ринку. / О. Г. Шпикуляк. - К. : ІАЕ УААН, 2009. - 479 с

315. Шпикуляк О.Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку. / О. Г. Шпикуляк. - К. : Ін-т аграрної економіки, 2010. - 394 с.

316. Шпичак О. Проблеми ціноутворення в контексті купівельної спроможності населення та інфляційних процесів / О. Шпичак // Економіка АПК. - 2016. - № 6 - С. 59

317. Шульський М.Г. Фермерство: проблеми становлення і розвитку. Монографія. – Львів, 2004. – 392 с.
318. Шумпетер Й. Десять великих економістів от Маркса до Кейнса. /Й. Шумпетер. — М.: Изд. Института Гайдара, 2011. — 416 с.
319. Шумпетер Й. История экономического анализа: в 3 т. / Й. Шумпетер – СПб.: Экономическая школа, 2001. – 432 с.
320. Шумпетер Й. Капитализм, Социализм и Демократия. / Й. Шумпетер. — М.: Экономика, 1995. - 540 с.
321. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). / Й. Шумпетер — М.: Прогресс, 1982. — 455 с.
322. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. — М.: ЭКСМО, 2007. — 864 с — (Антология экономической мысли).
323. Экономические субъекты постсоветской России <http://bibliotekar.ru/economicheskaya-teoriya-4/9.htm>
324. Юрчишин В. В. До проблеми системної переорієнтації розвитку агросфери на засадах соціоекономіки / Юрчишин В. В. // Економіка АПК. - 2013. - № 11 - С. 6
325. Яворська Т. І Трансформація особистих селянських господарств у підприємницькі структури / Т. І Яворська, І. Б. Франчук // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2014. - № 3. - С. 48-52
326. Яворська Т. І. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика: монографія / Яворська Т.І. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 386с.
327. Яворська Т.І. Тенденції підтримки сільського господарства Польщі /Т.І. Яворська// Економіка АПК. – 2011. -№4.- С.166-172.
328. Яворська Т. І. Диференціація сільського господарства за розміром суб'єкта підприємницької діяльності [Електронний ресурс] / Т. І. Яворська // Економіка АПК. - 2013. - № 12. - С. 71-74.

329. Яворська Т. І. Використання комбінованого підходу для класифікації малого бізнесу в сільському господарстві [Електронний ресурс] / Т. І. Яворська // Університетські наукові записки. - 2013. - № 4. - С. 533-539

330. Як вирішити кадрову проблему в аграрному секторі України? Чи стане ця галузь «кадровим пілососом» вже найближчим часом? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amacoint.com/ua/press/articles/45>.

331. Яромич Ю.В. Развитие фермерского хозяйства в Республике Беларусь на современном этапе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.konspekt.biz/index.php?text=3819>.

332. Яценко О.М. Конкуренентоспроможність галузей сільського господарства в умовах глобалізації ринку продовольства / О.М. Яценко // Економіка АПК. - 2013. - № 1 - С. 31.

333. Яценко О. М. Маркетингове планування галузі бджільництва /О. М. Яценко //Наук.вісн.ЛНУВМБТ ім. С.З Гжицького, 2011. – Т.13, № 1, ч.2. – С. 44–49.

334. 'E-agriculture' could save EU farmers time and money [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.euractiv.com/section/agriculture-food/news/e-agriculture-could-save-eu-farmers-time-and-money/>

335. Bakowski B. Jak zostac regionem wiedzy i innowacji / B. Bakowski, A. Siemaszko, M. Snarska-Swidorska. – Warszawa, 2007. – S.14.

336. Berry, С.Н., 1971. Corporate growth and diversification. Journal of Law and Economics 14, S. 371– 383.

337. Chandler A.D., Jr. Mazlish B. (eds.) Leviathans: Multinational Corporations and the New Global History. Cambridge University Press: Cambridge, 2005.

338. Cluster policy in Europe /A Grief summary of cluster policies I 31 European countries. – Europe Innovation Cluster Mapping Project. – Oxford Research AS, January 2008. – 34 p.

339. Comparison of farmers' incomes in the eu mebmbers states. [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/540374/IPOL_STU\(2015\)540374_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/540374/IPOL_STU(2015)540374_EN.pdf).

340. Diversifying farming businesses [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.gov.uk/guidance/diversifying-farming-businesses>

341. Family's diversification into an on-farm cookery school [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fwi.co.uk/business/diversification/familys-diversification-into-an-on-farm-cookery-school.htm>

342. G.A. Alsos, S. Carter, E. Ljunggren. The Handbook of Research on Entrepreneurship in Agriculture and Rural Development. -Edward Elgar Publishing, 2011. - 336 p.

343. Gong X., Shang K. Issues in the Training Service Market: Peasant Household Labor Supply in China [Електронний ресурс] / X. Gong, K. Shang. - Режим доступу: <http://www.na-businesspress.com/ijcm/GongWeb.pdf>.

344. Gort M. Diversification and integration in American industry. - Princeton, Princeton University Press, 1962.

345. Citech Ukraine b.v. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://citech.com.ua/>

346. Council Decision of February 20 on Community strategic guidelines for rural development (programming period 2007 to 2013) № 2006/144 (EC) / Official Journal of the European. – 2006. – L. 55/20-29

347. Peter F. Drucker «A New Discipline», Success! January-February 1987, p. 18; цит. по: Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: «Дело», 1992.

348. Chapter 14: Promoting Sustainable Agriculture and Rual Development: Agenda 21/ Rome: FAO, 1996.

349. The World Bank. Відділ екологічно- і соціально-стійкого розвитку. – Технічна робота №32, Січень 18, 2000.

ДОДАТКИ

Додаток 1

Дев'ять кроків для створення фермерського господарства

Фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства, відповідно до закону.

Право на створення фермерського господарства має кожний дієздатний громадянин України, який досяг 18-річного віку та виявив бажання створити фермерське господарство.

Фермерське господарство може бути створене одним чи кількома громадянами України, які є родичами або членами сім'ї.

Однією з умов створення фермерського господарства є наявність земельної ділянки.

Щоб розпочати роботу фермерського господарства, слід виконати низку послідовних кроків.

Крок перший. Для отримання у власність або в оренду земельної ділянки державної власності з метою ведення фермерського господарства громадяни звертаються до Головного управління Держземагентства у області. Для отримання земельної ділянки із земель комунальної власності – до місцевої ради.

У заяві зазначаються: бажаний розмір і місце розташування ділянки, кількість членів фермерського господарства та наявність у них права на безоплатне одержання земельних ділянок у власність, обґрунтування розмірів земельної ділянки з урахуванням перспектив діяльності фермерського господарства. До заяви додаються документи, що підтверджують досвід роботи у сільському господарстві або наявність освіти, здобутої в аграрному навчальному закладі.

Заяву громадянина про надання земельної ділянки для створення фермерського господарства державна адміністрація або орган місцевого самоврядування розглядають у місячний строк і в разі її задоволення дають згоду на підготовку землевпорядною організацією проекту відведення земельної ділянки.

Проект відведення земельної ділянки погоджується з власником землі або землекористувачем, землевпорядними, природоохоронними і санітарними органами, органом архітектури та затверджується відповідно до чинного законодавства.

Після реєстрації земельної ділянки у Державному земельному кадастрі України та права власності на неї у реєстраційній службі відповідного районного відділу юстиції або укладення договору

оренди земельної ділянки та державної реєстрації права оренди у реєстраційній службі відповідного районного відділу юстиції на ім'я майбутнього фермера фермерське господарство підлягає державній реєстрації у порядку, встановленому законом для державної реєстрації юридичних осіб.

Крок другий – проведення установчих зборів фермерського господарства, на яких мають вирішитись наступні питання:

- укладення засновниками фермерського господарства установчого договору, якщо дане господарство засновується більш ніж однією особою;
- затвердження членами фермерського господарства його статуту;
- вибори голови фермерського господарства;
- призначення відповідального за державну реєстрацію фермерського господарства.

Фермерське господарство може бути зареєстрованим за місцем проживання засновника або за місцем знаходження земельної ділянки.

Крок третій – засвідчення нотаріусом підписів засновників у статуті та установчому договорі про створення фермерського господарства (у двох примірниках).

Для проведення державної реєстрації засновник або уповноважена особа має особисто подати (надіслати поштовим відправленням з описом вкладення або в разі подання електронних документів подати опис, що містить відомості про надіслані електронні документи, в електронній формі) державному реєстратору такі документи:

- заповнену реєстраційну картку на проведення державної реєстрації юридичної особи;
- два примірники установчих документів (статут фермерського господарства та установчий договір про створення фермерського господарства).

Засновницькі документи мають бути надруковані, прошиті, пронумеровані та підписані. Підписи голови та засновників на засновницьких документах повинен бути посвідчений нотаріусом;

- копію Державного акта на право приватної власності засновника на землю або копію Державного акта на право постійного користування землею засновником, або нотаріально посвідчену копію договору про право користування землею засновником, зокрема на умовах оренди;

- документ, що засвідчує внесення реєстраційного збору за проведення державної реєстрації юридичної особи.

Для реєстрації фермерського господарства забороняється вимагати інші документи ніж перелічені.

Якщо документи для проведення державної реєстрації фермерського господарства подаються його єдиним засновником, державному реєстратору додатково пред'являється паспорт.

Якщо документи для проведення державної реєстрації фермерського господарства подаються особою, уповноваженою на це засновниками, державному реєстратору додатково пред'являється її паспорт та надається документ, що засвідчує її повноваження.

Документи, які подані для проведення державної реєстрації, приймаються за описом, копія якого в день надходження документів видається (надсилається поштовим відправленням) засновнику або уповноваженій особі з відміткою про дату надходження документів.

Строк державної реєстрації не повинен перевищувати три робочих дні з дати надходження необхідних документів.

Не пізніше наступного робочого дня з дати державної реєстрації державним реєстратором видається (надсилається поштовим відправленням) засновнику або уповноваженій особі один примірник оригіналу установчих документів фермерського господарства з відміткою про проведення державної реєстрації та виписка з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців.

При проведенні реєстрації юридичної особи державний реєстратор у день державної реєстрації передає відповідним органам статистики, Державної податкової служби, Пенсійного фонду України відомості з реєстраційної картки на проведення державної реєстрації юридичної особи.

Четвертий крок – так звані, після реєстраційні процедури. До них відносяться:

- реєстрація в органах статистики, отримання довідки з ЄДРПОУ;
- реєстрація у Державній податковій службі;
- реєстрація платником єдиного соціального внеску;
- виготовлення печатки;
- відкриття рахунків у банку.

Крок п'ятий. Для здійснення реєстрації в органах статистики та отримання довідки з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) потрібно звернутися до органу статистики за місцем реєстрації юридичної особи, та надати наступні документи:

- заяву;
- виписку з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців та її ксерокопію (для уточнення даних про юридичну особу);
- документ, що підтверджує оплату збору за отримання довідки з відміткою банку;
- документ, що підтверджує повноваження особи (довіреність, тощо).

Довідка з ЄДРПОУ видається лише після надходження до органів статистики даних від державного реєстратора.

Крок шостий. Підставою для взяття на облік в органі державної податкової служби є надходження до цього органу відомостей з відповідної реєстраційної картки на проведення державної реєстрації юридичної особи.

Для взяття на облік платником податків до органу державної податкової служби за зареєстрованим місцезнаходженням юридичної особи подається:

- заява за ф. №1-ОПП (за562-11);
- виписка або витяг з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців;
- копія документа, що підтверджує присвоєння коду за ЄДРПОУ.

Одночасно з поданням заяви та копій вказаних вище документів пред'являються їх оригінали.

Взяття на облік платника податків проводиться не пізніше наступного робочого дня з дня отримання відомостей з реєстраційної картки, наданих державним реєстратором, чи заяви від платника податків.

Після взяття платника податків на облік за основним місцем обліку орган державної податкової служби формує довідку про взяття на облік платника податків за ф. №4-ОПП. Така довідка надсилається платнику податків наступного робочого дня з дня взяття на облік, або за його згодою не пізніше наступного робочого дня після взяття на облік вона може бути видана платнику податків чи уповноваженій особі в органі державної податкової служби.

Крім того, належить подбати про те, щоб фермерському господарству видали одну копію довідки за формою №4-ОПП, яку потрібно пред'являти в установах банків, де буде відкрито поточні рахунки підприємства та в інших органах державної влади.

Однак візити до податкової інспекції на цьому не закінчуються, оскільки фермерському господарству відразу необхідно обрати систему оподаткування, обліку та звітності.

Крок сьомий. Фермерське господарство, як юридична особа, що використовує працю фізичних осіб на умовах трудового договору (контракту), відповідно до законодавства є платником єдиного соціального внеску.

Взяття на облік в такому випадку здійснюється управліннями Пенсійного фонду України в районах, містах і районах у містах за місцезнаходженням фермерського господарства на підставі відомостей з реєстраційної картки, наданих державним реєстратором згідно із Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» не пізніше наступного робочого дня з дня отримання зазначених відомостей.

У день отримання зазначених відомостей органи Пенсійного фонду України направляють відомості про юридичних осіб до відповідного робочого органу виконавчої дирекції Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України, який приймає рішення про віднесення до класу професійного ризику виробництва та не пізніше наступного робочого дня направляє органу Пенсійного фонду України повідомлення про віднесення фермерського господарства до класу професійного ризику виробництва.

Повідомлення про взяття фермерського господарства на облік як платника єдиного внеску безоплатно надсилається йому поштою з повідомленням про вручення наступного робочого дня після дня взяття на облік в органі Пенсійного фонду України.

У разі незгоди зі встановленим розміром єдиного внеску платник протягом десяти робочих днів з дня надходження повідомлення про взяття на облік має право звернутися до органу Пенсійного фонду України з письмовою заявою про зміну розміру єдиного внеску.

Крок восьмий. Враховуючи зміни, внесені у 2011 році чинним законодавством України для виготовлення печатки не передбачено дозволу органів Міністерства внутрішніх справ України. Тому, щоб її виготовити достатньо керівнику або довірній особі звернутися до штемпельно-граверної майстерні, яка займається виготовленням печаток. Найчастіше, при її виготовленні вимагають лише оригінал виписки з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців та оригінал паспорта керівника (або його копію, якщо звертається довірена особа, для якої необхідно мати відповідну довіреність).

Крок дев'ятий. Перелік документів, необхідних для відкриття банківського рахунку, включає по різних банках від 7 до 18 позицій.

Але всі вони вимагають подання наступних документів:

- заяву на відкриття рахунку встановленого зразка. Її підписує керівник та головний бухгалтер підприємства. Якщо в штаті немає посади головного бухгалтера чи іншої службової особи, на яку покладено функцію ведення бухгалтерського обліку та звітності, то заяву підписує лише керівник;

- виписку з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців

- копію належним чином зареєстрованого Статуту фермерського господарства, засвідчену нотаріусом чи органом, який реєструє;

- копію документа (ф. №4-ОПП), що підтверджує взяття підприємства на податковий облік, засвідчену податковим органом, нотаріусом або уповноваженим працівником банку;

- картку із зразками підписів осіб, яким відповідно до чинного законодавства чи установчих документів фермерського господарства надано право розпорядження рахунком та підписання розрахункових документів, завірену нотаріусом або вищою організацією в установленому порядку. У картку включається також зразок відбитку печатки підприємства;

- довідку про реєстрацію в органах Пенсійного фонду України (оригінал). В обов'язковому порядку в зазначеній довідці має бути вказана установа банку. Уповноважений працівник банку, який приймає документи на відкриття рахунку, зобов'язаний відповідним чином оформити відривну частину довідки та повернути її клієнту для подання протягом 30 днів до органів Пенсійного фонду України;

- копію довідки про внесення підприємства до ЄДРПОУ, засвідчену нотаріусом або органом, що видав довідку, чи уповноваженим працівником банку.

Зазвичай установи банків вимагають додатково надати копії чотирьох сторінок паспорта та копії довідок про присвоєння ідентифікаційного коду усіх осіб, які мають право першого та другого підпису на фінансових документах, копії документів (накази, розпорядження, протоколи) про призначення осіб, які мають право першого та другого підписів у картці із зразками підписів, на відповідні посади.

Днем відкриття поточного рахунку клієнта вважається дата, що зазначена на заяві про відкриття цього рахунку в розділі

«Відмітки банку».

Протягом трьох робочих днів від дня відкриття рахунку, враховуючи й день відкриття, про це необхідно повідомити податкову інспекцію особисто або поштою (з повідомленням про вручення).

Паперові документи про реєстрацію юридичної особи у вищезгаданих органах потрібно отримувати безпосередньо у цих органах, або в «єдиному реєстраційному вікні» (якщо таке функціонує при місцевому органі державної реєстрації). Хоч в законодавстві і передбачений обов'язок відповідних державних органів відправляти документи поштою, на практиці це не завжди працює.

Додаток 2

Фізична особа–підприємець (ФОП)

Фізична особа–підприємець (ФОП) – фізична особа, яка реалізує свою здатність до праці шляхом самостійної, на власний ризик діяльності з метою отримання прибутку.

Державна реєстрація

Державна реєстрація фізичних осіб–підприємців полягає у засвідчення факту набуття статусу підприємця фізичною особою. Фізична особа здійснює своє право на підприємницьку діяльність за умови її державної реєстрації.

Отримання статусу

Державна реєстрація особи, яка бажає отримати статус підприємця здійснюється державними реєстраторами підрозділів державної реєстрації юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань Державної реєстраційної служби. На підтвердження набуття статусу фізичній особі – підприємцю державним реєстратором видається Виписка. Подати заяву про реєстрацію ФОП також можна онлайн (за допомогою сайту Міністерства юстиції або порталу [i Gov](http://iGov.gov.ua)).

Фізична особа може набути статусу підприємця з 18 років. Для осіб, які досягли 16 років, але не досягли 18 років, необхідна згода батьків (усиновлювачів) або піклувальника, або органу опіки та піклування.

Для державної реєстрації державному реєстратору необхідно пред'явити:

- паспортний документ,
- реєстраційну картку,
- квитанцію про сплату реєстраційного збору,
- копію облікової картки платника податків,
- нотаріально засвідчену письмову згоду батьків (усиновлювачів)

або піклувальника, або органу опіки та піклування, якщо заявником є фізична особа, яка досягла шістнадцяти років і має бажання займатися підприємницькою діяльністю.

До відомостей у ЄДР щодо фізичної особи – підприємця включаються такі відомості:

- Прізвище, ім'я та по-батькові особи,
- Реєстраційний номер облікової картки платника податків,
- Адреса місця проживання.

Обмеження

Законодавством України передбачено заборони на здійснення підприємницької діяльності для окремих категорій фізичних осіб, зокрема не можуть бути підприємцями:

- Президент України,
- Народний депутат України,
- Суддя,
- співробітники прокуратури,
- державні службовці,
- інші особи у випадках, передбачених законодавством.

Припинення діяльності

Державна реєстрація припинення підприємницької діяльності фізичної особи – підприємця проводиться у разі:

- прийняття фізичною особою – підприємцем рішення про припинення підприємницької діяльності;
- смерті фізичної особи – підприємця;
- постановлення судового рішення про оголошення фізичної особи померлою або визнання безвісно відсутньою;
- постановлення судового рішення про визнання фізичної особи, яка є підприємцем, недієздатною або про обмеження її цивільної дієздатності;
- постановлення судового рішення про припинення підприємницької діяльності фізичної особи – підприємця.

Правовий статус

Статус та відповідальність

Фізична особа – підприємець є суб'єктом господарювання з моменту державної реєстрації. Фізична особа – підприємець несе відповідальність за своїми зобов'язаннями всім своїм майном, в тому числі і майном, набутим не у зв'язку із здійсненням підприємницької діяльності.

Термінологія

Раніше дуже поширеним позначенням фізичної особи – підприємця було **Суб'єкт підприємницької діяльності – фізична особа**.

В окремих нормативних актах, зокрема Господарському кодексі України, зустрічається термін **Громадянин-підприємець**.

Оподаткування

Оподаткування доходів Фізичної особи – підприємця здійснюється згідно Податкового кодексу України.

Окрім податку на доходи фізичних осіб, Фізична особа – підприємець також сплачує внесок до Пенсійного фонду України.

Фізична особа – підприємець має право обрати **спрощену систему оподаткування**.

Примітка: Станом на 1 січня 2018 року в Україні було зареєстровано 1 458 980 фізичних осіб-підприємців, тобто майже кожен 19-й громадянин сьогодні зареєструвався підприємцем. Найбільше – на Донеччині (198 532). Далі іде столиця – 197 154. Трійку лідерів завершує Харківщина — 182 592. Найменше охочих займатися власною справою на Рівненщині (45 039), Кіровоградщині (45 957) та Чернігівщині (46 603). Щодо фізичних осіб-підприємців, які функціонують у сільському, лісовому та рибному господарстві можна судити по їх вкладу (табл.1).

Таблиця 1

Вклад фізичних осіб-підприємців (ФОП) сільського, лісового та рибного господарства України*

Показник	Рік				2017 у % до 2010
	2010	2012	2015	2017	
Кількість ФОП, тис.	29,7	20,8	32,5	26,5	89,2
у відсотках до загальної кількості	1,6	1,7	2,0	1,8	+0,2
Зайнято працівників – всього, тис.осіб	43,4	39,5	45,0	42,7	98,4
у відсотках до загальної кількості	1,5	1,7	2,0	1,8	+0,3
Найнято працівників, тис. осіб	13,7	18,6	12,4	16,1	117,5
у відсотках до загальної кількості	1,3	1,8	1,9	1,9	+0,6
Обсяг продаж, млн.грн.	3669,8	4721,4	9723,4	13256,0	361,2
у відсотках до загальної обсягу	1,6	1,8	2,0	2,2	+0,6
Додана вартість за витратами виробництва, млн. грн.	...	1899,2	2211,7	4868,4	...
у відсотках до загальної обсягу	...	3,1	3,3	3,1	...

*Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва: Статистичний збірник: 2017 рік. Київ. Держстат України. 2018. 347 с.

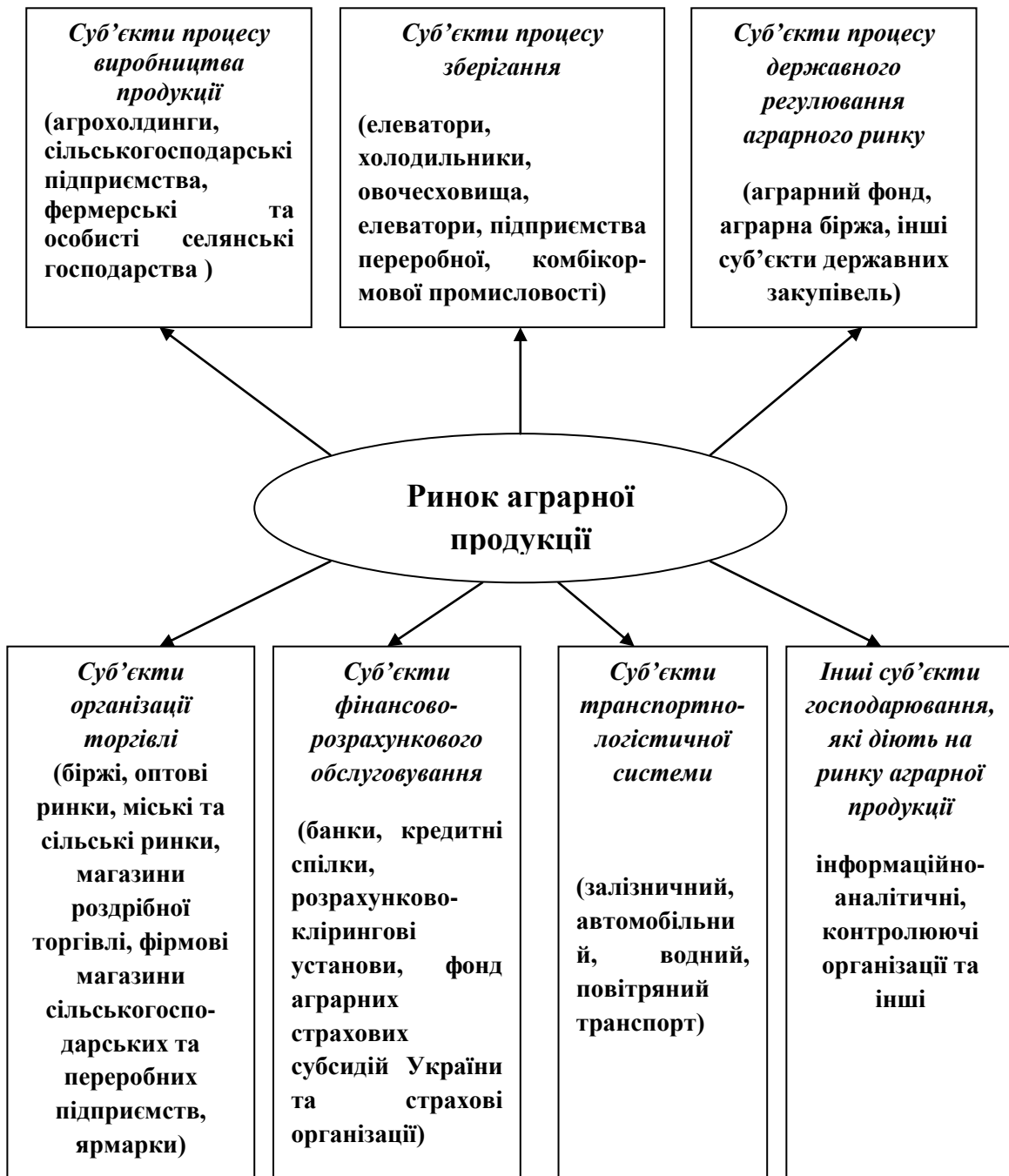


Рис. Суб'єкти ринку аграрної продукції

Додаток 4

Характеристика домогосподарств, які мають особисті підсобні господарства, за регіонами та за економічними районами у 2020 році

	Кількість домогосподарств (тисяч)	Із загальної кількості (%)		Середня площа землі (соток), яку використовує одне домогосподарство (серед домогосподарств, які мають земельні ділянки)
		частка домогосподарств, які утримують худобу, птицю, бджіл	частка домогосподарств, які мають земельні ділянки	
Україна <i>у т. ч. за регіонами:</i>	14784,3	28,2	56,2	173,4
Вінницька	621,0	47,2	70,5	193,7
Волинська	334,0	52,4	71,0	145,0
Дніпропетровська	1347,1	12,0	44,3	142,6
Донецька	906,8	9,3	51,1	134,2
Житомирська	481,5	38,4	70,3	142,2
Закарпатська	353,2	59,5	84,3	69,6
Запорізька	696,4	17,6	59,2	186,4
Івано-Франківська	446,8	56,2	77,3	85,0
Київська (без м. Києва)	669,1	27,8	65,7	106,1
Кіровоградська	406,4	28,7	69,4	317,1
Луганська	342,6	32,0	67,2	239,0
Львівська	816,5	33,6	56,6	41,7
Миколаївська	433,4	30,4	58,4	357,4
Одеська	884,8	30,0	55,0	186,1
Полтавська	580,5	29,4	57,6	225,7
Рівненська	373,4	49,7	66,4	65,4
Сумська	433,8	29,5	60,2	247,8
Тернопільська	348,3	49,3	72,1	183,0
Харківська	1102,4	12,0	42,6	161,2
Херсонська	394,3	26,2	62,6	413,8
Хмельницька	467,1	41,2	60,9	229,3
Черкаська	504,2	41,4	66,0	191,8
Чернівецька	305,4	39,5	76,6	105,4
Чернігівська	424,2	43,6	75,5	232,3
м. Київ	1111,1	-	4,4	12,9
Економічні райони:				
Східний	2116,7	20,4	50,3	202,7
Донецький	1249,4	15,5	55,5	169,0
Придніпровський	2449,9	16,3	52,7	194,7
Причорноморський	1712,5	29,2	57,6	287,0
Подільський	1436,4	45,8	67,8	201,3
Центральний	2284,4	17,3	36,0	135,2
Карпатський	1921,9	44,6	69,7	70,2
Полський	1613,1	45,3	70,9	151,4



Рис. Нові ставки оподаткування малих форм осподарювання з 1 вересня 2020, для ФОП I, II, III груп і IV групи-агровиробників.

ЗМІСТ

ВСТУП		3
РОЗДІЛ I	ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ.....	8
1.1	Сутність поняття «аграрне формування».	8
1.2	Маркетингові дослідження конкурентоспроможності аграрних формувань.....	27
1.3	Теоретичні засади конкурентоспроможності фермерських господарств.....	46
1.4	Фермерське господарство в системі конкурентоспроможності аграрних формувань.....	67
1.5	Закордонний досвід забезпечення конкурентоспроможності аграрний формувань.....	81
1.6	Маркетингове забезпечення функціонування конкурентоспроможних фермерських господарств.....	99
РОЗДІЛ II	МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ.....	118
2.1	Методологічні основи оцінки конкурентоспроможності суб'єктів аграрного виробництва.....	118
2.2	Методологічні засади конкурентних переваг фермерських господарств.....	131
2.3	Критерії та методичні підходи оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств.....	148
2.4	Особливості конкурентоспроможності фермерських господарств.....	163
РОЗДІЛ III	СУЧАСНИЙ РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	174
3.1	Фермерські господарства в системі аграрного виробництва....	174
3.2	Особливості ресурсного забезпечення розвитку конкурентоспроможності фермерських господарств.....	190
3.3	Рівень диверсифікації економічної діяльності фермерських господарств.....	208
3.4	Оцінка ефективності виробництва конкурентоспроможної продукції у фермерських господарствах.....	223
РОЗДІЛ IV	ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	250
4.1	Обґрунтування напрямків соціально-економічного розвитку фермерських господарств.....	250
4.2	Оптимізація використання ресурсного потенціалу фермерських господарств.....	277
4.3	Забезпечення конкурентоспроможної діяльності фермерських господарств на засадах кооперації.....	296

РОЗДІЛ V	ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ.....	321
5.1	Концепція розвитку конкурентоспроможності фермерських господарств.....	321
5.2	Кластерний підхід як форма забезпечення розвитку конкурентоспроможності фермерських господарств.....	336
5.3	Розвиток персоналу фермерських господарств у забезпеченні конкурентоспроможності виробництва сільськогосподарської продукції.....	353
5.4	Прогнозування перспектив розвитку конкурентоспроможності фермерських господарств.....	368
5.5	Напрями державної підтримки розвитку конкурентоспроможності фермерських господарств.....	385
РОЗДІЛ VI	УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ ЯК СИСТЕМНА ЦІННІСТЬ	403
6.1	Наукові підходи до ефективного управління.....	403
6.2	Концептуальні підходи до формування стратегії управління конкурентоспроможністю підприємств.....	409
6.3	Формування ефективної системи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарської продукції сільськогосподарських підприємств.....	416
6.4	Управління маркетинговою діяльністю фермерських господарств.....	420
	СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	429
	ДОДАТКИ.....	466

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ЗБАРСЬКИЙ *Василь Кузьмич*

ТАЛАВИРЯ *Микола Петрович*

ОХРІМЕНКО *Ігор Віталійович*

ЄРЕМЕНКО *Денис Володимирович*

ЯРЕМА *Любов Василівна*

КНАП *Надія Василівна*

**МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ
ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ
(Частина I)
МОНОГРАФІЯ**

За загальною редакцією професора **В. К. Збарського**

Комп'ютерна верстка М. Ч. Матушевський

Підписано до друку 12.09.2022. Папір офсетний друк. 1/16 84.
Ум.-друк.арк., 30.17. Обл.-друк.арк. 30.23. Тир. 300 пр. Зам.№

ОЗ Формування комплексу маркетингу підприємств аграрного сектору: Частина 1. Збарський В. К., Талавира М. П., Охріменко І. В., Єременко Д. В., Ярема Л.В., Кнап Н.В. Маркетингове забезпечення конкурентоспроможності фермерських господарств України: монографія; за ред. професора В. К. Збарського. Київ: ЦП «КОМПРИНТ», 2022. 482 с.

Висвітлено теоретичні, методологічні та практичні основи конкурентоспроможності аграрних формувань. Визначено сутність категорій „конкурентоспроможність”, як інтегрального атрибуту конкурентоспроможності виробленої продукції, ресурсного потенціалу, організаційного потенціалу та системи менеджменту, інформаційно-маркетингових і комунікаційних зв'язків підприємства. Обґрунтовано сутнісно-змістовне наповнення поняття «конкурентоспроможність аграрного формування на засадах маркетингу». Запропоновано методику оцінювання конкурентоспроможності аграрних формувань, що базується на їх перевагах порівняно з наявними у галузі й потенційними конкурентами та залежить від рівня конкуренції і вхідних бар'єрів входження у галузь, продуктивного використання залучених у виробництво конкурентних ресурсів, які забезпечують конкурентні властивості складників конкурентоспроможності загалом.

Розрахована на спеціалістів сільського господарства, науковців, викладачів вищих і середніх навчальних заходів, аспірантів, студентів.

ISBN 978-966-929-501-7

УДК 338.433:631.1.027(477)

ББК 65.32