

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

# **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Навчальний посібник

Біла Церква  
БНАУ  
2018

УДК 339.137.2:338.48

К 64

Рекомендовано до друку  
Вченою радою Білоцерківського  
національного аграрного університету  
(Протокол № 8 від 09 липня 2018 р.)

*Рецензенти:*

*Пантелеймоненко А.О.*, д-р екон. наук, професор (ВНЗ  
Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»);

*Ларіна Я.С.*, д-р екон. наук, професор (Національний  
університет біоресурсів і природокористування України);

*Свиноус І.В.*, д-р екон. наук, професор (Білоцерківський  
національний аграрний університет)

Конкурентоспроможність аграрного підприємства:  
К 64 навчальний посібник / А.С. Даниленко, О.М. Загурський, П.І.  
Юхименко та ін. За заг. ред. д-ра екон. наук, професора,  
академіка НААН України Даниленка А.С. – Біла Церква:  
БНАУ, 2018. – 248 с.

Навчальний посібник присвячений розробці теоретичних і методичних засад конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору економіки, що має теоретичне та прикладне значення.

Становить науковий та практичний інтерес для вчених-економістів, керівників і спеціалістів підприємств аграрного сектору економіки, а також для аспірантів та студентів економічних спеціальностей аграрних вищих навчальних закладів.

УДК 339.137.2:338.48

© Даниленко А.С., Загурський О.М.,  
Юхименко П.І. та ін., 2018  
© БНАУ, 2018

ISBN 978-966-2122-49-7

## **Тема 1. Теоретичні домінанти в аналізі категорії конкурентоспроможність**

Поняття конкурентоспроможність дослідники традиційно пов'язують із поняттями конкуренція та конкурентне середовище. Перше трактується як процес управління суб'єктом господарювання своїми конкурентними перевагами для забезпечення перемоги в боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних і суб'єктивних потреб та є основною рушійною силою ринкової економіки, інструментом забезпечення її рівноваги й гармонійного розвитку, необхідною умовою ефективної взаємодії ринкових механізмів для забезпечення соціально-економічного розвитку. Друге визначається як результат і умова взаємодії великої кількості ринкових суб'єктів, що характеризує відповідний рівень економічного суперництва і можливість впливу окремих економічних агентів (взаємодія яких зумовлює конкуренцію) на загальноринкову ситуацію.

Водночас необхідно підкреслити економічну складову мотивів конкуренції між відособленими товаровиробниками – суперництво (боротьба) між ними стосовно задоволення власних інтересів: вигідних умов виробництва та збуту товарів, одержання високих прибутків, домінування на певному ринку. Всі вони враховують такі її якості як динамічність, примусовість, єдність конкурентних і монополістичних засад, зв'язок з інноваційними процесами. Із цього випливає, що конкуренція – це сукупність об'єктивних відносин, перш за все, економічних, між господарюючими суб'єктами в умовах ринку, що характеризується динамічним проявом постійного суперництва товаровиробників за прихильність споживачів на основі певних переваг своєї продукції (послуг).

Конкуренція – це економічна категорія, яка в ринкових умовах виконує ряд важливих функцій – по-перше, спонукає до підвищення ефективності дії ринкових інститутів (наприклад, приватної власності, адже за даного розподілу власності може існувати багато станів конкурентної рівноваги, які відрізнятимуться системою цін та застосовуваними виробничими процесами; по-друге, допомагає ринковим агентам адекватно сприймати сигнали ринку. З цього приводу Д. Норт зазначає, що ключовою для інституціональних змін є безперервна взаємодія між інституціями й організаціями в економічному середовищі з його рідкісністю і, отже, конкуренцією. У результаті такої взаємодії породжується три типи інститутів

конкуренції: обмежувальні, контрольні та стимулюючі. Дія перших спрямована на обмеження проявів монополізму, других – на контроль за якістю продукції, третіх – на стимулювання інвестування різних форм інновацій (технічних, технологічних, організаційних та інших).

Здатність (спроможність) підприємства вести суперництво у базовій галузі, аграрному секторі економіки на міжгалузевому та світових ринках отримала втілення в категорії конкурентоспроможність (конкурентоздатність). Конкуренція спонукає до дії, тому конкурентоспроможність проявляється тільки в умовах конкуренції і через конкуренцію. Проте конкурентоспроможність в сучасній ринковій економічній системі дещо ширше понять конкуренція та конкурентне середовище і є синтезом багатьох економічних категорій, адже вона одночасно забезпечується факторами та умовами конкурентного середовища і водночас забезпечує конкуренцію, утворюючи конкурентні переваги, тобто виступає і умовою, і результатом процесу конкурентної боротьби на ринку. Відповідно конкурентоспроможність комплексно відображає сукупність інституціональних, економічних, науково-технічних, виробничих, організаційно-управлінських маркетингових станів та можливостей як окремого продукту чи суб'єкта господарської діяльності, так і окремої галузі (регіону), або економіки країни в цілому.

Ця багатогранна економічна категорія охоплює велику кількість показників (ресурсомісткість і ефективність виробництва, якість продукції і процесів, ступінь переваги науково-технічного розвитку, імідж і цінність торгових марок, ділова досконалість виробників та інфраструктурних організацій, здатність збільшувати або принаймні утримувати за собою частки ринків, інституціональна забезпеченість, правова надійність, організованість, професіоналізм і оперативність державних органів управління), що можуть використовуватися в різних аспектах залежно від поставлених завдань і є передумовою зростання добробуту населення країни.

Словосполучення «конкурентоспроможність» складається з двох коренів «конкуренція» та «спроможність». Перший визначає бажання економічного суб'єкта брати участь в конкурентній боротьбі, другий – наявність у нього потенційних можливостей та умов для ведення такої боротьби. Відповідно у найбільш загальному вигляді конкурентоспроможність відображає наявність

властивостей, які створюють комплекс конкурентних переваг для суб'єкта економічного змагання, і якщо в епоху індустріальної економіки наявність конкурентних переваг здебільшого залежала від основних факторів виробництва (природних, трудових, виробничих, фінансових ресурсів), то в постіндустріальній економіці з розвитком науково-технічного прогресу конкурентні переваги визначають фактори більш високого рівня (науковий потенціал, рівень освіченості та професійні здібності працівників, розвиненість інфраструктури тощо). В сучасних умовах вивчення конкурентоспроможності є одним із найактуальніших завдань, що обумовлюється низкою факторів: по-перше, впливом процесів глобалізації, у результаті яких виникли й набули розвитку взаємини не тільки між країнами, а й між галузями, регіонами та транснаціональними компаніями; по-друге, розвитком інформаційних технологій, завдяки яким традиційні лідери втрачають свої позиції на ринках; по-третє, загостренням боротьби за ринки збуту товарів, інвестиції, інновації та нові технології.

Складність і багатогранність відміченої категорії є причиною того, що концепція конкурентоспроможності донині чітко не сформульована не тільки на практичному, а й на теоретичному рівні. Не вироблено жодного загальноприйнятого трактування конкурентоспроможності та теоретико-методологічного підходу до методів її оцінювання і формування. М. Портер означає конкурентоспроможність як положення товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринку, що визначається сукупністю факторів та відображається сукупністю показників, Р.А. Фатхутдінов як властивість об'єкта, що характеризує ступінь реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на конкретному ринку, К. Айгінер – як здатність підтримувати частки ринків, водночас збільшуючи свій прибуток, поліпшувати соціальні стандарти та стандарти навколишнього середовища, О.Г. Білорус – як динамічний процес, де кожний, власне, конкурує з кожним. Проте розуміючи, що властивості конкурентоспроможності об'єктивно існують, а єдині загальноприйняті погляди щодо її тлумачення відсутні, багато дослідників прагнуть оперувати термінологією характерною певному рівню дослідження, або галузі застосування. При цьому ряд вчених-економістів акцентують увагу на тих

характерних ознаках конкурентоспроможності, які відповідають поставленим ними цілям дослідження.

Отже, конкурентоспроможність переважно розглядається з позицій задоволення потреб, здатності збільшувати або утримувати за собою частки ринків, сукупності споживчих властивостей, ступеня переваги, економічного змагання тощо. Неоднозначні трактування конкурентоспроможності різними авторами підкреслюють складність та багатомірність досліджуваного поняття. Водночас уніфікація розрізнених наукових пошуків можлива лише за побудови єдиної ієрархії конкурентоспроможності та визначення факторів і критеріїв, спільних для всіх рівнів економіки. Виявлення єдиних універсальних чинників, що обумовлюють конкурентоспроможність ієрархії дозволить системно підійти до дослідження проблеми її формування на всіх рівнях економіки. Проте зауважимо, що конкурентоспроможність об'єкта будь-якого рівня не є сталою характеристикою. Вона нерозривно пов'язана з мінливістю конкуренції.

Аналізуючи підходи до формування конкурентоспроможності поетапно [на базовому рівні (товар), мікрорівні (підприємство), мезорівні (галузь, регіон, корпорація), макрорівні (національна економіка), а також мегарівні (транснаціональні компанії, державні союзи)], ми розуміємо, що кожен новий рівень закладає потенціал наступного і суттєво залежить від умов, що формуються в ньому, а разом вони доповнюють один одного і виступають як частина і ціле. За такою логікою, конкурентоспроможність виступає як взаємозалежна категорія, яка на кожному рівні визначається, і водночас визначає конкурентоспроможність інших рівнів економічної системи.

Базовою в ієрархії конкурентоспроможності є конкурентоспроможність товару, яка являє собою «ядро» вищих рівнів ієрархії в рамках підприємства, галузі (регіону), країни або міждержавного утворення. Під нею більшість дослідників розуміють здатність товару відповідати вимогам споживачів порівняно з аналогічними товарами, представленими наразі на цьому ринку. Оцінка конкурентної переваги визначається ринковою ситуацією й виражається здатністю продукції бути прибутково проданою, оскільки ж у кожного покупця є свій критерій оцінювання задоволення власних потреб, то конкурентоспроможність товару

має ще й індивідуальне забарвлення. Конкурентоспроможність продукції формується не в результаті порівняння товарів між собою (конкурентоспроможність товару у вузькому сенсі), а в процесі взаємодії товару зі споживачами, які й визначають, зрештою, наскільки успішно даний товар може бути реалізований, тобто наскільки він конкурентоспроможний у широкому сенсі слова.

Враховуючи латентні ознаки категорії конкурентоспроможність, у системі оцінювання конкурентоспроможності товару погляди науковців теж різняться. Окремі дослідники вважають, що конкурентоспроможність товару цілком залежить від його якості, на думку інших, визначальною є цінова характеристика (різниця між ціною реалізації та собівартістю товару). Проте якість і ціна є двома сторонами одного процесу – процесу активізації інноваційної діяльності. Тому з погляду системного підходу цінова конкурентоспроможність, як і конкурентоспроможність що ґрунтується на якості товару, є результатом інноваційної діяльності підприємства, яка разом з уподобаннями споживачів характеризує можливість і доцільність виробництва даного виду продукції. Підвищення рівня співвідношення «якість/ціна» веде до сукупного синергетичного ефекту, що складається з економічного ефекту від виробництва продукції підвищеної якості й соціального ефекту від споживання такої продукції населенням країни та характеризує такий товар як вищою мірою конкурентоспроможний.

Теоретичний і практичний аналіз мікрорівня економіки являє собою важливий етап дослідження, бо саме на його рівні функціонують основні технологічні та соціально-економічні процеси, які безпосередньо визначають конкурентоспроможне середовище. Саме на підприємстві створюються конкурентні переваги товару, з яких далі в процесі обміну на інших рівнях формується конкурентоспроможність більш високого порядку і саме підприємства беруть участь у конкурентній боротьбі як всередині країни, так і за її межами. Водночас, визначаючи тісний взаємозв'язок і взаємозалежність конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності виробленої ним продукції, ми поділяємо думки тих авторів, які не ототожнюють ці поняття і вважають, що хоч конкурентоспроможність товару і є необхідною умовою

конкурентоспроможності підприємства, вона не є вирішальним чинником, оскільки остання більш багатофакторна характеристика, адже передбачає оцінку всіх функціональних параметрів (структурних, ресурсних, технічних, управлінських, кон'юнк-турних, фінансово-господарських та ін.) діяльності. І в глобаліза-ційній економіці являє собою здатність підприємства утримувати своє положення на ринку та динамічно розвиватися в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Проте, варто відмітити, що:

- конкурентоспроможність підприємства значно складніша за своєю структурою від конкурентоспроможності продукції, оскільки об'єктом її оцінювання є вся виробничо-економічна діяльність підприємства;

- конкурентоспроможність продукції оцінюється й досліджується в тимчасовому інтервалі, який відповідає життєвому циклу товару, а дослідження конкурентоспроможності підприємства – періоду функціонування підприємства;

- конкурентоспроможність продукції розглядається відповідно до кожного її виду, тоді як конкурентоспроможність підприємства охоплює всю номенклатуру продукції, що випускається;

- аналіз рівня конкурентоспроможності підприємства здійснюється ним самим або конкурентами, а оцінку конкурентоспроможності продукції дають споживачі.

Отже конкурентоспроможність підприємства це багатогранне явище, що включає не тільки якісні та цінові параметри виробленої продукції, але й залежне від рівня менеджменту, управління фінансовими потоками, інвестиційної та інноваційної складової діяльності підприємства, ми визначаємо, що на конкурентоспроможність підприємства крім внутрішніх чинників, які забезпечують ефективне виробництво товарів та послуг впливають і зовнішні чинники. Вони залежать від конкурентоспроможності вищих рівнів, а саме кон'юнктури, що складається на тому чи іншому ринку та ступеня конкуренції з боку інших учасників. Продуктивність фірми у великій мірі визначається суспільним внеском виробництва фірми і нормальним функціонуванням ринків, на яких діє фірма. При цьому підвищення рівня конкурентоспроможності супроводжується зміною умов суперництва: переплетенням цінових і нецінових методів конкуренції; поширенням олігопольних структур; тенденціями злиттів і поглинань; глобалізацією конкуренції; кластеризацією; упором на нові



технології, володіння інформацією, знаннями, прагненням до інновацій.

На основі зробленого нами порівняння і аналізу поглядів сучасних дослідників щодо поняття конкурентоспроможність підприємства, його можна трактувати як здатність створювати і виводити на ринок продукти з вищою, ніж у конкурентів, споживчою цінністю, досягаючи поставлених цілей в усіх стратегічних зонах господарювання, які формуються з урахуванням ресурсних і ринкових можливостей підприємства. Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства проводиться на основі системи показників, що включає: інноваційність виробництва, продуктивність праці, рентабельність виробничої діяльності, рівень трансформаційних та трансакційних витрат, безпечність та екологічність виробничих процесів та деякі інші показники.

Другим рівнем в ієрархії конкурентоспроможності є мезорівень національної економіки, який включає галузі та регіони. Він тісно пов'язаний із мікрорівнем, адже висока конкурентоспроможність товарів і підприємств є основою конкурентоспроможності галузей та регіонів, і навпаки, успіх самих підприємств у змаганні з конкурентами суттєво залежить від стану справ у галузі та регіоні.

Конкурентоспроможність галузі й регіону визначається готовністю до конкурентної боротьби на внутрішньому і зовнішньому ринках за рахунок підвищення ефективності використання виробничих факторів, забезпечення інвестиційної привабливості бізнесу та освоєння нових ринків. За М. Портером, правила конкуренції в галузі полягають у п'яти рушійних конкурентних силах: вихід на ринок нових конкурентів; загроза з боку субститутів; ринкова влада покупців; ринкова влада постачальників; суперництво між діючими на ринку конкурентами. У більшості інших визначень конкурентоспроможності галузі чи регіону простежуються посилення на конкурентоспроможність підприємств, що входять до їх складу та їх здатність задовольняти споживачів, забезпечуючи високий рівень життя населення, і витримувати конкурентний тиск як усередині, так і на міжнародному рівні. Галузева конкурентоспроможність не просто тісно взаємодіє з конкурентоспроможністю підприємств, а й має визначальне значення стосовно неї. Саме на рівні галузі формується конкурентне середовище, в якому діють підприємства, створюються ключові фактори їх ефективного розвитку, зумовлені галузевими

конкурентними перевагами, визначаються перспективи розвитку галузевих підприємств.

Предметом конкурентної боротьби між галузями та регіонами стають іноземні й вітчизняні інвестиції, науковий та управлінський потенціал, державні програми й національні проекти, пов'язані з розміщенням і галузевою або територіальною організацією господарства, а також із розв'язанням соціальних проблем населення. Ознаками конкурентних переваг є середній рівень рентабельності галузі (регіону) та рівень ризику, який визначає стабільність і гнучкість галузі (регіону). Останній тісно пов'язаний зі стадією життєвого циклу галузі (народження, зростання, зрілість, спад), схильністю до циклічних коливань і власне специфікою самої галузі, сезонністю виробництва, часом обороту капіталу тощо.

З огляду на попередні міркування, зазначимо, що конкурентоспроможне підприємство залишається фундаментом конкурентоспроможності на мезорівні, але для подальшого його зростання необхідно звернути увагу на нові фактори, що охоплюють регіональні та галузеві особливості. Насамперед це інноваційна стратегія розвитку галузі (регіону) та наявність інвестицій для її втілення, структурні перетворення та розвиненість інфраструктури, можливість міжгалузевої (міжрегіональної) інтеграції тощо. Водночас слід зазначити, що галузь чи регіон – складніша система, ніж сукупність підприємств, що входять до їх складу, тому їх властивості не зводяться до сукупності властивостей окремих підприємств, а є результатом синергії. Досягнутий одним із підприємств високий рівень конкурентоспроможності поширюється на його найближче оточення (постачальників, споживачів, конкурентів). А успіхи оточення позитивно впливають на подальше зростання конкурентоспроможності даного підприємства. У результаті формується кластер, який, у свою чергу, породжує нові, оскільки залучає в економічну діяльність не тільки аналогічні, а й пов'язані підприємства. Д. Сепік назвав таку ланцюгову реакцію «spill-over» – ефект надлишку, що створюється сусідньою зростаючою економікою. Відповідно кластери забезпечують найбільший мультиплікативний ефект і створюють майданчик для інтенсивного росту економіки галузі чи регіону. Мультиплікативний ефект забезпечується також розвитком основного виробництва, у разі розширення якого збільшується і вся інфраструктура, яка його

обслуговує, розвивається допоміжне виробництво. Особлива роль в отриманні синергетичного ефекту від взаємодії підприємств належить інфраструктурі. Вона дає змогу скоротити час між ідеєю про створення фірми до моменту її ефективного функціонування, впливає на розмір витрат і навіть на тип виробництва, тобто сприяє поліпшенню інших факторів, особливо фактора часу.

Що до факторів конкурентоспроможності, то вони являють собою причину і мотив, які визначають ступінь, характер і особливості участі об'єкта в конкурентних відносинах з іншими об'єктами і сприяють виявленню та використанню внутрішніх ресурсів і зовнішніх можливостей його розвитку. До найбільш значущих факторів, які впливають на конкурентоспроможність галузі в зовнішньоекономічному аспекті, відносять:

- позиціонування на світовому ринку, тобто ступінь експортної орієнтованості виробництва (частка експорту у випуску та її динаміка);

- позиціонування на внутрішньому ринку в порівнянні з іноземними конкурентами (частка імпорту готової продукції на ринку, її динаміка);

- досягнутий технологічний рівень галузі, що виражається в обсязі накопичених інвестицій і якісних характеристиках потужностей, а також прогрес в цій області (інтенсивність інвестиційної активності);

- рівень концентрації на ринках (наявність великих ефективних вітчизняних компаній), достатній для конкуренції зі світовими компаніями – лідерами у відповідних галузях;

- забезпеченість сировинною базою, розвиненість коопераційних зв'язків (кластери конкурентоспроможності), історична «прихильність» споживачів до виробників;

- масштаби тіньового сектору і рівень правозастосування.

Чинник конкурентної переваги – конкретний компонент (фактор) зовнішнього або внутрішнього середовища дії фірми, за яким вона перевершує конкуруючі фірми. На думку вчених, чинники можуть бути тактичними і стратегічними. Тактичний чинник конкурентної переваги фірми – конкретний компонент (фактор) зовнішнього або внутрішнього середовища фірми, за яким вона перевершує або перевершуватиме в найближчий період (не більше року) конкуруючі фірми. Стратегічний чинник конкурентної переваги фірми – конкретний компонент (фактор) зовнішнього або внутрішнього середовища дії фірми, за яким вона

може перевершити конкуруючі фірми після виконання в перспективі конкретних умов, що визначають перевагу аналізованого компонента фірми в порівнянні з тими ж компонентами конкуруючих фірм.

Виділяють наступні групи чинників, що впливають на формування конкурентоспроможності переробних підприємств: чинники макrorівня, мезорівня (галузеві) і мікрорівня (внутрішнього середовища підприємства). При цьому найбільш значимими чинниками в кожній з груп автор вважає наступні: на макrorівні – міжнародні (кон'юнктура світових ринків, стан світової фінансової системи і економічний розвиток провідних країн), національні (політичного, економічного і науково-технічного напрямку, механізм державного регулювання, податкова і фінансово-кредитна політика); на мезорівні – специфіка продукції, що виробляється, технологічного процесу, формування цін на продукцію; на мікрорівні – ресурсне забезпечення, економічний і науково-технічний розвиток, організаційно-структурні чинники, чинники комерційної діяльності й цінові. В окрему групу об'єднуються чинники зовнішнього середовища, які мають випадковий прояв. Їх дія може проявитися на усіх рівнях ієрархічної структури конкурентного середовища. До випадкових чинників можна віднести політичні події, стихійні лиха і катастрофи; суттєві зміни в технологіях, на світових фінансових ринках та ін.

Структуризуючи внутрішні і зовнішні фактори конкурентоспроможності необхідно відмітити, що внутрішні фактори визначають стан функціонування економічної системи як ланцюг «вхід – трансформація – вихід». Тому окремі автори здійснюють їх класифікацію за ознаками, які враховують: види ресурсів, що використовуються; види виробничо-економічної діяльності в середині системи та види менеджменту як фактора виробництва. Всі зовнішні фактори автор розділяє на три групи: 1 – зовнішні фактори мезорівневої дії; 2 – зовнішні фактори макrorівневої дії; 3 – зовнішні фактори міжнародної дії.

Таким чином, систематизувавши наявні наукові підходи до визначення факторів, що впливають на конкурентоспроможність аграрного сектору, ми дійшли висновку, що на сьогодні не існує єдиного підходу до їх класифікації. Тому відповідно до сегментів

різного рівня конкурентоспроможності аграрного сектору необхідно поділити на фактори макро-, мезо- та мікрорівня. До факторів конкурентоспроможності аграрного сектору можна віднести фактори, які визначають ступінь, характер і особливості участі аграрного сектору в міжнародних конкурентних відносинах на ринку сільськогосподарської продукції, і сприяють виявленню та найефективнішому використанню внутрішніх ресурсів і зовнішніх можливостей його розвитку.

## **Тема 2. Взаємозалежність конкурентоспроможності аграрного сектору економіки та його підприємств**

Відносність та багатогранність категорії «конкурентоспроможність» зумовлює складність і різноманітність підходів до її оцінювання. У сучасній економічній літературі достатньо розроблені методики оцінювання конкурентоспроможності товарів, фірм та країн. Меншою мірою розроблені методи оцінювання конкурентоспроможності галузей економіки та практично не розроблені підходи і критерії оцінювання конкурентоспроможності секторів економіки, які є важливою передумовою конкурентоспроможності їх підприємств. Тому в процесі оцінювання конкурентоспроможності аграрного сектору економіки нами будуть враховані всі загальні методики та підходи. Так, за визначенням А.А. Томпсона і А.Дж. Стрикленда, загальний аналіз конкурентоспроможності галузі насамперед передбачає вивчення її основних економічних характеристик, а саме: розміру ринку; масштабу конкуренції; темпів зростання ринку та етапів його життєвого циклу; конкурентів та їх відносної кількості; покупців та їх відносної кількості; ступеня інтеграції основних конкурентів і її напрям по технологічному ланцюжку («вперед» і «назад»); каналів розповсюдження продукції; швидкості технологічних змін у виробництві і темпів розроблення інноваційних товарів; ступеня диференціації товарів (послуг) компаній-конкурентів (високий, слабкий, відсутній); можливості економії на масштабі в закупівлях, виробництві, транспортуванні, маркетингу і рекламі; компактності розміщення основних компаній у певних регіонах; наявності ефекту навченості, коли витрати на одиницю продукції знижуються в міру зростання кумулятивного обсягу випуску виробів у результаті нагромадження виробничого досвіду; ступеня

завантаження виробничих потужностей як головної умови зниження витрат виробництва; необхідного розміру капіталовкладень та умов входу в галузь і виходу з неї; галузевого показника прибутковості (вище або нижче від середнього по економіці в цілому).

Відповідно до основних характеристик галузі загальний аналіз її результатів має включати оцінювання: частки ринків, що займає галузь, основних економічних характеристик; форм та інтенсивності конкуренції; причин змін у структурі конкуренції та зовнішньому середовищі; ключових факторів успіху; загальної привабливості галузі і перспектив забезпечення її прибутковості в майбутньому. Крім того, оцінюючи конкурентоспроможність галузі, слід приділити особливу увагу ступеню її інноваційного розвитку, а саме: рівню застосування ресурсозберігаючих, безвідходних і маловідходних технологій; частці наукомісткої продукції високого ступеня переробки з високими споживчими властивостями; динаміці оновлення технологій, забезпеченню гнучкості виробництва та наявності механізмів державної підтримки, спрямованих на втілення конкурентних переваг галузі в країні або за її межами.

Досить велика кількість напрямів породжує значну кількість методик і показників оцінювання конкурентоспроможності галузі, проте, розглядаючи принципові підходи до визначення її рівня, зазначимо, що всі вони зводяться до одного з трьох варіантів:

1) пошуку єдиного показника конкурентоспроможності, що найбільш інформаційно відображає явище;

2) визначення інтегрального показника, який визначається через групу показників, що характеризують різні фактори конкурентоспроможності;

3) експертного оцінювання системи показників, що комплексно відображають стан конкурентоспроможності суб'єкта.

Як правило, ці методики включають оцінювання економічного й інноваційного потенціалів суб'єкта, його здатність виробляти конкурентоспроможні товари і послуги, а для територіального суб'єкта ще й рівень життя населення. Головними ж методологічними завданнями розв'язання проблеми підвищення конкурентоспроможності є: 1) визначення конкурентних переваг з позицій галузевого підходу, особливостей їх формування і реалізації; 2) визначення критеріїв конкурентоспроможності та

створення системи показників її вимірювання; 3) розроблення методичного інструментарію оцінювання конкурентоспроможності; 4) опрацювання методів формування алгоритмів підвищення конкурентоспроможності; 5) обґрунтування стратегічних і тактичних напрямів реалізації конкурентних переваг.

Щодо секторів економіки, то перелік критеріїв ще ширший, у першу чергу це пов'язано зі складною організаційною структурою останніх, великою кількістю взаємозв'язків та залежністю від соціально-економічного стану країни в цілому і рівня розвитку інституціонального середовища країни загалом та державної підтримки сектору зокрема. Тому аналіз конкурентоспроможності сектору, крім визначених напрямів, передбачає ще оцінювання інституціонального середовища та рівня впливу держави на формування секторальних (синергетичних і емерджентних) конкурентних переваг. Так, досвід найбільш конкурентоспроможних аграрних країн світу свідчить, що їх конкурентні переваги засновані не тільки на багатстві природних ресурсів, економічному та людському потенціалі, а й на ефективній роботі основних інститутів: обмеженні діяльності монополій на ринках; розгалуженій інфраструктурі, жорсткому захисті прав власності; дотриманні законів та контрактів, що забезпечують мінімізацію трансакційних витрат; податковій системі, підконтрольній платникам податків через механізм демократичного представництва із сильним податковим адмініструванням; ефективній державній службі з низьким рівнем корупції тощо.

Враховуючи визначені напрями рівень конкурентоспроможності аграрного сектору країни ( $K_{AC}$ ) можна визначити функціональною залежністю від розміру капіталу ( $K$ ), якості робочої сили ( $P$ ), рівня розвитку знань і технологій ( $T$ ), якості управління ( $Y$ ) та рівня розвитку інститутів ( $I$ ):

$$K_{AC} = f(K, P, T, Y, I). \quad (1.1)$$

Звідси випливає, що конкурентоспроможність аграрного сектору економіки має бути оцінена системно й усебічно: з одного боку, через систему економічних критеріїв, що характеризують його виробничі можливості (політекономічний підхід), з другого – через соціально-економічні показники, що описують якість

процесу відтворення (інституціональний підхід) та з урахуванням біологічних і екологічних показників, які визначають рівень шкідливості впливу аграрного виробництва на людину та навколишнє середовище. Основні ж критерії конкурентоспроможності аграрного сектору матимуть економічний, екологічний та соціальний аспекти, причому в короткостроковій перспективі переважатимуть економічні показники результативності агрогосподарської діяльності, натомість з огляду на перспективу побудови сталого конкурентоспроможного вітчизняного аграрного сектору на перший план вийдуть саме екологічні та соціальні фактори.

Відповідно до визначених критеріїв на мікрорівні конкурентоспроможність аграрного сектору економіки пропонуємо комплексно оцінити на:

- рівні суб'єктів господарювання (ефективність виробництва, розмір залученого капіталу та якість трудових ресурсів);

- рівні інституцій (законодавче забезпечення ведення бізнесу, забезпечення прав власності, рівень трансакційних витрат, державне регулювання, рівень корупції);

- рівні сільського населення і територій (наявність людського капіталу, якість і тривалість життя, екологічні умови, збереження національних традицій та утримання територій).

На рівні суб'єктів господарювання оцінювання конкурентоспроможності аграрного сектору може здійснюватися з різних позицій. Конкурентоспроможність окремих видів аграрної продукції можна оцінювати за відносними показниками: врожайності сільськогосподарських культур, продуктивності тварин, окупності витрат, рентабельності тощо. Як абсолютні показники конкурентоспроможності галузей аграрного сектору можуть бути валовий та чистий прибуток, а як відносні показники – прибуток у розрахунку на одиницю використовуваних ресурсів (на 1 га, на 1 голову худоби, на одиницю вкладеного капіталу та ін.). Використання ж показників ринкової частки, темпів зростання продажів і рентабельності для оцінювання конкурентоспроможності дає можливість визначити вплив конкурентного середовища, позицію суб'єкта агрогосподарювання на товарному ринку, інтенсивність конкуренції. Узагальнювальним критерієм оцінювання конкурентоспроможності можна вважати частку ринку



(внутрішнього і зовнішнього), яку утримує аграрний сектор економіки країни, адже цей показник тісно пов'язаний з обсягами реалізації аграрної продукції, її якістю й відповідністю вимогам споживачів, що зрештою визначає рівень одержуваного доходу суб'єктів агрогосподарування.

Тому, розглядаючи стан конкурентоспроможності аграрного сектору на рівні суб'єктів господарювання, врахуємо як внутрішні, так і зовнішні аспекти цієї категорії, особливо з огляду на можливість закріплення й утримання ними частки ринків аграрної продукції. Аналізуючи зовнішню конкурентоспроможність, звертаємо увагу на частку аграрного сектору в експорті країни, а стосовно агротоварів – про їх здатність бути реалізованими на світових ринках.

Внутрішня конкурентоспроможність відображає продаж на внутрішньому ринку при конкуренції з імпортними продуктами харчування та іншими вітчизняними товарами, що забезпечують разом з експортом необхідний рівень зайнятості та доходів населення. Серед показників цієї групи в зарубіжній практиці найчастіше використовують індекс «Грубель–Ллойда» GL, що визначає частку внутрішньогалузевої торгівлі в загальному обсязі торгівлі окремо взятого сектору, та показники, що базуються на індексі В. Balassa, який являє собою відношення частки експорту сектору ( $j$ ) певної країни ( $i$ ), взятої для аналізу, до частки експорту того самого сектору групи інших взятих для аналізу країн ( $ref$ ):

$$B_j^i = \frac{X_j^i / X_n^i}{X_j^{ref} / X_n^{ref}}, \quad (1.2)$$

де  $X_j^i$  – експорт товарів сектору ( $j$ ) країни ( $i$ );

$X_n^i$  – загальний експорт країни ( $i$ );

$X_j^{ref}$  – експорт товарів сектору ( $j$ ) інших країн, взятих для аналізу;

$X_n^{ref}$  – загальний експорт інших країн, взятих для аналізу ( $ref$ ).

Якщо  $B_j^i > 1$ , це підтверджує, що країна ( $i$ ) має порівняльну перевагу в секторі ( $j$ ), тобто сектор ( $j$ ) важливіший у структурі експорту країни ( $i$ ), ніж у структурі експорту інших узятих для аналізу країн ( $ref$ ).

За індексом Balassa порівняльні переваги проявляються у відносно великих/низьких частках окремого продукту у структурі експорту/імпорту, а порівняльні недоліки – навпаки, у відносно

низьких/великих частках продукту. В зарубіжній практиці найбільш частіше для оцінки конкурентоспроможності використовують індекси відносної експортної конкурентоспроможності  $RXA$  (Relative Export Advantage Index), відносної залежності від імпорту  $RMP$  (Relative Import Penetration Index) та відносних торговельних переваг  $RTA$  (Relative Trade Advantage Index).

1. Індекс відносної експортної конкурентоспроможності –  $RXA$ :

$$RXA_{ij} = \left( X_{ij} / \sum_{l, l \neq j} X_{il} \right) / \left( \sum_{k, k \neq j} X_{kj} / \sum_{k, k \neq i, l \neq j} X_{ld} \right), \quad (1.3)$$

де  $X$  – експорт;  $k$  – вид товару;  $j$  та  $l$  – країни.

Залежно від значення індексу продукти розподіляються на чотири класи:

Клас А:  $0 < RXA < 1$  – без порівняльних переваг;

Клас В:  $1 < RXA < 2$  – слабкі порівняльні переваги;

Клас С:  $2 < RXA < 4$  – середні порівняльні переваги;

Клас D:  $4 < RXA$  – сильні порівняльні переваги.

2. Індекс відносної залежності від імпорту –  $RMP$ :

$$RMP_{ij} = \left( M_{ij} / \sum_{l, l \neq j} M_{il} \right) / \left( \sum_{k, k \neq j} M_{kj} / \sum_{k, k \neq i, l \neq j} M_{ld} \right), \quad (1.4)$$

де  $M$  – імпорт;  $k$  – вид товару;  $j$  та  $l$  – країни.

$RMP$  подібний до  $RXA$  з тією лише відмінністю, що тут враховується імпорт. Відповідно для цього показника, якщо значення індексу  $RMP > 1$ , то залежність від імпорту висока (має місце конкурентна невігода), якщо ж  $RMP < 1$  – низька (тобто існує конкурентна перевага).

3. Індекс відносних торговельних переваг  $RTA$ :

$$RTA_{ij} = RXA_{ij} - RMP_{ij}, \quad (1.5)$$

де  $RTA_{ij}$  – індекс відносної експортної конкурентоспроможності  $i$ -го товару;

$RMP_{ij}$  – індекс відносної залежності від імпорту  $i$ -го товару в  $j$ -ій країні.

Додатне значення цього показника вказує на відносні конкурентні переваги в зовнішній торгівлі, а від'ємне – на відносні конкурентні обмеження.

4. Індекс конкурентоспроможності внутрішньогалузевої торгівлі  $GL$ :

$$GL = 1 - \left( \left| X_{ij} - M_{ij} \right| \right) / (X_{ij} + M_{ij}), \quad (1.6)$$

де  $X$  – індекс експорту;  $M$  – імпорт;  $j$  та  $l$  – країни.

Зазначений індекс характеризує інтенсивність експортної та імпортної торгівлі одного продукту або товарної групи. Індекс може набирати значення від нуля до одиниці; чим ближче значення індексу до одиниці, тим більшу роль у торгівлі між країнами відіграє внутрішньогалузева торгівля; якщо індекс дорівнює одиниці, торгівля між країнами повністю внутрішньогалузева; якщо індекс дорівнює нулю, торгівля між країнами повністю між-галузева.

Для оцінювання конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектору нами розраховані індекси основних груп товарів аграрного сектору України за 2012–2014 роки (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Розрахунок індексів RXA, RMP, RTA, GL  
для основних груп аграрних товарів за 2012–2014 роки**

| Товар                   | Індекс конкурентоспроможності |            |            |           | Наявність конкурентної переваги/тип торгівлі |
|-------------------------|-------------------------------|------------|------------|-----------|----------------------------------------------|
|                         | <i>RXA</i>                    | <i>RMP</i> | <i>RTA</i> | <i>GL</i> |                                              |
| 1                       | 2                             | 3          | 4          | 5         | 6                                            |
| <b>2012</b>             |                               |            |            |           |                                              |
| Зернові культури:       | 15,84                         | 0,18       | 15,66      | 0,02      | (+)/міжгалузева                              |
| – пшениця               | 3,374                         | 0,007      | 3,366      | 0,02      | (+)/міжгалузева                              |
| М'ясо:                  |                               |            |            |           |                                              |
| – ВРХ                   | 0,06                          | 0,10       | –0,040     | 0,75      | (–)/внутрішньогалузева                       |
| – свинина               | 0,003                         | 0,046      | –0,043     | 0,13      | (–)/міжгалузева                              |
| – птиця                 | 0,10                          | 0,45       | –0,350     | 0,37      | (–)/чітко не визначена                       |
| Молоко і молокопродукти | 0,44                          | 0,12       | 0,32       | 0,44      | (+/-)/ чітко не визначена                    |
| Риба і рибопродукти     | –                             | 0,81       | –0,81      | 0         | (–)/міжгалузева                              |
| Яйця                    | 0,32                          | 0,03       | 0,29       | 0,17      | (+/-)/міжгалузева                            |
| Овочі та баштанні       | 0,36                          | 0,31       | 0,05       | 0,96      | (–)/внутрішньогалузева                       |
| Картопля                | 0,007                         | 0,023      | –0,016     | 0,47      | (–)/чітко не визначена                       |
| Цукор                   | 0,011                         | 0,014      | –0,003     | 0,88      | (–)/внутрішньогалузева                       |
| Виноград та фрукти      | 0,71                          | 2,10       | –1,390     | 0,5       | (–)/чітко не визначена                       |
| Олія всіх видів         | 158,3                         | 12,8       | 145,5      | 0,15      | (+)/міжгалузева                              |
| <b>2013</b>             |                               |            |            |           |                                              |
| Зернові культури:       | 14,85                         | 0,27       | 14,58      | 0,04      | (+)/міжгалузева                              |
| – пшениця               | 8,0                           | 0,005      | 7,995      | 0,01      | (+)/міжгалузева                              |
| М'ясо:                  |                               |            |            |           |                                              |
| – ВРХ                   | 0,05                          | 0,08       | –0,03      | 0,77      | (–)/внутрішньогалузева                       |

|                         |       |       |       |      |                           |
|-------------------------|-------|-------|-------|------|---------------------------|
| – свинина               | 0,03  | 0,32  | -0,29 | 0,17 | (-)/міжгалузева           |
| – птиця                 | 0,14  | 0,16  | -0,02 | 0,93 | (-)/внутрішньогалузева    |
| Молоко і молокопродукти | 0,39  | 0,09  | 0,3   | 0,38 | (+/-)/ чітко не визначена |
| Риба і рибопродукти     | –     | 0,53  | -0,53 | 0    | (-)/міжгалузева           |
| Яйця                    | 0,32  | 0,01  | 0,31  | 0,07 | (+/-)/міжгалузева         |
| Овочі та баштанні       | 0,29  | 0,24  | 0,05  | 0,91 | (-)/внутрішньогалузева    |
| Картопля                | 0,01  | 0,02  | -0,01 | 0,67 | (-)/чітко не визначена    |
| Цукор                   | 0,007 | 0,006 | 0,001 | 0,93 | (-)/внутрішньогалузева    |
| Виноград та фрукти      | 0,41  | 1,77  | -1,36 | 0,36 | (-)/чітко не визначена    |
| Олія всіх видів         | 145   | 10,2  | 134,8 | 0,13 | (+)/міжгалузева           |

#### 2014

|                   |       |       |       |      |                        |
|-------------------|-------|-------|-------|------|------------------------|
| Зернові культури: | 27,57 | 0,22  | 27,3  | 0,02 | (+)/міжгалузева        |
| – пшениця         | 8,75  | 0,007 | 8,743 | 0,01 | (+)/міжгалузева        |
| М'ясо:            |       |       |       |      |                        |
| – ВРХ             | 0,07  | 0,05  | 0,02  | 0,84 | (-)/внутрішньогалузева |
| – свинина         | 0,06  | 0,57  | -0,51 | 0,2  | (-)/міжгалузева        |
| – птиця           | 0,22  | 0,27  | -0,05 | 0,9  | (-)/внутрішньогалузева |

*Продовження табл 1.1.*

| 1                       | 2     | 3     | 4      | 5    | 6                         |
|-------------------------|-------|-------|--------|------|---------------------------|
| Молоко і молокопродукти | 0,33  | 0,14  | 0,19   | 0,6  | (+/-)/ чітко не визначена |
| Риба і рибопродукти     | –     | 0,58  | -0,58  | 0    | (-)/міжгалузева           |
| Яйця                    | 0,31  | 0,01  | 0,30   | 0,07 | (+/-)/міжгалузева         |
| Овочі та баштанні       | 0,32  | 0,17  | 0,15   | 0,7  | (+/-)/ внутрішньогалузева |
| Картопля                | 0,005 | 0,013 | -0,008 | 0,56 | (-)/чітко не визначена    |
| Цукор                   | 0,024 | 0,001 | 0,023  | 0,08 | (+/-)/міжгалузева         |
| Виноград та фрукти      | 0,61  | 1,74  | -1,13  | 0,58 | (-)/чітко не визначена    |
| Олія всіх видів         | 127,5 | 10,1  | 117,4  | 0,15 | (+)/міжгалузева           |

Аналіз конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектору за основними групами товарів проводили за двома напрямками – порівняльних конкурентних переваг та рівнем внутрішньогалузевої торгівлі. За першим напрямком нами виділено три групи: перша група – товари, що мають стійкі конкурентні переваги, індекси  $RXA$  та  $RTA$  значно більше 1 – зернові (в тому числі пшениця) та олія; друга група – товари, що мають відносні конкурентні переваги, індекс  $RTA$  позитивний – молоко і молокопродукти та яйця протягом усього періоду дослідження, овочі та баштанні і цукор у 2014 р.; третя група – товари, що не мають конкурентних переваг, індекс  $RTA$  негативний – м'ясо і м'ясопродукти, риба і рибопродукти, картопля, виноград та фрукти.

За другим напрямком нами виокремлено товари, які мають міжгалузеву спрямованість, індекс  $GL$  близький до 0 – зернові (в тому

числі пшениця), олія, яйця, цукор (у 2014 р.), що характеризуються експортною орієнтацією, і м'ясо свинини, риба і рибопродукти, що мають яскраво виражену імпорتنу орієнтацію, та товари, які мають внутрішньогалузеву спрямованість, індекс *GL* близький до 1 – м'ясо (за винятком свинини), овочі та баштанні, цукор (за винятком 2014 р.), негативною особливістю цієї групи є відсутність конкурентних переваг українських товарів (винятком є лише овочі та баштанні у 2014 р.), інші групи товарів, як-то молоко і молокопродукти, картопля, виноград та фрукти не мають яскраво вираженого спрямування.

Відповідні торгові потоки та конкурентні переваги (або їх відсутність) у основних видів аграрних товарів України за період 2012-2014 рр. вказують на те, що:

- національний аграрний сектор у цілому (за винятком риби та рибних продуктів і фруктів) забезпечує внутрішній продовольчий ринок;

- Україна є потенційним нетто-експортером (країною, яка більше експортує, ніж імпортує) продукції аграрного сектору економіки;

- існує небезпека розвитку національного аграрного сектору за сценарієм монокультури (зернові, олійні культури);

- є необхідність в диверсифікації товарної та експортної структури аграрного сектору економіки, яка збільшить стабільність надходжень від експорту і знизить залежність українських виробників та експортерів від політики країн-партнерів.

Крім того, зазначимо, що ритм розвитку значною мірою модулюється станом ефективного попиту, відповідно фактором, який суттєво обмежує конкурентоспроможність аграрного сектору на внутрішньому ринку України, є бідність населення (серед країн світу за рівнем доходів населення, відповідно до звіту «Global Wealth Report», підготовленого страховою компанією Allianz, у 2017 як і 2016 році Україна посіла останнє 53 місце (у 2011 – 49-те; 2012 та 2013 – 48; 2014 – 49; 2015 – 51). Такий стан речей потребує посиленої державної уваги як до підвищення загального рівня життя, так і до державної допомоги найбільш вразливим верствам населення країни. В цьому сенсі для забезпечення конкурентоспроможності з позиції суб'єктів господарювання агропродовольчого ринку повинні бути створені необхідні

соціально-економічні умови, які для галузі формуються аграрною політикою держави.

Тому на загальну оцінку конкурентоспроможності аграрного сектору суттєво впливає другий рівень – рівень розвинутості інституцій, якість яких визначається на основі шести кластерів: підзвітності влади; політичної стабільності й відсутності насильства; ефективності уряду; необтяжливості економічного регулювання; верховенства закону та запобігання корупції. Оскільки ж аграрний сектор еволюціонує разом з іншими секторами української економіки, то показники розвитку його інституцій у цілому такі самі, як і показники розвитку інституцій по країні й порівняно з розвинутими країнами світу доволі низькі. Інституції лишаються найслабшим місцем конкурентоспроможності української економіки. У Звіті про глобальну конкурентоспроможність за 2016-2017 рр. Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) за даною складовою Україна посіла лише 129-те місце (в минулому році 130) із 144 країн світу. І якщо державні інституції у порівнянні із попереднім роком не зазнали суттєвих змін – мінус дві позиції (за винятком показників «Марнотратство державних витрат» та «Безпека» покращення яких склало 5 і 9 пунктів відповідно), то приватні інституції суттєво знизилися, аж на 13 пунктів (особливо за показником «корпоративна етика» – мінус 30 пунктів), таблиця 1.2.

Таблиця 1.2

**Показники України за складовою інституцій у 2015–2017 роках**

| Інституції                     | Ранг країни по роках |           | Зміна за рік<br>2011–2012 |
|--------------------------------|----------------------|-----------|---------------------------|
|                                | 2015-2016            | 2016-2017 |                           |
| <b>Державні інституції</b>     | 130                  | 132       | -2                        |
| Право власності                | 131                  | 130       | +1                        |
| Етика і корупція               | 107                  | 109       | -2                        |
| Зловживання впливом            | 125                  | 127       | -2                        |
| Марнотратство державних витрат | 134                  | 129       | +5                        |
| Безпека                        | 132                  | 123       | +9                        |
| <b>Приватні інституції</b>     | 110                  | 123       | -13                       |
| Корпоративна етика             | 76                   | 106       | -30                       |
| Підзвітність                   | 130                  | 130       | 0                         |

Незмінна ситуація з правом власності пояснюється вже давно існуючим колом проблем, пов'язаних із залежністю судової влади,

корупцією, фаворитизмом у рішеннях чиновників, недосконалим законодавством, недостатньо ефективною роботою правоохоронних органів.

За рівнем задоволення соціальних і екологічних потреб аграрний сектор, як і вся Україна, за даними «Індексу соціального розвитку», підготовленого американською неурядовою організацією Social Progress Imperative, у 2016 році займав 63-тє місце серед

133 країн світу. З ВВП у 8267 \$ на душу населення країна отримала 66,43 бали зі 100 можливих, увійшовши до групи країн з рівнем соціального розвитку «нижче середнього». Традиційно Україна демонструє відносно високі показники у сфері доступу до вищої освіти та до базових знань, де посіла 31 та 28 місця відповідно.

У звіті відзначається, що Україна за цими показниками випереджає більшість країн з аналогічним рівнем ВВП на душу населення. Найнижчі показники Україна продемонструвала у таких сферах як корупція (109 місце), рівень злочинності (109), доступність житла (116), стан довкілля (118), здоров'я та довголіття (127), свобода вибору життєвого шляху (132).

Стосовно оцінювання конкурентоспроможності аграрного сектору економіки на третьому рівні – сільське населення і території, то тут однозначний аналіз у зв'язку з високим рівнем невизначеності і недостатнім інструментарієм для математичного обрахунку провести складно. Досягнення високого рівня конкурентоспроможності аграрного сектору на цьому рівні потребує переходу від рентних переваг (ресурсних, політичних, бюрократичних) до переваг інноваційних, поєднання ефективних стратегій розвитку компаній з концепцією соціальної відповідальності бізнесу (як перед своїми працівниками, так і перед місцевими громадами на території яких розташовані підприємства), державно-приватного партнерства та теоріями розвитку людського капіталу, тобто підміни базового принципу збагачення, від стрімкого збагачення невеликого прошарку за рахунок всіх інших до поступового і певним чином рівномірного збагачення всього соціуму пов'язаного з аграрним виробництвом.

Так, дослідження закордонних вчених свідчать, що компанії, які наприклад, використовують принципи VBM-управління побудовані на підході визначення ефективності інвестиційної та

фінансової стратегії корпорації на основі її здатності створювати акціонерну вартість, мають переваги відносно компаній аналогічних сфер бізнесу в результаті використання більш ефективної системи організації бізнесу. Окрім суттєвих переваг, що отримують власники компанії особливої уваги заслуговують покращення характеристик ефективності використання ресурсів, орієнтація на довгострокову користь (що особливо важливо для аграрного сектору) та зростання рівня зацікавленості виробників у створенні вартості компанії, адже в першу чергу це пов'язано з активізацією людського фактора, з появою залежності заробітної плати працівників від вартості компанії (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

**Характеристики конкурентних переваг компаній  
що використовують принципи VBM-управління**

| № | Характеристика компанії                                    | %* |
|---|------------------------------------------------------------|----|
| 1 | Прозорість щодо створення або руйнування вартості компанії | 87 |
| 2 | Зацікавленість робітників у створенні вартості компанії    | 87 |
| 3 | Більш ефективне використання ресурсів                      | 82 |
| 4 | Збільшення доходності акцій у порівнянні з конкурентами    | 73 |
| 5 | Більш ретельне планування інвестицій                       | 69 |
| 6 | Побудова більш ефективної схеми кредитних відносин         | 68 |
| 7 | Орієнтація на довгострокову, а не миттєву користь          | 68 |

\* відсоток поліпшення конкретної характеристики у компаній, що використовують принципи VBM-управління, в порівнянні з компаніями з традиційними системами управління.

Як зазначає І. Буздалов, для активізації «людського фактора» інтенсифікації необхідно підвищити оплату сільськогосподарської праці і кваліфікацію працівників, рівень їх спеціальної підготовки, отже, збільшити вкладення в соціально-трудову сферу села, в розвиток сільської соціальної та інженерної інфраструктури, дорожньо-транспортної системи і т. д..

Однак у цілому це питання є елементом регуляторної політики держави, а оскільки в аграрній економіці галузевий і територіальний фактори мають бути інтегровані в одне ціле, то розв'язання проблем аграрного господарства має відбутися поруч із розв'язанням завдань розвитку сільських територій. У сучасному уявленні про аграрний сектор село як елемент суспільства і сільське господарство як профільна економічна



система в сільській місцевості у своєму розвитку поєднані тісними відносинами, де економічні й соціальні процеси взаємозумовлені та взаємопов'язані. Відповідно спільне проживання й робота за місцем проживання передбачають наявність складної соціальної, комунальної, комунікаційної системи, яка задовольняла б різноманітні необхідні в житті людини потреби.

Проте реалії розвитку аграрного бізнесу в Україні пов'язані з укрупненням організаційно-правових форм та застосуванням агротехнічних інновацій, що призводять до звуження сфери прикладання праці сільськими мешканцями та невідповідності професійно-кваліфікованої якості робітників потребам роботодавців і, відповідно, до зростання безробіття. Наслідком цього є масова міграція селян у пошуках заробітку до міст або за кордони країни. Так, за даними Державної служби статистики України серед сільських мешканців загальна кількість зайнятих, які працюють за місцем проживання, становила 1,6 млн осіб, з них переважна більшість (35,3 %) – зайняті у сільському господарстві, мисливстві та пов'язаних із ними послугах, решта працює в галузях освіти (19,6 %), оптової і роздрібної торгівлі та ремонту (8,2 %), охорони здоров'я й наданні соціальної допомоги (6,6 %) і лише 4,2 % – в галузях добувної та переробної промисловості. Стосовно додаткової зайнятості сільських жителів, то і тут основним джерелом роботи (майже 97 %) є самозайнятість, яка відбувається переважно в особистому підсобному сільському господарстві. Такий стан у сфері сільської зайнятості змушує 54,8 % сільських мешканців з числа зайнятих працювати за межами свого населеного пункту, з них переважна більшість – 67,1 % – у містах і селищах міського типу. Протягом останніх дев'яти років кількість сільських жителів, які працюють за кордоном, збільшилася на 119,0 тис. осіб, або в 2,4 рази, і станом на 1 січня 2014 р. становила 205,2 тис. осіб.

Високий рівень міграції серед сільського населення в першу чергу пов'язаний із низьким рівнем забезпеченості соціальних стандартів та норм життя і праці. Наразі за межею бідності перебуває 15,5 % загальної кількості селянських господарств, крім цього, у 25 % сукупні витрати не перевищують рівня прожиткового мінімуму. Моногалузева економіка, низька, економічно і соціально несправедлива суспільна оцінка сільськогосподарської праці не забезпечують сільському населенню соціально прийнятний рівень

доходів. Оплата праці в аграрному секторі економіки країни протягом усіх років незалежності залишається найнижчою, тим самим загострюється проблема бідності та знижується життєвий рівень селян.

У структурі грошових доходів домогосподарств у сільській місцевості вона становить близько 39 %, тоді як 59 % сімейного бюджету в домогосподарствах селян витрачається на продовольчі товари. Фактичний рівень душевого споживання харчових продуктів порівняно з науково обґрунтованими нормами становить у середньому 63 %. Внаслідок неповної і низькодохідної зайнятості сільського населення, нерозвиненості інститутів соціального захисту на селі більшою мірою ніж у місті, проявляється бідність і пов'язаний з нею високий рівень смертності, який за окремими роками на 40 % перевищує рівень смертності у містах.

Не покращують ситуацію на сільських територіях і стан житлового фонду та сільської інфраструктури: 39,1 % населених пунктів не мають центрального опалення, 67,1 % – гарячого водопостачання, 40,4 % не обладнані водопроводом, 43,1 % – каналізацією, 45,4 % – природним газом, 21,6 % – скрапленим газом, причому 755 населених пунктів не мали жодного з перелічених видів благоустрою, з них 15 – з числом жителів 500 і більше осіб. У порівнянні з 2005 роком на 11,7 % скоротилась кількість діючих за призначенням шкіл, на 70 % – кількість лікувальних закладів, на 8 % – фельдшерсько-акушерських пунктів. У 17,8 тис. сільських населених пунктів взагалі відсутні дитячі дошкільні навчальні заклади, у 15,0 тис. – школи, у 7,3 тис. – лікувальні заклади, у 8,1 тис. – торговельні заклади, у 22,5 тис. – їдальні, кафе тощо. Як наслідок – за останні дев'ять років число сільських жителів скоротилось на 1,5 млн осіб, або на 9,6 %. На початок 2014 року в сільських населених пунктах чисельність населення становила 13,6 млн, що призвело й до зменшення самих сільських населених пунктів, кількість яких за цей період зменшилася на 204 одиниці і станом на 2014 р. становила 27385.

До основних перешкод, невирішення яких суттєво гальмує усі інші заходи з модернізації сільських територій України фахівці інституту регіональних досліджень НАН України відносять:

– історичні, внаслідок яких структура видів економічної діяльності на сільських територіях має переважно сільськогосподарське спрямування, а її здійснення характеризується низькою ефективністю та відсутністю організованості;

– природні, що зумовлюють низьку щільність заселення сільських територій, високу затратність будівництва та низьку економічну ефективність діяльності інфраструктурних об'єктів, перешкоди внаслідок ландшафтних та земельних особливостей сільських територій;

– економічні, що спричиняють незадовільний рівень розвитку ринкової інфраструктури сільського господарства, низький, а часто навіть від'ємний рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції, наявність надмірної кількості посередників між виробниками та кінцевими споживачами сільськогосподарської продукції, стрімке зростання цін на корми тощо;

– соціальні, які відображаються у постійному скороченні сільського населення, передусім у працездатному віці, активній міграції сільського населення як у міста, так і за кордон, зростанні кількості захворюваностей та скороченні середньої тривалості життя сільського населення;

– інфраструктурні, що проявляються через низький рівень забезпечення сільських територій об'єктами виробничої (транспортної, комунікаційної, енергетичної) та соціальної (медичної, освітньої, культурної) інфраструктури, відсутність доступної інформації щодо альтернативних несільськогосподарських видів економічної діяльності та методів підвищення ефективності сільського господарства, нерозвиненість системи дорадництва у агропромисловому комплексі;

– управлінські, що полягають в неефективній системі управління розвитком як країни загалом, так і сільських територій зокрема, високому рівні корумпованості та нецільового використання бюджетних і позабюджетних коштів, здійснення незаконного тиску на суб'єктів підприємництва, надмірний комплексності та запутаності системи контролю, що декларативно покликана забезпечити високий рівень якості продукції та життя населення, а фактично є способом отримання

неофіційних доходів держслужбовцями та використання наявних ресурсів на користь власну та наближених осіб;

– ментальні, тобто неготовність більшості сільського населення брати активну участь у розвитку власних територій та нерозуміння у ньому їх особистої ролі, панування думки щодо безперспективності будь-яких реформ, відсутність у свідомості людей розуміння необхідності якісного виконання усіх робіт, підвищення їх ефективності, використання у життєдіяльності принципів відповідальності, сумлінності, чесності.

Отже, використаний нами системний погляд на конкурентоспроможність аграрного сектору економіки на макрорівні дає змогу не тільки виокремлювати цілі аграрного сектору як самостійного суб'єкта, а й ставити питання про якість як самих соціально-економічних стратегій, так і суб'єктів, які їх реалізують. Різність цілей та інструментарію їх досягнення для фірм і держави в забезпеченні високого рівня конкурентоспроможності аграрного сектору зовсім не означає непереборної прірви між ними, навпаки, реалізуючи свої специфічні стратегії, вони неминуче взаємодіють між собою. Лише за їх взаємного розуміння та взаємодії і контролю суспільства можливо досягти збалансованої структури виробництва сільськогосподарських культур, високої ефективності аграрного виробництва, формування конкурентоспроможного експортного, включно з розвитком харчової галузі потенціалу та стабільного розвитку агровиробничої інфраструктури і сільських територій.

Проте, розуміючи, що конкурентоспроможність більшою мірою є відносною категорією і показники, які базуються на абсолютних величинах, таких як частка ринку, обсяг експорту та ін., надають недостатньо інформації про конкурентну позицію галузі чи товару в національній економіці, порівняльний аналіз конкурентоспроможності аграрного сектору деталізовано на основі визначення його конкурентних переваг на мегарівні – рівні секторів економіки країни та на глобальному рівні – рівні аграрних секторів (сільських господарств) інших країн світу.

### **Тема 3. Архітектоніка підприємств аграрного сектору економіки**

У результаті реформ аграрний сектор економіки зазнав значних структурних змін: колгоспи і більшість радгоспів було реформовано;

їх землі та майно роздержавлено і передано у приватну власність колишніх працівників; власникам земельних часток (паїв) надано право вільного виходу із будь-яких господарських формувань для створення агроформувань ринкового спрямування на засадах приватної власності, або для участі у господарських формуваннях як членів кооперативу, виступати у ролі орендодавця належної йому за правом приватної власності земельної ділянки чи земельної частки (паю). Ідеологія реформування сільського господарства спрямовувалася на досягнення найвищих цінностей для селян, за яких вільний громадянин вільної України був би власником землі й мав право вільно вибирати сферу своєї трудової діяльності: самому працювати на власній землі, передати її в оренду новоствореному підприємству і працювати в ньому, або в інших сферах економіки країни. Проте, ефективність агрогосподарських формувань не є єдиним критерієм розвитку вітчизняного аграрного сектору. Розвиток підприємництва в сільській місцевості має свої особливості, зумовлені історичними і трудовими традиціями, соціально-психологічними характеристиками і низькою мобільністю робочої сили.

Господарські структури в аграрному секторі економіки країни формуються за правом приватної власності на землю та майно в поєднанні з індивідуальними, сімейними і колективними формами організації виробництва. Тому, з огляду на діалектичну єдність форми, змісту і способу практичного поєднання умов власності й організації виробництва, всі агрогосподарства ринкового спрямування можна поділити на три типи: сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства і господарства населення (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

**Розвиток організаційно-правових форм в аграрному секторі економіки**

| Форми господарювання              | Кількість суб'єктів, тис. од. | Площа сільськогосподарських угідь |      | Виробництво валової аграрної продукції |      |
|-----------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|------|----------------------------------------|------|
|                                   |                               | млн га                            | %    | млрд грн                               | %    |
| 2014 р.                           |                               |                                   |      |                                        |      |
| Усі господарські формування       | 5896,0                        | 37,8                              | 100  | 270,4                                  | 100  |
| сільськогосподарські підприємства | 13,2                          | 17,0                              | 45,0 | 139,1                                  | 51,4 |

|                                   |        |      |      |       |      |
|-----------------------------------|--------|------|------|-------|------|
| фермерські господарства           | 33,08  | 4,3  | 11,4 | 19,1  | 7,0  |
| господарства населення            | 5840   | 16,5 | 43,6 | 112,3 | 41,5 |
| 2015 р.                           |        |      |      |       |      |
| Усі господарські формування       | 4915,8 | 37,8 | 100  | 258,4 | 100  |
| сільськогосподарські підприємства | 13,1   | 17,0 | 45,0 | 131,9 | 51,2 |
| фермерські господарства           | 32,3   | 4,4  | 11,6 | 18,9  | 7,3  |
| господарства населення            | 4860   | 16,4 | 43,4 | 107,5 | 41,4 |
| 2016 р.                           |        |      |      |       |      |
| Усі господарські формування       | 4915,9 | 37,8 | 100  | 276,7 | 100  |
| сільськогосподарські підприємства | 14,0   | 16,8 | 44,5 | 145,1 | 52,5 |
| фермерські господарства           | 33,7   | 4,5  | 11,9 | 22,1  | 7,9  |
| господарства населення            | 4860   | 16,5 | 43,6 | 109,5 | 39,6 |

Зазначимо, що одним із небагатьох позитивних результатів аграрних реформ в Україні стало формування багатоукладної аграрної економіки, в якій кожна з організаційно-правових форм знайшла своє місце і виробляє свою частку аграрної продукції (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

**Частка різних типів господарств у виробництві основних видів сільськогосподарської продукції, %**

| Показник                                 | сільськогосподарські підприємства |      |      | фермерські господарства |      |      | господарства населення |      |      |
|------------------------------------------|-----------------------------------|------|------|-------------------------|------|------|------------------------|------|------|
|                                          | 2014                              | 2015 | 2016 | 2014                    | 2015 | 2016 | 2014                   | 2015 | 2016 |
| Валова продукція сільського господарства | 51,4                              | 51,2 | 52,5 | 7,0                     | 7,3  | 7,9  | 41,5                   | 41,4 | 39,6 |
| Зернові, зернобобові культури            | 78,1                              | 77,3 | 78,7 | 12,0                    | 12,7 | 13,4 | 22,9                   | 22,7 | 21,3 |
| Цукрові буряки                           | 92,8                              | 92,5 | 95,3 | 6,9                     | 6,0  | 6,9  | 7,2                    | 7,5  | 4,7  |
| Соняшник                                 | 85,7                              | 85,4 | 86,1 | 19,3                    | 19,4 | 19,4 | 14,3                   | 14,6 | 13,9 |
| Картопля                                 | 3,2                               | 2,2  | 2,2  | 0,9                     | 0,9  | 0,6  | 96,8                   | 97,8 | 97,8 |
| Культури овочеві                         | 13,9                              | 13,9 | 14,1 | 3,4                     | 3,1  | 3,2  | 86,1                   | 86,1 | 85,9 |
| Культури плодові та                      | 16,6                              | 19,1 | 18,5 | 2,8-                    | 3,2  | 4,8  | 83,4                   | 80,9 | 81,5 |

|        |      |      |      |     |     |     |      |      |      |
|--------|------|------|------|-----|-----|-----|------|------|------|
| ягідні |      |      |      |     |     |     |      |      |      |
| М'ясо  | 61,5 | 63,0 | 64,1 | 1,5 | 1,7 | 1,8 | 38,8 | 37,0 | 35,9 |
| Молоко | 23,8 | 25,1 | 26,1 | 1,1 | 1,3 | 1,4 | 76,2 | 74,9 | 73,9 |
| Яйця   | 64,0 | 58,2 | 53,4 | 0,4 | 0,4 | 0,6 | 36,0 | 41,8 | 46,6 |
| Вовна  | 14,6 | 13,8 | 12,8 | 3,2 | 3,0 | 2,7 | 85,4 | 86,2 | 87,2 |
| Мед    | 1,5  | 1,4  | 1,5  | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 98,5 | 98,6 | 98,5 |

До першого типу організаційно-правових форм належать сільськогосподарські підприємства ринкового спрямування різних організаційно-правових форм (державні підприємства, приватні підприємства, господарські товариства, виробничі кооперативи тощо). Вони побудовані на основі колгоспів та радгоспів, поєднують приватну власність селян на землю та майно з колективними формами організації праці. Діяльність аграрних підприємств урегульована Законами України «Про господарські товариства» № 1577-XII від 19.09.1991 р., «Про підприємства» № 887-XII від 27.03.1991 р., і рядом інших актів. Стосовно підприємств державної власності в аграрному секторі діє закон «Про особливості приватизації підприємств агропромислового комплексу» № 290/96-ВР від 10.07.1996 р., який надає перелік особливих аспектів приватизації державних сільськогосподарських підприємств, приділяючи особливу увагу пріоритетним правам працівників цих підприємств на отримання частки в приватизованій компанії.

У 2016 р. нараховувалося 14 тис. підприємств даного типу, які в процесі своєї діяльності використовують 44,5 % сільськогосподарських угідь і виробляють 42,5 % валової аграрної продукції. Основними видами діяльності аграрних підприємств є вирощування зернових, цукрових буряків, технічних культур (соняшник, соя, ріпак) – у рослинництві та виробництво яєць і м'яса (особливо птиці) – у тваринництві. Середній розмір сільськогосподарських угідь – близько 1100 га, що значно перевищує не тільки європейську, а навіть і американську ферму. Проте низький рівень концентрації капіталу, недостатня ефективність використання земельного ресурсу, невисокий рівень рентабельності перешкоджають створенню умов для розширеного відтворення на основі самофінансування. Економічний стан агропідприємств характеризується невисокими і нестабільними темпами розвитку (майже третина збиткові), що спричиняє

низький рівень конкурентоспроможності не тільки їх самих, а й аграрного сектору в цілому.

Посилення процесів глобалізації та концентрації капіталів в аграрному секторі відобразилося у створенні великих і надвеликих аграрних підприємств – агрохолдингів і агрокорпорацій, які являють собою найбільш розвинуту форму агропромислової інтеграції. За оцінками фахівців в Україні створено понад 60 великих холдингів, якими охоплено понад 3 млн га, або близько 12 % ріллі. Українські агрохолдинги – це переважно несільськогосподарські вертикально-інтегровані компанії, для яких сільськогосподарське виробництво не є основним видом діяльності. Вони створені на основі зарубіжних інвестицій та коштів вітчизняних фінансово-промислових груп з метою забезпечення власного виробництва сировиною та збільшення власного капіталу за рахунок переведення аграрного виробництва на індустріальну основу й охоплюють усі стадії цього процесу – починаючи з вирощування продукції сільського господарства та її первинної переробки й закінчуючи реалізацією готових продуктів харчування через роздрібну мережу. Їх виникнення в Україні, як і в інших постсоціалістичних країнах, пов'язане з недосконалістю і провалами у функціонуванні економіки, відсутністю необхідних інституційних і правових умов для ведення ефективного бізнесу, неадекватною політикою держави, зокрема відсутністю повноцінного ринку сільськогосподарської землі.

Великі капіталовкладення в розвиток виробництва та у вертикальну інтеграцію дали змогу їм доволі легко подолати бар'єри входження в галузь і стати її лідерами як за обсягами капіталу, так і за обсягами земельного фонду. Однією із характерних особливостей їх господарювання є накопичення земельних активів не для агровиробництва, а для подальшого перепродажу, про що свідчить неповний обробіток контрольованих ними земель. Так, за даними Eavex Capital, зібрана площа в 2010 році становила у Landkom International LLC 39 тис. га (52,7 % від загальної), в Agroton PLC – 127 тис. га (84,1 %), у ПАТ «Дакор Вест» – 82 тис. га (77,4 %), у Sintal Agriculture PLC – 87 тис. га (86,1 %) тощо, при цьому дані про відповідні значні площі загибелі врожаю чи чорних парів у цих компаніях відсутні.

Діяльність вертикально-інтегрованих структур створює широкі



можливості для розвитку агровиробництва і забезпечує конкурентоспроможність продукції вітчизняних виробників. Перевагами великотоварного виробництва є можливість досягати максимальний синергетичний ефект за допомогою розвитку вертикальних та горизонтальних зв'язків і міжгалузевих відносин. Наявність достатньої кількості фінансових ресурсів, інтенсифікація та диверсифікація виробництва, розвинута спеціалізація, поєднання виробництва з переробкою та реалізацією, застосування сучасних інноваційних технологій, акумуляції значних земельних масивів (за рахунок вищої орендної плати), зменшення трансакційних витрат та уникнення монополізму посередницьких структур, оптимізація оподаткування, можливості залучення інвестицій та отримання кредитів, доступ до ринків збуту тощо, дає можливість їм виробляти високоякісну та конкурентоспроможну продукцію, більша частина якої йде на експорт. Ще однією особливістю діяльності агрокорпорацій та агрохолдингів в Україні є прискорений термін окупності інвестицій. Якщо у США термін окупності може становити 14-15 років, то для українського бізнесу настільки тривалі терміни є неприйнятні. Власники вітчизняних підприємств націлені на повернення вкладених коштів протягом перших п'яти-десяти років, що з одного боку сприяє підвищеному інтересу до українських компаній з боку потенційних інвесторів, а з іншого – збільшує загрозу варварського використання природних ресурсів.

Відповідно, сприйняття агрохолдингів суспільством, і особливо сільським населенням, є доволі неоднозначним. Пов'язане з їх діяльністю зростання безробіття на селі, нераціональне використання земельних ресурсів, погіршення екологічних умов, відсутність у багатьох випадках відповідальності за розвиток сільських територій створює суттєве соціальне напруження в сільській місцевості й породжує бідність, яка стимулює трудову міграцію та від'їзд молоді із села. До того ж орієнтація агрохолдингів на зовнішні ринки призводить до посилення монотоварності виробництва і витіснення із сівозмін трудомісткої рослинницької і тваринницької продукції, яка формує 2/3 споживчого продовольчого кошика громадян країни. Відбувається процес розбалансування місцевих аграрних комплексів і продовольчих ринків, зростає частка імпорту у внутрішньому споживанні важливих видів продовольчих товарів.

Дискусійним залишається й питання соціальної відповідальності великого аграрного бізнесу. З інституціональної точки зору це можна ідентифікувати як незбалансований інституційний розвиток, який породжує певні мотивації в поведінці господарюючих суб'єктів, спрямовуючи їх на експлуатацію природних ресурсів та ігнорування соціально-економічних завдань розвитку суспільства. У зв'язку з цим політику з підтримки аграрних холдингів не слід приймати як довгострокову стратегію розвитку аграрного сектору економіки України, а питання раціональних пропорцій великих корпоративних структур в аграрному підприємстві з позицій економічної, екологічної і соціальної доцільності залишаються дуже важливими й актуальними як для місцевих громад, так і держави в цілому.

Другий тип – фермерські господарства – форма підприємницької діяльності громадян зі 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. Фермерські господарства характерні для передових країн Європи і США, а з прийняттям Закону «Про фермерське господарство» № 973-IV від 19.06.2003 р. вони стали невід'ємною складовою аграрної економіки України. Станом на кінець 2016 р. в Україні налічується близько 34 тис. фермерських господарств, які використовують 4,5 млн га сільськогосподарських угідь (середній розмір кожного – близько 100 га) й виробляють 7,9 % валової аграрної продукції. Слід зазначити, що окрім виробничих функцій фермерським господарствам притаманні й екологічні функції, адже ферма одночасно є і місцем роботи і місцем проживання її власника, відповідно погіршення екологічних умов аграрного виробництва автоматично погіршує й умови проживання фермера та членів його родини. Стосовно переліку видів діяльності фермерських господарств, то він практично такий само, як і в сільськогосподарських підприємств, проте із значно нижчою ефективністю.

Ця форма господарювання за площею відповідає високоефективній моделі ведення фермерства і значно перевищує за середніми розмірами ферму європейських країн. І хоча за 2016 рік виробництво валової аграрної продукції від діяльності фермерських господарств зросло порівняно з минулими 2014 та

2015 роками, слід констатувати, що, незважаючи на всю перспективність цієї форми у світі, в нашій країні фермерські господарства ще не набули достатнього розвитку і ефективності та не змогли досягнути рівня виробництва валової продукції, який забезпечують сільськогосподарські підприємства. Обсяг виробництва валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь у фермерських господарствах проти сільськогосподарських підприємств становить 50 %, проти господарств населення – 35 %, у тому числі рослинництва, відповідно, – 75 і 52, а тваринництва – 17 і 11 %.

Причиною цього є повна або часткова відсутність стартового капіталу, застаріла матеріально-технічна база, недосконалі технології, обмежений доступ до ринків збуту, недостатній рівень державної підтримки, труднощі отримання кредитів на пільгових умовах тощо. І якщо у розвинених країнах світу фінансова підтримка фермера з боку держави становить 40–50 %, а в окремих і 70–80 % витрат на товарну продукцію, то в Україні допомога держави фермерам через Український державний фонд підтримки фермерських господарств становить менше 10 %, тобто є вкрай недостатньою. Поряд з об'єктивними є й ряд суб'єктивних причин, що стримують процес розвитку фермерських господарств. Так, відносно невисока конкурентоспроможність фермерських господарств порівняно з великими аграрними організаціями пов'язана не тільки з їх меншою ефективністю, а й з обмеженою можливістю доступу до об'єктів ринкової інфраструктури. Переробним та збутовим підприємствам вигідніше і простіше працювати з великими агропромисловими об'єднаннями. А для малих основним шляхом реалізації виробленої продукції залишається продаж через посередників, диктат яких суттєво спотворює ринкові механізми саморегулювання і створює низку складних проблем для суб'єктів малого і середнього аграрного бізнесу.

Проте, незважаючи на наявний комплекс проблем та невирішених питань фермерські господарства відіграють важливу роль в структурі аграрного сектору економіки, передусім у ролі стимулятора ринкового процесу та вектора агропідприємницької діяльності на селі, заснованого на індивідуальних підприємницьких здібностях, знаннях, навичках та традиціях притаманних конкретній сільській місцевості у поєднання із дбайливим ставленням до природи та

сільського соціуму. Залишається сподіватися, що з часом, коли умови формування і розвитку фермерських господарств зміняться на кращі, масова їх організація та можливе подальше об'єднання в сільськогосподарські кооперативи з виробництва, переробки та збуту аграрної продукції позитивно вплине на аграрну економіку в цілому, зробить її конкурентоспроможною та антимонопольною.

Третя категорія господарств – господарства населення, які не мають статусу юридичної особи і за середніми розмірами (1,4 га) відповідають японській і китайській фермам. Вони як вагома частина національного аграрного сектору одночасно є й невід'ємною складовою сільської економіки і загалом сільського способу життя. Майже

5,2 млн сільських домогосподарств (98,5 % від їхньої загальної кількості) мають у користуванні земельні ділянки і більшою чи меншою мірою забезпечують себе сільськогосподарською продукцією, а значна частина виробляє її з метою реалізації. Цей тип має глибоке історичне коріння, існував за різних суспільно-економічних формацій і з погляду інституціонального підходу розглядається як організаційна структура, заснована на специфічних відносинах влади, що прагне до максимізації власного прибутку.

В умовах інституціональних трансформацій економіки країни, зміни організаційно-правових форм господарювання і прав власності на фактори виробництва (особливо землю), підсобне виробництво сільськогосподарської продукції стало формою виживання переважної більшості громадян сільської місцевості та й частини мешканців міст. Період розвитку господарств населення збігся зі змінами в структурі землекористування, суть яких полягала в передачі жителям сільської місцевості значного обсягу земельних ресурсів. У 2016 р. нараховувалося понад 4,8 млн господарств цього типу, які в процесі своєї діяльності використовують 16,5 млн га, або 43,6 % сільськогосподарських угідь і виробляють 39,6 % валової аграрної продукції. Незважаючи на нижчу продуктивність і відсталість вживаних технологій, господарства населення виробили в 2016 р.: 97,8 % загального урожаю картоплі, 88,9 % овочів, 81,5 % плодово-ягідної продукції, 21,3 % зерна, 13,9 % соняшнику, 4,7 % цукрового буряку, 35,9 % м'яса, 46,6 % яєць, 73,9 % молока, 87,2 % вовни і 98,5 % меду (див. табл. 1.5). А зростання з кожним роком продуктивності сільськогосподарських угідь, які використовуються

господарствами населення, вказує на раціональне використання ними обмеженого земельного фонду. Відповідно велику і працездатну категорію сільського населення, залучену у «домашню економіку» з її дрібнотоварним виробництвом, цілком можна розглядати як найближчий резерв фермерства.

Однак, за сучасних інституціональних умов, не зважаючи на те, що господарства населення демонструють більшу стійкість, ніж колективні підприємства, а їхня ефективність за оцінками фахівців зумовлена, зокрема, почуттям власника та раціональним використанням наявних ресурсів, процес їх інституціонального оформлення як самостійних і рівноправних суб'єктів господарювання суттєво обмежений недосконалістю заставних, іпотечних та податкових інститутів, а подальші трансформації від формальних інститутів на ринку факторів агровиробництва до неформальних обов'язково супроводжуються зростанням трансакційних витрат. Активне поширення і самопідтримка неформальних інститутів, в ролі яких в аграрному секторі виступають господарства населення, утворюють своєрідну інституціональну пастку. Адже, створені на основі самозайнятості, господарства населення більшою мірою перебувають у сфері тіньової економіки, до того ж, маючи обмежений вибір власних ресурсів, зазвичай користуються виробничими ресурсами аграрних підприємств, перекладаючи тим самим частину своїх витрат на них. Успішне функціонування особистих господарств населення пояснюється тісними зв'язками їхніх власників із сільськогосподарськими підприємствами (оскільки вони є працівниками останніх), що надають своїм працівникам об'єкти виробничої і соціальної інфраструктури, засоби виробництва, транспорт, пасовища, сіно, ветеринарне обслуговування, будівельні матеріали та ін.

Проте навіть за такого інституціонально невизначеного стану господарства населення, окрім значного внеску у виробництво сільськогосподарської продукції, відіграють велику роль у самозабезпеченні населення продуктами харчування, самозайнятості сільського населення, підтримці соціальної бази відтворення селянства і є стабілізуючим фактором соціального захисту в період переходу до ринкових умов, доки на селі не розвинеться ефективніша виробнича й обслуговувальна інфраструктура. Цим самим вони чи не найповніше з-поміж інших суб'єктів аграрного господарювання

забезпечують виконання багатofункціональної ролі аграрного сектору та формування засад сталого сільського розвитку. Тому в українських реаліях господарства населення здебільшого можна розглядати і як соціальну одиницю, що сприяє збереженню національних традицій та сільського устрою життя. Вони як представники родинного типу господарювання мають і надалі розвиватися, еволюціонувати і за державної підтримки мати можливість набувати форм, подібних із тими, які існують в економічно розвинутих країнах світу.

Водночас одна із особливостей аграрного сектору економіки пов'язана із формуванням різних видів об'єднань агрогосподарюючих суб'єктів, найбільш розповсюдженим з яких є кооперативи. У розвинутих країнах світу вони забезпечують до 50 % обсягів виробництва продукції харчової промисловості, комбікормів. Через кооперативи постачається значна частина пально-мастильних матеріалів (у США – 44 %, у Фінляндії – близько 40 %), реалізується товарна продукція аграрного сектору: у країнах ЄС – понад 60 %, у скандинавських країнах – 80 %, у Японії та Китаї – 90 %.

В Україні коопераційні процеси розвиваються доволі повільно. Станом на початок 2015 р. в Україні зареєстровано 1022 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативи, з яких діє 613 одиниць або 60,0 %. Ще менша кількість ефективно працюючих виробничих кооперативів. Діяльність аграрних кооперативів регулюється Законом України «Про кооперацію» від 10.07.2003 р. № 1087-IV; Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію» від 17.07.1997 р. № 469/97-ВР у редакції Закону України від 20.11.2012 р. № 5495-VI, Господарським кодексом України в редакції Закону України від 16.01.2003 р. № 436-IV, Законом України «Про споживчу кооперацію» від 10.04.1992 р. № 2265-XII.

Згідно із Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію» в аграрному секторі економіки функціонують виробничі й обслуговувальні кооперативи (проте, на думку багатьох науковців, яку ми теж підтримуємо, цей перелік необхідно доповнити ще й комбінованими кооперативами, адже в сучасних глобалізаційних умовах подальші інтеграційні процеси приведуть до того, що більша кількість кооперативів аграрного сектору виконуватимуть функції, властиві обом визначеним у законі формам). У 2009 р. Кабінетом

Міністрів України була розроблена «Державна цільова економічна програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговувальних кооперативів на період до 2015 року» № 557 від 03.06.2009 р., за якою передбачалося до 2015 р. створити 10,5 тис. сільськогосподарських обслуговувальних кооперативів практично у кожній сільській громаді, понад 100 тис. робочих місць – у сільській місцевості та реалізувати через кооперативи на внутрішньому аграрному ринку не менше 20 % загального товарообігу, спрямувавши на їх підтримку 7,2 млрд грн. На жаль, ця програма не була виконана до кінця і вже у 2011 р. втратила чинність, згідно з постановою Кабінету Міністрів України «Про скорочення кількості та укрупнення державних цільових програм» № 704 від 22.06.2011 р.

Відповідно в аграрному секторі економіки кооперативами охоплено лише 0,3 % населення, що пов'язано як з обмеженнями у сфері правового поля, оподаткування, фінансових ресурсів і структури ринків, так і з опортуністичною поведінкою та негативним сприйняттям кооперативної ідеї, заснованим на попередньому досвіді кооперативного господарювання й неналежній інформаційній роботі і державній підтримці кооперативних об'єднань. Так, завдяки спрощеним законодавчим вимогам щодо створення кооперативів (засновниками можуть бути лише три особи), існує реальна загроза перетворення їх вже з моменту створення у псевдокооперативні організації. Це відбувається тоді, коли три (або кілька) «підприємливі засновники» сільськогосподарського виробничого кооперативу насправді реєструють його не з метою ведення спільної господарської діяльності разом із місцевими селянами, а для здійснення оренди земельних паїв у «односельців», як це роблять звичайні підприємці. Складність прийняття кооперативних принципів виникає ще й тому, що вони передбачають наявність не лише прав, а й обов'язків кожного із членів перед іншими учасниками. Член кооперативу водночас є і клієнтом і інвестором кооперативу, що загострює проблему невизначеності встановлених прав власності, адже функціональна специфіка інститутів власності, влади і управління визначається місцем та роллю кожного з них у більш широкому контексті логічного ряду: ресурс – спосіб трансформації – очікуваний результат, що певним чином породжує проблему «безбілетника». Досягнення паритету в наданні послуг кожному членові кооперативу нівелює прагнення селян до перебування в ньому та істотно погіршує ефективність його фінансово-господарської діяльності.

До нерозв'язаних проблем сільськогосподарських кооперативів, що суттєво обмежують розвиток кооперації, слід віднести і проблеми з подвійністю норм законодавства щодо оподаткування кооперативних організацій. Так, редакція Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» 2012 р. надає кооперативам статус неприбуткових організацій, разом з тим ці зміни не були доповнені змінами в Податковому кодексі, що змушує керівництво кооперативів доводити у податкових органах неприбутковість своєї діяльності. Відповідно нагальною потребою є узгодження прийнятих нормативно-правових актів із Цивільним та Податковим кодексами. Водночас якісне законодавство – важлива, але не достатня умова розвитку кооперативного руху в аграрному секторі. Велике значення матиме й державна політика в цій сфері. Виробничі кооперативи не повинні бути висунуті як політичний інструмент для розв'язання проблеми консолідації земельних наділів дрібних фермерів у великі виробничі кооперативи, натомість своєчасне інформування фермерів про кооператив і його переваги, поліпшення доступу дрібних фермерів до ринкових послуг, їх інвестиційна підтримка як частина цілеспрямованої державної політики суттєво підвищать стійкість малих сімейних ферм.

Наступний базовий інститут аграрного сектору економіки, інститут конкуренції, є і стимулом до підвищення ефективності виробництва, а в кінцевому рахунку – зростання добробуту учасників ринкового процесу і захистом від виникнення нечесних конкурентних переваг окремих агрогосподарюючих суб'єктів. Він сприяє розвитку економіки на основі пошуку й вибору напрямів (у тому числі й альтернативних) діяльності суб'єктів господарювання. Інституціональне середовище, що утворюється в аграрному секторі економіки, задає спрямування конкурентному середовищу. І якщо воно створює стимули для зайняття підприємницькою діяльністю, впровадження винаходів та інновацій, застосування ефективнішої організації виробничого процесу, зменшення трансакційних витрат на ринках товарів і ресурсів, створення юридичної системи для контролю над виконанням контрактів, визначення і захисту прав власності, то структура ринку буде близькою до конкурентної, а якщо ні, то навпаки. В цьому сенсі зазначаємо, що інституціональне середовище аграрного сектору економіки



породжує певні форми та особливості конкуренції, характерні лише для нього, а саме:

- невідповідність попиту на аграрну продукцію і пропозиції на неї;
- нееластичність попиту на продукцію аграрного сектору економіки;
- зменшення пропозиції гарантує її реалізацію за досить високими цінами, що спонукає до недобросовісної конкуренції замість розвитку виробництва й науково-технічного прогресу;
- ціна на продукцію аграрного сектору формується не лише під впливом попиту і пропозиції, великий вплив здійснює державне регулювання цін;
- підвищення значення нецінової конкуренції;
- наявність одночасно всіх видів конкуренції (досконалої, монополістичної, олігополістичної, чистої монополії).

Аналіз економічної конкуренції в аграрному секторі свідчить про зростання внутрішньогалузевої конкуренції між виробниками. Це засвідчує і звіт антимонopolного комітету України за 2015 р., згідно з яким відбулося збільшення сукупного рівня концентрації виробництва в АПК: частка 200 найбільших підприємств (0,43 відсотка загальної кількості підприємств галузі) в обсязі реалізованої продукції зросла з 47,6 до 48,2 відсотка.

Водночас загострення конкурентної боротьби на тлі загального спаду виробництва в Україні змінює інституціональне середовище і стимулює суб'єктів агрогосподарської діяльності не тільки до підвищення власної ефективності, розширення асортименту продукції, зниження собівартості та цін на власну продукцію. Дедалі частіше застосовуються «правила гри», які суперечать чесним звичаям у підприємницькій діяльності: заперечують право на торгову марку, обмежують можливості входу в галузь нових конкурентів або заважають мобільності факторів виробництва. І якщо нещодавно конкуренцію на вітчизняному агропродовольчому ринку можна було визначити як досконалу, оскільки вона характеризувалася наявністю значної кількості виробників, кожен з яких не мав достатнього обсягу пропозиції для впливу на ринок і ціни, то сучасні тенденції розвитку агробізнесу руйнують класичну природу цього ринку і призводять до того, що в ролі суб'єктів конкуренції доволі часто виступають не окремі підприємства, а консолідовані на основі загальних інтересів групи компаній, які вже мають суттєву владу на агропродовольчих ринках. Вступаючи в нові форми взаємодій з метою виробництва

іншого економічного або соціального порядку вони намагаються виробити і нові правила, що відповідають їх власним інтересам і, водночас будучи невідомими для інших учасників ринку, стають неефективними для більшості учасників ринку. В результаті таких дій ринкові взаємодії виявляються вкрай нестійкими і не передбачуваними, а сам ринок як інститут втрачає свої регулюючі функції. Відповідно монополізація каналів збуту великими аграрними корпоративними структурами призводить до втрати вигідних позицій індивідуальних господарств на ринках сільськогосподарської продукції та продовольства.

Глобалізація ж аграрних ринків та інтеграція на мегарівні і відповідно поява транснаціональних продовольчих компаній (ТНПК), взагалі усувають, або суттєво знижують конкуренцію між суб'єктами господарювання, замінюючи її конкуренцією галузей, регіонів та країн. З огляду на це з великою вірогідністю можемо прогнозувати, що в найближчій перспективі в інституціональному середовищі економіки України, як і інших країн з перехідною економікою, пріоритетну роль виконуватимуть міжнародні організації та союзи і їхня співпраця з відповідними органами країн, спрямована на гармонізацію національних конкурентних політик і механізмів її реалізації. На думку вчених, визначені тенденції підводять суспільства до дезорганізованого капіталізму, атрибутами якого стають: розмитість кордонів і структур; зростаюче значення науки розчарування в прогресі і науковій раціоналізації, що знижується; дезорієнтація суб'єктів економіки знаннями і інформацією, що розповсюджується; збільшення капіталу; диференціація бізнесу; складніша стратифікаційна система суспільства, верхні рівні якої займає мерітократія – освічені люди з індивідуальними досягненнями, що переслідують тільки особисті цілі; втрата політичними партіями ідеологічної орієнтації внаслідок втрати їх класової належності; відсутність точності за вирішення різних проблем, інституціоналізована рефлексія; зникнення оригінальності, творчість перетворюється на деперсоналізовану імітацію; криза структури кейнсіанської держави добробуту.

Проте незважаючи на суттєвий вплив глобалізаційних процесів основною причиною невдач організаційно-правових форм аграрного сектору в сучасних інституціональних умовах є не стільки програш конкуренції за життєво важливі ресурси (землю,

працю, капітал, інформацію тощо), скільки їх технологічна відсталість, недостатній рівень розвитку знань та запровадження інновацій у цілому в аграрному секторі. У глобалізованому світі концентрація нововведень та інновацій розподіляється нерівномірно і прямолінійно залежить від концентрації та мобільності капіталу (людського і фінансового), який контролюється великими транснаціональними корпораціями, значно мобільнішими, ніж традиційні форми господарювання. Найбільш прибуткова діяльність, фінансовий і людський капітал, концентруються в невеликій кількості місць (центрах розвитку), де накопичуються основні потужності інноваційного укладу – центри прийняття рішень, інформаційні технології, бази знань. Інші території автоматично перетворюються на сировинну й технологічну периферію постачальників необхідних ресурсів і зони для скидання застарілих технологій, у виробничі цехи – фактичні центри витрат, що несуть, окрім того, ще й екологічні та соціальні ризики.

Україна, як і більшість країн що розвиваються, повною мірою схильна до таких ризиків, особливо за сучасного стану імпоротно-експортної спрямованості аграрних товарів, коли здебільшого експортуються сировинні товари, а імпортуються готові продовольчі товари, технології та сільськогосподарська техніка. Проте слід зазначити, що в епоху високих технологій жодна країна, жодна транснаціональна корпорація не може стати лідером одночасно в усіх напрямках, відповідно в кожній периферійній країні виникає свій шанс. Інше питання – як вона ним скористається. Такий шанс є й у аграрного сектору економіки України, який у разі створення відповідних інституціональних умов для інноваційного розвитку всіх сфер аграрних відносин може стати одним із найбільш конкурентоспроможних секторів економіки країни.

Оцінюючи технологічне забезпечення ключової галузі аграрного сектору – сільського господарства, зазначимо, що нині у відносно кращому економічному стані перебуває рослинництво (табл. 1.6).

Рослинництво за валовими показниками виробництва основних культур наближається (за винятком цукрового буряку), а за деякими й перевищує (соняшник, картопля, овочі) дореформені показники. Основною причиною зростання валових показників можна вважати підвищення ефективності технологічних процесів

в агропідприємствах, оскільки вони є основними виробниками зернових та зернобобових культур, цукрового буряку та соняшнику, і господарствах населення, що виробляють переважну більшість картоплі, овочів, плодів та ягід. Стосовно продукції тваринництва, то ситуація значно гірша, наблизитися до дореформеного рівня виробництва вдалося лише у птахівництві, за іншими категоріями показники за останні п'ять років становлять близько 20–30 % дореформених.

Таблиця 1.6

**Валові показники виробництва основних видів  
сільськогосподарської продукції**

| Сільськогосподарська продукція                                    | Рік      |          |          |          |          |          |
|-------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
|                                                                   | 1990     | 2012     | 2013     | 2014     | 2015     | 2016     |
| <b>Виробництво основних сільськогосподарських культур, тис. т</b> |          |          |          |          |          |          |
| Зернові та зернобобові культури                                   | 51 009,0 | 46 216,2 | 63 051,3 | 63 859,3 | 60 125,8 | 66 088,0 |
| Цукровий буряк                                                    | 44 264,5 | 18 438,9 | 10 789,4 | 15 734,1 | 10 330,8 | 14 011,3 |
| Соняшник                                                          | 2570,8   | 8387,1   | 11 050,5 | 10 133,8 | 11 181,1 | 13 626,9 |
| Картопля                                                          | 16 732,4 | 23 250,2 | 22 258,6 | 23 693,4 | 20 839,3 | 21 750,3 |
| Культури овочеві                                                  | 6666,4   | 10 016,7 | 9872,6   | 9637,5   | 9214,0   | 9414,5   |
| Культури плодові та ягідні                                        | 2901,7   | 2008,7   | 2295,3   | 1999,1   | 2152,8   | 2007,3   |
| <b>Поголів'я худоби та птиці, тис. голів</b>                      |          |          |          |          |          |          |
| Велика рогата худоба                                              | 24623,4  | 4645,9   | 4534,0   | 3884,0   | 3750,3   | 3682,3   |
| Свині                                                             | 19426,9  | 7576,7   | 7922,2   | 7350,7   | 7079,0   | 6669,1   |
| Вівці та кози                                                     | 8418,7   | 1738,2   | 1735,2   | 1371,1   | 1325,3   | 1314,8   |
| Птиця                                                             | 246104,2 | 214070,6 | 230289,8 | 213335,7 | 203986,2 | 201668,0 |

*Джерело:* дані Державної служби статистики України за відповідні роки.

Ефективність сільськогосподарської діяльності теж залишається недостатньою. Урожайність сільськогосподарських культур унаслідок нижчого рівня продуктивності поступається і середньосвітовим показникам і особливо показникам економічно розвинутих країн ЄС. Так, урожайність зернових та зернобобових культур за останні роки в середньому нижча на 6 % від світових та 37 % від показників ЄС (31 ц/га проти 33 і 53 ц/га відповідно), цукрового буряку – на 39 і 46 % (318 ц/га проти 520 і 586 ц/га), картоплі – на 24 і 46 % (147 ц/га проти 182 і 273 ц/га відповідно), овочів та баштанних культур – на 11 і 34 % (169 ц/га проти 189 і 257 ц/га відповідно), плодів, ягід і винограду – на 32 і 46 % (75 ц/га

проти 1109 і 239 ц/га відповідно). Усе це потребує переходу до нового технологічного укладу, суть якого полягає в комплексній механізації й хімізації сільськогосподарського виробництва, застосуванні досягнень селекції і біотехнологій, у тому числі й генної інженерії.

Аналіз інноваційної діяльності в харчовій і переробній промисловості свідчить про збільшення підприємств, що впроваджують у своїй діяльності інноваційні процеси та інноваційні види продукції (в тому числі й нові для ринку), однак відсоток таких підприємств у загальній кількості низький – від 10 до 15 %. У харчовій промисловості України склалася ситуація, коли поряд з інноваційними підприємствами, що здебільшого належать до пивоварної, тютюнової, лікєро-горілочної, кондитерської галузей та виробництва безалкогольних напоїв і характеризуються високими темпами модернізації виробництва, працюють підприємства, технічний рівень яких потребує не тільки модернізації, а й повної невідкладної заміни виробничого устаткування, адже продукція, що виробляється на таких підприємствах, не тільки не відповідає стандартам СОТ, а й несе пряму загрозу здоров'ю громадян країни.

До чинників, що перешкоджають переходу харчової промисловості на інноваційний шлях розвитку, науковці відносять:

- домінування у підприємствів короткострокових пріоритетів над довгостроковими (швидка окупність бізнесу з мінімальним ризиком);

- низька рентабельність і, як наслідок, брак коштів для здійснення техніко-технологічного оновлення виробництва. Особливо це стосується малих та середніх підприємств, які самостійно, без державної підтримки не спроможні розгорнути повномасштабний інноваційний процес;

- дешевизна робочої сили, що суттєво знижує мотивацію підприємств до модернізації виробництва;

- швидка олігополізація ринків продовольчих товарів;

- значні недоліки в системі освіти.

Низький рівень технічного оснащення багатьох харчових підприємств призводить до того, що сучасні технології глибокого та комплексного перероблення сільськогосподарської сировини не можуть бути впроваджені на них. Унаслідок цього виробництво

харчової продукції з однієї тонни сировини в Україні є на 20–30 % меншим, а продуктивність праці – удвічі-утричі нижчою, ніж у розвинених країнах. До того ж лише чотири з десяти підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, освоюють різні види інноваційної продукції, кожне третє з них упроваджує нові технологічні процеси і лише кожне шосте придбало нові технології. Відповідно основним завданням інноваційної діяльності для таких підприємств є технологічні інновації, що включають освоєння нових або значне вдосконалення традиційних методів виробництва, у тому числі методи постачання продукції. Ці методи можуть застосовувати зміни в обладнанні або організації виробництва і є результатом використання нових знань.

У провідних країнах світу інновації в харчовій промисловості стосуються технічних розробок, які належать до ключових технологій (інформаційної, комунікаційної, біотехнології) і проявляються через придбання нового устаткування й техніки, використання нових інгредієнтів у виробництві харчових продуктів, розроблених інноваційними компаніями. Проте в Україні інноваційні процеси здебільшого пов'язані з продуктовими інноваціями й маркетинговими дослідженнями ринків їх збуту, формуванням попиту на нові види продукції, із пошуком та створенням інформації про конкурентне середовище, характеристики товарів конкуруючих фірм, пошук партнерів з упровадження та фінансування. Для підприємств з іноземними інвестиціями більш характерні маркетингові та логістичні інновації, нова або вдосконалена підтримка системи матеріально-технічного обслуговування, операцій із закупівель, обліку або розрахунків, організаційні інновації тощо.

За статистичними даними в період з 2009 до 2016 рр. продуктові, маркетингові та організаційні інновації в харчовій промисловості України впроваджували відповідно: у 2009 р. – 24,2; 15,9;

11,3 % інноваційних підприємств, що в середньому становить 55–70 % від усіх підприємств, які займалися інноваційною діяльністю в харчовій промисловості. Натомість за цей же період на підприємствах харчової галузі простежується тенденція до скорочення впровадження нових технологічних процесів.

Крім того, більшість підприємств харчової промисловості надають перевагу використанню вже існуючих техніко-техноло-

гічних розробок, які є інноваційними лише для цих підприємств і в багатьох випадках уже застарілими для провідних країн світу. Лише незначна кількість харчових підприємств долучаються до розроблення новітніх технологій і рецептур, принципово нових видів обладнання, створення та впровадження на ринку нової продукції, розширення виробництва продуктів поліпшеної якості, з оздоровчими властивостями та дієтичним харчуванням. Такий стан інноваційної діяльності в харчовій промисловості взагалі характеризується як імітація й адаптація до існуючого рівня розвитку організації. Водночас слід відзначити й деякі позитивні тенденції. На відміну від попередніх років, серед технологічних інновацій, застосованих у виробництві харчових продуктів, відбулося збільшення таких, що забезпечують упровадження ресурсозберігальних і безвідходних технологій, що особливо важливо в період загострення проблеми забезпечення економіки країни енергоресурсами та кризи відносин із традиційним постачальником цих ресурсів – Російською Федерацією.

Оцінюючи нормативно-правове забезпечення інноваційних процесів в економіці України слід зазначити, що воно в цілому задовільне і складається із понад двадцяти актів. Однак за оцінками фахівців у країні існує суперечність між достатньо проробленими положеннями рамкового законодавства та слабкістю і порівняною вузькістю спектра інструментарію, який має бути застосованим для їх практичної реалізації. Крім того, суттєвою проблемою розвитку інноваційних процесів в аграрному секторі є непередбачуваність та нестабільність законодавчої бази. Так, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України № 1650-р від 23.12.2009 р. Концепція Державної цільової економічної програми впровадження в агропромисловому комплексі новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції на період до 2016 р., головною метою якої було підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності аграрної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринку за рахунок зростання ефективності використання наявних ресурсів підвищення урожайності сільськогосподарських культур, збільшення продуктивності у тваринництві через упровадження зонально адаптованих ресурсоощадних екологічно безпечних технологій виробництва сільськогосподарської продукції в рослинництві й тваринництві. Що передбачало технічне переоснащення сільськогосподарських

підприємств і впровадження на них новітніх технологій з використанням сільськогосподарської техніки нового покоління, виробництво якої буде освоєно підприємствами вітчизняного машинобудування, вже наступного року не виконавши і частини поставлених завдань була скасована.

За такого державного підходу до інноваційного розвитку кількість організацій, які здійснюють наукову й науково-технічну діяльність в Україні, постійно зменшується. До того ж науково-дослідна та інноваційна діяльність ізольована від потреб ринку. Не існує платформи для інновацій, державних механізмів з моніторингу стану сільського господарства для надання аналітичної інформації державному та приватному сектору. В аграрній сфері науково-дослідна діяльність здійснюється переважно у системі Національної академії аграрних наук України (НААН), галузевих науково-дослідних інститутах, підпорядкованих Міністерству аграрної політики та продовольства України, в аграрних ВНЗ, в аграрних компаніях тощо.

Проте, часто учасники інноваційного процесу в аграрній сфері діють окремо один від одного, а робота наукових установ бюрократизована, відірвана від реальних потреб аграрного виробництва й регламентується застарілими правилами й нормами. Так, фахівці визначають, що незважаючи на наявний потужний науковий потенціал НААН і щорічні бюджетні вкладення в розмірі понад 350 млн грн, стан справ у сфері впровадження в аграрне виробництво наукових результатів підрозділів академії є незадовільним. Зокрема, НААН України втрачає вплив на ринку генетичних (насіннєвих і племінних) ресурсів. У тваринництві позиції вже здано, а в рослинництві у найближчі 1-2 роки 3/4 представлених сортів матимуть іноземне походження.

Водночас ключовою проблемою аграрної економіки країни є не стільки низький рівень матеріального і фінансового забезпечення та державної підтримки суб'єктів аграрного господарювання, скільки неефективне використання як власних, так і виділених коштів, низький рівень кваліфікації осіб, які приймають і реалізують рішення щодо розвитку виробництва, надзвичайна обмеженість масштабів застосування інновацій. Відсутність здібностей або мотивувальних стимулів до творчої діяльності зі створення нових продуктів чи нових їх властивостей, особливо на стадії їх



розроблення в аграрних бізнес-еліт, переважання непродуктивних рентних переваг над інституціональними стимулами продуктивного типу загострює проблему низького попиту на інновації з боку аграрних підприємств, тим самим стримуючи розвиток науки, зокрема й інноваційний розвиток аграрної економіки країни в цілому. Стимулом інноваційної діяльності має стати новаторський прибуток, що забезпечується наявними й отриманими в інноваційному процесі знаннями та непрямими методами регулювання інноваційної діяльності з боку держави. Удосконалення інституціональних механізмів формування інноваційної аграрної політики, найперспективнішим з яких є залучення корпоративного сектору економіки з відповідними державними гарантіями фінансового забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності й тісно пов'язаного з ним залучення венчурного капіталу, може привести у відповідність особисті інтереси бізнес-еліт з інтересами суспільства. Адже тільки злагоджена взаємодія держави, наукових організацій і підприємств усіх форм власності зі створення інноваційних продуктів і технологій дасть можливість конкурувати українській аграрній продукції на національному та світових агро-продовольчих ринках.

Отже, проведений аналіз функціонування основних інститутів аграрного сектору засвідчив, що до позитивних результатів їх дій слід віднести формування багатокладної аграрної економіки, в якій кожна з організаційно-правових форм знайшла своє місце і виробляє свою частку аграрної продукції. Діяльність решти інститутів недостатньо ефективна, особливо з погляду забезпечення та врахування інтересів усіх суб'єктів аграрних відносин.

#### **Тема 4. Оцінювання конкурентоспроможності товарної продукції підприємств**

Визначальною умовою продовольчої безпеки країни, зниження соціальної напруги, стабілізації національної економіки в цілому є забезпечення конкурентоспроможного розвитку аграрного сектору економіки як основного виробника продовольства і постачальника сировини для певних галузей промисловості. Аналіз економічної ситуації в аграрному секторі засвідчує, що конкурентний стан української товарної продукції на національному і зарубіжному ринках поки що залишається ще досить слабким і нестійким,

актуальними стають завдання формування організаційно-економічних умов, які сприяли б підвищенню її конкурентоспроможності.

На сьогодні сформувалося два підходи вчених-економістів щодо визначання конкурентоспроможності продукції.

За одним баченням, автори розглядають конкурентоспроможність продукції як сукупність її властивостей, найважливішими характеристиками якої є якість, технічний рівень, затрати на виробництво, ціна, витрати споживача і можливість реалізації виробу на конкретному ринку.

Враховуючи це, конкурентоспроможність конкретного виробу, на думку окремих дослідників, визначається сукупністю його властивостей, що становлять інтерес для покупця і забезпечують задоволення такої потреби.

В основі конкурентоспроможності товарної продукції лежать її споживчі властивості, що обумовлюють її здатність задовольняти певні потреби. Якщо яка-небудь певна потреба в системі всіх потреб фіксована, то з'являються дві можливості її задоволення. Перша з них фіксує який-небудь вид продукції, що задовольняє дану потребу. Друга можливість розглядає систему продуктів, за допомогою яких задовольняється дана потреба. У цьому випадку головним моментом визначення конкурентоспроможності продукції виступає дослідження потреб покупців. Споживач вибирає той товар, який найбільшою мірою задовольняє його.

Таким чином, на думку першої групи авторів, конкурентоспроможність будь-якої товарної продукції визначається сукупністю лише тих властивостей, які становлять інтерес для споживача, забезпечують задоволення даної потреби, а інші параметри під час оцінки враховуватися не повинні.

Друга група авторів інтерпретує, що рівень конкурентоспроможності товарної продукції підприємств аграрного сектору економіки визначається ринковою ситуацією і виражається здатністю бути реалізованою на конкретному ринку. Прихильники такого підходу зазначають, що конкурентоспроможність товарної продукції означає її здатність витримати конкуренцію, тобто бути вигідно реалізованою поряд або замість інших конкуруючих аналогічних товарів. Конкурентоспроможність товарної продукції є не що інше, як можливість його успішного продажу на даному ринку в певний момент. Аналогічного погляду дотримуються й інші

дослідники, які зазначають: Конкурентоспроможність продукції – це сукупність властивостей продукції відповідати вимогам ринку у визначений момент.

При цьому спостерігається інша крайність, коли враховується лише ринкова ситуація, а оцінка індивідуальних властивостей товарної продукції, у тому числі і індивідуальних затрат на її виробництво та використання, не враховується.

Прихильники першого погляду під час аналізу конкурентоспроможності товарної продукції головне значення надають порівнянню якісних показників, а прибічники другої точки зору вважають, що все залежить від конкретної ситуації на конкретному ринку. В свою чергу, ми вважаємо, що при визначенні сутності конкурентоспроможності товарної продукції підприємств аграрного сектору економіки необхідно враховувати і її якість, і вимоги ринку.

Продовжуючи дискусію вчених з досліджуваної проблеми слід відмітити, що деякі економісти під конкурентоспроможністю розуміють характеристику продукції, яка відображає її відмінність від товару-конкурента ступенем відповідності конкретній суспільній потребі і витратами на її задоволення. Ряд дослідників розглядають конкурентоспроможність за ціновими показниками, по-рівняльною вартістю і прибутковістю. За такого підходу продукція вважається конкурентоспроможною, якщо її реалізаційна ціна, дизайн і якість не поступаються наявним на ринку аналогам.

Окремі автори характеризують конкурентоспроможність продукції як здатність її витримувати порівняння з аналогічними товарами і послугами інших товаровиробників і продаватися по цінах не нижче середньоринкових.

Деякі автори під конкурентоспроможністю продукції розуміють сукупність характеристик продукції, що вигідно відрізняється від її товарів-аналогів за техніко-економічними параметрами, ступенем задоволення конкретних потреб покупця, а також за рівнем затрат на її купівлю і наступне використання. Вважається, що конкурентоспроможність – це здатність продукції в певний період часу відповідати вимогам, що склалися на ринку, або передбачати їх і бути успішно реалізованою за наявності пропозиції інших аналогічних товарів.

Конкурентоспроможна продукція підприємств аграрного сектору економіки має відповідати таким вимогам: якість продукції має бути

не нижчою аналогічної на ринку; виробництво продукції має бути рентабельним; вона повинна бути експортопридатною. Для забезпечення цього товаровиробнику – потрібно здійснювати контроль за якістю і витратами на виробництво й реалізацію продукції, слідкувати за кон'юнктурою ринку і конкурентами.

Враховуючи це, конкурентоспроможність продукції на ринку визначається відношенням досягнутих властивостей продукції до вимог ринку. При цьому конкурентоспроможність є відносною величиною, побудованою на основі порівняння сукупності значень показників певної продукції з сукупністю показників продукції-конкурента.

Під конкурентоспроможністю продукції (товару) розуміють:

- властивість (сукупність властивостей) товарної продукції та її сервісу, яка характеризується ступенем реального або потенційного задоволення нею конкретної потреби, порівняно з аналогічними товарами, представленими на цьому ринку;

- характеристику товару, що відображає його відмінність від товару-конкурента за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі та за витратами на її задоволення;

- спроможність товару відповідати вимогам даного ринку у період, що аналізується;

- здатність витримувати конкуренцію на ринку (наявність вагомих переваг над виробами інших товаровиробників).

В будь якому випадку необхідно розглядати конкурентоспроможність продукції підприємств аграрного сектору економіки як комплекс економічних, організаційних, технічних, технологічних, екологічних, правових і нормативних параметрів, які в процесі взаємодії і взаємозв'язку забезпечують високі споживчі якості товару, вищий, порівняно з конкурентами, попит на нього на ринку, мінімальні затрати на його виробництво і високий рівень цін за реалізації по різних каналах збуту, гарантуючи одержання максимального прибутку за найменшого підприємницького ризику.

Конкурентоспроможність продукції залежить від ряду чинників, що впливають на обсяг її реалізації на певному ринку:

- техніко-економічних чинників, які впливають на продуктивність та інтенсивність праці, на собівартість, матеріало-трудонаукоємність продукції, її якість;

- комерційних чинників, які визначають умови реалізації товарів на конкретному ринку:

а) кон'юнктура ринку (гострота конкуренції, співвідношення між попитом і пропозицією певної товарної продукції, національні та регіональні особливості ринку, що впливають на формування платоспроможного попиту на цю продукцію);

б) фірмовий сервіс (наявність дилерсько-дистриб'юторських пунктів виробника і станцій обслуговування в регіоні покупця, якість технічного обслуговування, ремонту та інших послуг);

в) реклама (наявність і дієвість реклами та інших засобів впливу на споживача з метою формування попиту);

г) імідж підприємства (популярність торгової марки, репутація, країна);

- нормативно-правових чинників, які відображають:

а) вимоги технічної, екологічної і морально-етичної безпеки використання товару на даному ринку;

б) патентно-правові вимоги (патентна чистота і патентний захист); у разі невідповідності товару діючим нормам і вимогам стандартів та законодавства він не може бути проданий на даному ринку.

Процес формування конкурентоспроможності продукції є поетапним, він включає дві стадії: стадія виробництва продукції (виробнича стадія) і стадія заготівлі та збуту продукції (стадія продажу) (рис. 1.1).



*Рис. 1.1. Структурні фактори формування конкурентоспроможності продукції підприємств аграрного сектору економіки.*

На першому етапі йде боротьба за створення найбільш вигідних умов продукції, які дають змогу товаровиробникам знизити виробничі затрати і закласти основу для отримання якісної продукції, щоб підвищити і підтримати на високому рівні ефективність виробництва. Тут відбувається взаємодія не з споживачем, а вирішуються важливі справи щодо економічних інтересів виробника продукції. На цьому етапі ведеться конкурентна боротьба за вигідніші умови: матеріально-технічного забезпечення виробництва, використання прогресивних форм організації виробництва і праці, застосування ефективних технологій виробництва, здійснення оптимізації джерел фінансування виробничого процесу, за рахунок яких товаровиробник знизить матеріалоємність і собівартість продукції.

На другому етапі – заготівлі і збуту продукції товаровиробник веде конкурентну боротьбу за ефективні ринки збуту, змагання суб'єктів господарської діяльності за можливість реалізувати свій

товар за вищою ціною, продати його споживачу, задовольнивши попит за параметрами якості і ціни товару.

Виробнича стадія має наступні фактори конкурентоспроможності товарної продукції: технічні (якість, безпечність), економічні (собівартість, матеріаломісткість, енергоспоживання), екологічні (вплив на природне середовище).

Стадія продажу включає фактори конкурентоспроможності: місце продажу (споруда крамниці, інтер'єр), процес продажу (кваліфікація персоналу, швидкість обслуговування, знання іноземних мов), сервіс у процесі продажу (консультація персоналу, доставка), гуртовий продаж (франчайзинг, мерчендайзинг, фірмова мережа, дистриб'ютори), умови контракту (ціна, знижка, система оплати), законодавче регулювання (мито, податки, дотації, правовий захист).

Серед усієї кількості факторів конкурентоспроможності товару на ринку, пріоритетну роль відіграють наступні:

1) корисність для потенційного покупця (споживча вартість або здатність задовольнити вимоги, що пред'являються до даного типу і виду товару з боку споживача);

2) ціна товару (за однакової корисності покупець віддасть перевагу дешевшому товару, але може придбати і дорожчий товар, якщо він виявиться для нього кориснішим; виняток – престижні або статусні товари, придбання яких необхідне для підтримки певного соціального статусу покупця);

3) інноваційність продукції (введення важливої для покупця новизни у товар, що робить його оригінальним (ексклюзивним).

Оцінка конкурентоспроможності продукції західними науковцями здійснюється з урахуванням таких критеріїв:

1) ступінь новизни товару; якість його виготовлення; наявність матеріальної бази для поширення інформації про товар, можливість стимулювання збуту, включаючи рекламу; можливості пристосування товару до вимог конкретного ринку; фінансові умови; динамізм збуту і здатність швидко реагувати на успіхи ринку – *(підхід експертів Паризької торгово-промислової палати).*

2) цінові показники (продукція вважається конкурентоспроможною, якщо її продажна ціна, дизайн і якість не поступаються аналогам, представленим на ринку); порівняльна вартість (порівняльна вартість одиниці праці в обробній промисловості порівнюваних країн, підрахована в одній валюті); порівняльна прибутковість (чим вищі прибутки має компанія від

своїх експортних операцій, тим вищим є рівень конкурентоспроможності її продукції, тобто показником є норма прибутку компанії) – *(підхід англійських економістів)*.

В досліджуваній проблемі важливе значення має об'єктивна оцінка рівня конкурентоспроможності. Оцінка конкурентоспроможності продукції – це визначення її рівня, що дає відносну характеристику здатності продукції задовольняти вимоги конкретного ринку в даний період, порівняно з продукцією конкурентів. Вона необхідна для обґрунтування прийнятих рішень за комплексного вивчення ринку; оцінки перспектив продажу конкретної вітчизняної продукції для внутрішнього і зовнішнього ринків; оцінки перспектив закупівлі конкретних імпорتنих і вітчизняних зразків товарної продукції; встановлення і коригування цін нової продукції вітчизняного виробництва, експортних і імпорتنих товарів; коригуванні цін за надходження нової партії відомого товару; контролю якості експортних товарів; зняття товарів з експорту або їх модернізації; припинення закупівлі імпорتنих товарів; підготовки інформації для реклами нових товарів вітчизняного виробництва, імпорتنих товарів, товарів для експорту; оптимізації торгового асортименту; формування товаровиробниками політики в сфері якості і конкурентоспроможності; позиціонування продукції; прийняття управлінських рішень щодо доцільності витрат на розробку і проектування серій.

Для визначення конкурентоспроможності товарної продукції керуються певними принципами її оцінки – базовими вихідними положеннями, дотримання яких дозволяє підвищити точність оцінки, врахувати інтереси ринкових суб'єктів, уніфікувати порядок дій, що становлять зміст процедури оцінки.

Необхідним є врахування наступних принципів: принцип інтегральності (поглиблення і конкретизацію зв'язків між факторами конкурентоспроможності); принцип діалектичності (необхідність розгляду сукупності факторів у розвитку); принцип відносності конкурентоспроможності (передбачає порівняльний характер оцінки (обрані критерії одного товару порівнюються з критеріями іншого товару, взятими за базові); принцип соціальної адресності конкурентоспроможності (визначається ступенем задоволення за допомогою товарів потреб конкурентних соціально орієнтованих сегментів



споживачів); комплексність (виявлення різних складових конкурентоспроможності товару і факторів, що чинять на неї вплив).

Запропоновані принципи є результатом синтезу раніше відомих законів і концепцій і висуваються як основні для вирішення конкретного завдання – оцінки конкурентоспроможності продукції і визначення стратегії й тактики можливих дій з метою якнайповнішого задоволення інтересів споживачів і виробників одночасно.

На основі цих принципів сформульовано методичні аспекти оцінки конкурентоспроможності товарної продукції:

- методична основа має будуватися відповідно до суті товару як продукту, призначеного для продажу і подальшого споживання; за визначення конкурентоспроможності товару оцінюється те, наскільки краще/гірше, порівняно з товарами-конкурентами, він задовольняє запити користувачів, а за обстеження чинників – наскільки вони сприяють або перешкоджають досягненню конкурентоспроможності товару;

- за виявленої проблеми конкурентоспроможності товару її вирішення доцільно здійснювати на основі маркетингового дослідження, що передбачає вивчення ставлення покупців до товарів підприємства і його конкурентів, а також переваг та недоліків внутрішнього середовища підприємства; ефективності використання можливостей і уникнення загроз її зовнішнього оточення;

- оцінка конкурентоспроможності товару має проводитися періодично, а не лише за виникнення проблемної ситуації;

- оскільки товари орієнтовані на певні сегменти покупців, складовими їх конкурентоспроможності є технічні, економічні і комерційні характеристики продукту, якими більшість покупців конкретного сегменту в основному керуються під час вибору того чи іншого товару;

- перелік значущих для покупців складових конкурентоспроможності товару має специфіку залежно від типу останнього, тому з'являється необхідність виділення складових конкурентоспроможності у кожному конкретному випадку;

- визначення набору складових конкурентоспроможності товару – ключовий момент її оцінки; при цьому на перший план необхідно висувати ті, які мають найбільшу значущість для покупця; визначення «ваги» кожного параметра може проводитися

як за допомогою експертних, так і соціологічних методів; найбільш значущі параметри повинні досліджуватися в першу чергу, що не виключає вивчення другорядних складових, які в деяких випадках можуть справляти відчутний вплив на ринковий успіх товару;

- етапи оцінки конкурентоспроможності товару мають специфіку залежно від конкурентної ситуації на ринку, виду товару, завдань оцінки, діяльності й стану підприємства, продукти якого оцінюються.

Методика оцінки рівня конкурентоспроможності включає такі етапи: вибір підприємства-конкурента; формування інформаційної бази оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства; визначення єдиної точки-еталону; визначення рівня конкурентоспроможності продукції; визначення впливу кожного показника на рівень конкурентоспроможності; прогнозування значень рівня конкурентоспроможності на майбутні періоди часу; визначення системи маркетингових досліджень.

На практиці критерії, за якими споживач оцінює і вибирає товар, включають набагато більшу кількість показників, ніж ціна і якість. Тому, під час оцінки конкурентоспроможності товару необхідно враховувати не тільки вимоги споживача до його ціни та якості, але й інші фактори. На різних ринках ваги кожного з цих критеріїв можуть бути різними, а тому оцінку конкурентоспроможності слід проводити для кожного ринку окремо.

Залежно від мети оцінювання може бути визначена прогнозована (очікувана здатність товарів задовольняти потреби) чи реальна (фактична здатність товарів задовольняти потреби) конкурентоспроможність. Для розрахунку прогнозованої конкурентоспроможності можливо застосувати показники, нормовані стандартами, передбачені під час проектування та розробки чи властиві товарам, що займають домінуюче положення на ринку (ціна лідера, переважна ціна). Для оцінки реальної конкурентоспроможності слід визначити справжні значення показників за допомогою емпіричних й евристичних методів (органолептичних, вимірювальних, експертних тощо).

Враховуючи концепцію маркетингу, можливо стверджувати про ширше розуміння реальної конкурентоспроможності товару, яке залежить не тільки від співвідношення якість—ціна і, не тільки від відповідності критеріям споживачів, але і від

конкурентоспроможності всієї маркетингової діяльності підприємства.

У цілому, для визначення конкурентоспроможності продукції продуценту необхідно знати: конкретні вимоги потенційних покупців (споживачів) до пропонованого на ринку товару; можливі обсяги та динаміку попиту на продукцію; розрахунковий рівень ринкової ціни товару; очікуваний рівень конкуренції на ринку відповідних товарів; визначальні параметри продукції основних конкурентів: найбільш перспективні ринки для відповідного товару та етапи закріплення на них; термін окупності сукупних витрат, пов'язаних із проектуванням, продукуванням і просуванням на ринок нового товару.

Проблема вибору конкретного показника конкурентоспроможності товару (або їх групи) розв'язується шляхом приведення його у відповідність з певними критеріями. Зокрема, показник повинен:

- відображати результат бізнес-процесів виробництва, просування і реалізації певного товару;

- уособлювати показник ефективності, оскільки сам феномен конкурентоспроможності відображає ефективність сукупності процесів бізнесу відносно певного товару;

- бути об'єктивним, таким, що за можливості виключає експертні оцінки, і відображати прояв конкурентоспроможності в зовнішньому середовищі;

- враховувати баланс інтересів виробника і споживача;

- створювати зручність для проведення факторного аналізу (величина показника конкурентоспроможності має бути статистично значущою величиною, варіабельною, чутливою до зміни параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства).

Для визначення рівня конкурентоспроможності продукції на практиці застосовують різні методи. Вибір конкретного методу (методики) визначення конкурентоспроможності залежить від специфіки продукту (споживчий товар чи продукція промислового призначення), обсягів доступної інформації, терміновості отримання результатів оцінки, аудиторії, на яку вони розраховані, ресурсних (у т.ч. бюджетних) обмежень тощо.

Для оцінки конкурентоспроможності продукції необхідно створювати систему показників, яка має включати одиничні, комплексні та інтегровані показники.

Аналіз літературних джерел засвідчив, що сьогодні відсутня єдина методика оцінки конкурентоспроможності продукції, хоча окремі аспекти цієї проблеми вирішуються економістами достатньо.

В економічній літературі конкурентоспроможність продукції в загальному вигляді визначається відношенням корисного ефекту до сумарних витрат, які включають затрати, пов'язані з придбанням та експлуатацією товару, і вимірюється ціною попиту:

$$K_y = \frac{P}{C}, \quad (1.7)$$

де  $K_y$  – питомий корисний ефект;

P – корисний ефект товару у споживача;

C – затрати на придбання і використання товару.

Корисний ефект товарної продукції характеризує фактичну здатність її задовольняти конкретну потребу покупця. Він розраховується як інтегральний показник якості товару, що включає три групи показників: основні характеристики товару; параметри, що регламентуються (відповідають стандартам); параметри і ознаки, що характеризують естетичні властивості товару. Кожен показник входить в інтегральний показник з своєю питомою вагою, залежною від його значущості для споживача.

Споживчі властивості – це характеристики товару, спрямовані на задоволення вимог споживача, які він пред'являє до товару з урахуванням умов його використання за призначенням. Вимірюється в натуральних одиницях, грошовому виразі або в умовних балах.

Сукупні витрати протягом життєвого циклу – це витрати, які обов'язково потрібно зробити, щоб одержати від об'єкта відповідний корисний ефект. Приймаючи рішення про купівлю, покупець, враховує не тільки ціну товару, але й те, скільки йому коштуватиме експлуатація, утримання товару в процесі його використання. Тому, визначаючи рівень конкурентоспроможності товару, слід враховувати витрати споживача на придбання й експлуатації товару, а не лише оцінювати товар за мірою його відповідності конкретним потребам.

Разом всі витрати складають величину ціни споживання – обсяг коштів, необхідний споживачу впродовж усього строку експлуатації товару. У загальному вигляді елементами ціни споживання виступають: ціна товару; витрати на транспортування товару до місця використання; вартість приведення в дієздатний стан; навчання

обслуговуючого персоналу; витрати на паливно-енергетичні матеріали; заробітна плата обслуговуючого персоналу; витрати на післягарантійний сервіс; податки; витрати на утилізацію виробу після закінчення строку експлуатації; непередбачені витрати; інші елементи, які характеризують індивідуальні властивості товару.

Конкурентоспроможність товарної продукції, для якої неможливо розрахувати корисний ефект чи сукупні витрати, можна визначити за результатами експериментальної перевірки за конкретних умов споживання, пробного продажу, експертних та інших методів.

Оцінка конкурентоспроможності продукції за інтегральним показником проводиться за такою формулою:

$$K = \frac{J_{НП} \cdot J_{ТЕП}}{J_{УП}}, \quad (1.8)$$

де  $K$  – інтегральний показник конкурентоспроможності продукції відносно до продукції зразка;

$J_{НП}$  – груповий показник за нормативними параметрами;

$J_{ТЕП}$  – груповий показник за техніко-економічними параметрами;

$J_{УП}$  – груповий показник ціни попиту.

Якщо  $K < 1$ , то реальний товар поступається товару-зразку, а якщо  $K > 1$ , то товар має більш високу конкурентоспроможність, ніж товар-зразок.

Після такого аналізу можна використати діаграму на основі обчислення єдиного параметричного показника:

$$q = \frac{P}{P \cdot 100}, \quad (1.9)$$

де  $q$  – єдиний параметричний показник;

$P$  – величина параметра реальної товарної продукції;

$P \cdot 100$  – величина параметра товарної продукції, який задовольняє потребу на 100 %.

Потреба не може бути задоволена більш ніж на 100 %, а тому показник  $q$  не може бути більшим за 1. Показник конкурентоспроможності товарної продукції відносно аналогічної продукції іншого підприємства визначається за формулою:

$$K = \frac{I_{tn1}}{I_{tn2}}, \quad (1.10)$$

де  $K$  – показник конкурентоспроможності нашої продукції до конкуруючої;

$I_{tn1}$ ,  $I_{tn2}$  – відповідні групові технічні показники.

Застосовується і такий метод оцінки конкурентоспроможності як розробка списку головних параметрів, а згодом присвоєння балів всій продукції, що порівнюється між собою. В результаті для кожної товарної продукції формується інтегральний показник конкурентоспроможності.

Для оцінки рівня конкурентоспроможності продукції використовують також модель Розенберга, яка виходить з того, що споживачі оцінюють товари з погляду їх придатності для задоволення своїх потреб. Вона виражається формулою:

$$A_j = \sum_{i=1}^n V_j I_{ij}, \quad (1.11)$$

де  $A_j$  – суб'єктивна придатність товару, (ставлення до товару);

$V_j$  – важливість мотиву для споживача;

$I_{ij}$  – суб'єктивна оцінка придатності товару для задоволення мотиву.

Існує ще одна модель, подібна до моделі Розенберга, але має більш практичне вираження. Значення окремих мотивів визначається опосередковано, через конкретні характеристики продукту:

$$Q_j = \sum_{k=1}^n X_k Y_{ik}, \quad (1.12)$$

де  $Q_j$  – оцінка споживачами марки  $j$ ;

$X_k$  – важливість характеристики  $(k = 1, \dots, n)$   $k$  ( $k = 1, \dots, n$ ) марки з погляду споживачів;

$Y_{ik}$  – оцінка характеристики марки  $j$  з погляду споживачів.

Модель ґрунтується на передумові, що кожна характеристика бажана і одночасно чим вища оцінка, тим краще.

Особливість методу оцінки рівня конкурентоспроможності на основі використання моделі 3 – ідеальної точки – полягає у введенні додаткової компоненти – ідеальної величини характеристики товару:

$$Q_j = \sum_{k=1}^n W_k |B_{jk} - I_k|^r, \quad (1.13)$$

де  $Q_j$  – оцінка споживачами марки  $j$ ;

$W_k$  – важливість характеристики  $k$  ( $k = 1, \dots, n$ );

$B_{jk}$  – оцінка характеристики марки  $j$  з погляду споживачів;

$I_k$  – ідеальне значення характеристики марки  $j$  з погляду споживачів;

$r$  – параметр, що означає при  $r = 1$  постійну, а при  $r = 2$  – спадаючу граничну користь.

За результатами цієї формули перевагу слід надати тому товару віддалення якого від ідеальної точки менше.

За використання методу оцінки на основі рівня продажу критерієм визначення рівня конкурентоспроможності є відносна частка продажу  $B_{oi}$  оцінюваного товару, порівняного з товаром-конкурентом:

$$B_{oi} = \frac{M_o}{M_o + M_i}, \quad (1.14)$$

де  $M_o, M_i$  – обсяги продажу оцінюваного товару та  $i$ -го аналога.

Апріорно рівень конкурентоспроможності товару можна оцінити як імовірність того, що на даному ринку довільний споживач, здійснюючи купівлю, віддасть перевагу даному товару вказаному  $i$ -му його конкуренту-аналогу. Імовірність  $B_{oi}$  – це перевага одного товару (продукції, що оцінюється) над іншим товаром ( $i$ -м його аналогом). Таку апріорну оцінку можна одержати за допомогою експертних методів.

Знайдені тим або іншим способом значення переваги  $B_{oi}$  товарів дозволяють обчислити апріорні оцінки очікуваної частки продажу на даному ринку продукції і її аналогів:

$$B_o = 1 / \left\{ 1 + \sum_{i=1}^N (1 - B_{oi}) / B_{oi} \right\}, \quad (1.15)$$

$$B_i = 1 / \left\{ 1 + \sum_{j \neq i}^N (1 - B_{ji}) / B_{ji} \right\}, \quad (1.16)$$

де  $B_o, B_i$  – очікувані частки продажу відповідно оцінюваної продукції й  $i$ -го аналога;

$N$  – число аналогів-конкурентів;

$B_{oi}$  – перевага оцінюваної продукції щодо  $i$ -го аналога;

$B_{ji}$  – перевага щодо  $i$ -го аналога.

У знаменнику формули (1.15) до 1 додається сума відношення величин переваги  $1 - B_{oi} = B_{oi}$  аналогів перед оцінюваною продукцією

до переваги  $B_{oi}$  продукції перед аналогами. Аналогічні суми відносин переваги пар товарів  $1 - B_{ji} = B_{ji}$  фігурують у формулі (1.16). Усі вказані величини визначаються для даного ринку в даний період.

Прогнозування рівня конкурентоспроможності продукції підприємств аграрного сектору економіки, розрахованого на основі показників, інформаційного відображення виробничо-господарської діяльності, є необхідним і важливим за визначення факторів конкурентного змагання в майбутньому.

## **Тема 5. Чинники конкурентоспроможності підприємства аграрного сектору економіки**

Зміна курсу на євроінтеграцію супроводжується входженням підприємств аграрного сектору економіки у висококонкурентне ринкове середовище. Конкурентоспроможність аграрного сектору економіки та його підприємств визначається багатьма чинниками, але основним серед них незмінно залишається конкурентоспроможність товарів та товарного виробництва. Ефективна інтеграція вітчизняної економіки у світову може відбутися лише за умови досягнення високого рівня загальної конкурентоспроможності країни, конкурентоспроможності її господарюючих суб'єктів, а також конкурентоспроможності продукції та послуг, що виробляються підприємствами. На жаль, в сучасній світовій економіці за цим показником Україна займає 81 місце (2017 р., у 2012 році – 76 місце), поступившись таким країнам як Казахстан, Росія, Польща, що не сприяє її інвестиційній привабливості. Ці обставини зумовлюють необхідність формування нових підходів до управління конкурентоспроможністю як підприємств, так і його продукції, щоб бути затребуваними на європейському і світовому ринках. Актуальність цього питання посилюється тим, що на підприємства і продукцію аграрного сектору здійснюють домінантний вплив особливі чинники конкурентоспроможності. Практична спрямованість визначається самим процесом євроінтеграції, яка ставить питання конкурентоспроможності на провідне місце в розвитку.



Однією із основних економічних характеристик підприємства, яка стала центром уваги зарубіжних і вітчизняних науковців останніх років є конкурентоспроможність.

Сучасна економічна наука розглядає значну кількість факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства, у зв'язку із чим постає необхідність їх класифікувати. Існує ряд визначень фактора конкурентоспроможності підприємства та класифікацій чинників за різними ознаками. Одні дослідники вважають їх складовими конкурентоспроможності підприємства. Проте під фактором в економічній науці прийнято розуміти певну силу, умову, обставину, що впливає на зміну латентного показника. В таких умовах, фактор не може бути складовою підсумкового показника діяльності підприємства в конкурентному середовищі. Інші розглядають як явища та процеси виробничо-господарської діяльності підприємства, які викликають зміну абсолютної та відносної величини витрат на виробництво, а в результаті – зміни рівня конкурентоспроможності самого підприємства. Такий підхід, на наш погляд, обмежує значимість інших факторів, які не пов'язані безпосередньо з витратами на виробництво, а, наприклад, з формуванням його іміджу, наявність досконалого інституціонального середовища в якому реалізує свою стратегію підприємство. Кожне підприємство аграрного сектору економіки веде конкурентну боротьбу не лише шляхом оптимізації своїх виробничих витрат, а й, наприклад, впровадженням новітніх маркетингових стратегій. Вдалий вибір тієї чи іншої маркетингової стратегії може значно вплинути на ставлення покупця до продукції підприємства, а, отже, і вплинути на його конкурентоспроможність, оскільки конкурентоспроможність підприємства і конкурентоспроможність його продукції це як одне ціле.

Сучасний тлумачний словник української мови презентує фактор – як рушійну силу економічних, виробничих процесів, що впливає на результат виробничої, економічної діяльності. Так, фактори це діючі сили, обставини, умови, вплив яких може призвести до змін рівня економічного показника. М. Портер, роботи якого вважаються класичними, з цього приводу відмічав, що фактор – це сила, яка здатна впливати на діяльність підприємства, його конкурентоспроможність та прибуток.

Найбільш поширеним є підхід до розуміння конкурентоспроможності підприємства, як наявність

індивідуальних особливостей, конкурентних переваг підприємства та можливостей їх використання в боротьбі за найбільш вигідні умови виробництва та збуту продукції з метою досягнення поставлених цілей.

Отже, проведений нами аналіз щодо визначення поняття фактор та фактор конкурентоспроможності засвідчив відсутність єдиного підходу до визначення вказаних дефініцій. З огляду на те, що назва економічної категорії складається з двох частин: «фактор» та «конкурентоспроможність підприємства», на наш погляд, більш повним може бути таке визначення фактора конкурентоспроможності підприємства – це діюча сила, обставина, умова, вплив яких може призвести до змін в наявності особливостей, конкурентних переваг підприємства та можливостей їх використання в боротьбі за реалізацію стратегічних цілей ефективності господарсько-фінансової діяльності та забезпечення соціально-економічних потреб споживачів.

З метою більш глибокого аналізу чинників, які впливають на конкурентоспроможність і формують її на підприємстві в умовах ринкової економіки звернемо увагу на сутність цієї економічної категорії. Аналіз основних ідей та підходів до трактування цієї дефініції дає підставу зробити висновок, що конкурентоспроможність підприємства переважно розглядається з позицій задоволення потреб споживача, здатності розширювати або утримувати за собою частину ринків, сукупності споживчих властивостей продукovanого товару, ступеня переваги економічного суперництва тощо. Ми не ставимо за мету аналізувати неоднозначні трактування цієї дефініції, що свідчить про складність та багатовимірність цього поняття, проте відмітимо його двоякий характер, це важливо в нашому аналізі. Конкурентоспроможність поєднує в собі і сферу конкурентних відносин, і стійкість підприємства до дії зовнішніх чинників, яка об'єднує такі властивості як захищеність, стабільність, надійність, живучість тощо. Зрозуміло, що конкурентоспроможність проявляється тільки в умовах конкуренції і через конкуренцію.

Важливо виділити із загальної сукупності підходів до визначення дефініції конкурентоспроможності підприємства її фундаментальні ознаки:

- системність і закономірність, що виражається у взаємозв'язку конкурентоспроможності підприємства з ефективністю;

- часово-просторова відповідність, що дає змогу оцінювати конкурентоспроможність підприємства у межах певного часу і конкретного місця;

- відповідність та порівнянність, що проявляється в процесі взаємодії об'єктів конкуренції на основі порівняння аналогічних параметрів підприємств аграрного сектору економіки;

- стійкість до дії дестабілізаційних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища протягом певного періоду.

Чинники конкурентоспроможності підприємства – це елементи, процеси, явища, які впливають на показник або ряд показників виробничо-господарської діяльності чи соціально-економічного життя суспільства, які зумовлюють зміни відносної і абсолютної величини витрат на виробництво, а в підсумку на статус і рівень конкурентоспроможності самого підприємства.

Якщо розглядати конкурентоспроможність підприємства з позиції рівнів, то базовим поняттям в ієрархії конкурентоспроможності є конкурентоспроможність товару, яка являє собою «ядро вищих рівнів ієрархії», в тому числі і підприємства (мікрорівень), що власне стане об'єктом нашого аналізу. Саме тому, ряд дослідників розглядають конкурентоспроможність підприємства або у взаємозв'язку із конкурентоспроможністю продукції, або без такої взаємозалежності. Незважаючи на різноманітність цих понять ми маємо відмітити їх взаємозалежність, оскільки конкурентоспроможність кожного суб'єкта (об'єкта) не може бути досягнута без забезпечення конкурентоспроможності інших. Конкурентоспроможність продукції й конкурентоспроможність підприємства співвідносяться між собою як частина й ціле. Зазвичай можливість підприємства конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності його товарів, а також сукупності економічних методів управління господарською діяльністю (людський фактор), що впливають на результати конкурентної боротьби.

Важливо відмітити при цьому, що конкурентоспроможність об'єкта будь-якого рівня не є сталою характеристикою. Вона нерозривно пов'язана з мінливістю конкуренції. Конкуренція – є динамічною і базується на оновленні та пошуку стратегічних відмінностей.

У руслі цієї взаємозалежності ми і будемо аналізувати чинники конкурентоспроможності підприємства аграрного сектору економіки, продукція яких у ВВП складає до 20 %. Причому в нинішніх умовах це найбільш динамічні підприємства, обсяги реалізації ними продукції в останні 6 років (2012-2017 рр.) зростають щорічно не менше

10 %. Підкреслюючи при цьому, що поняття конкурентоспроможність підприємства значно складніше за свою структуру від конкурентоспроможності продукції, оскільки об'єктом її оцінювання є вся виробничо-економічна діяльність підприємства. У цих поняттях оцінюється і досліджується різноманітність інтервалу, продукції – життєвість її циклу, підприємства – період його функціонування. Продукція підприємства розглядається відповідно до кожного її виду, а підприємство охоплює всю номенклатуру продукції, що виробляється. І нарешті аналіз рівня конкурентоспроможності підприємства здійснюється ним самим або конкурентами, а оцінку конкурентоспроможності продукції дають споживачі.

Взаємозв'язок цих категорій проявляється в процесі. Саме на підприємстві створюються конкурентні переваги товару, з яких далі в процесі обміну на інших рівнях формується конкурентоспроможність більш високого порядку – підприємства. Останнє бере участь у конкурентній боротьбі як на внутрішньому ринку, так і на світовому. При цьому підвищення рівня конкурентоспроможності супроводжується зміною умов суперництва: переплетіння цінових і нецінових методів конкуренції; поширення олігопольних структур; тенденціями злиття і поглинання; посиленням взаємозалежності країн; глобалізацією конкуренції; кластеризацією; упором на нові технології, володіння інформацією, знаннями, прагненнями до інновацій тощо.

Враховуючи зазначене, загалом, конкурентоспроможність підприємства аграрного сектору економіки ми будемо розглядати як його здатність і його продукції протягом тривалого терміну успішно функціонувати на ринку і домінувати в структурі народногосподарського комплексу, або аграрного сектору економіки в окремих чи усіх аспектах своєї діяльності над конкурентами з метою реалізації стратегічних цілей ефективності

господарсько-фінансової діяльності та забезпечення соціально-економічних потреб споживачів.

Тут ми будемо говорити про відносну конкурентоспроможність, коли підприємство домінує над іншими лише у певних аспектах і абсолютну конкурентоспроможність, якщо ж воно домінує усіма показниками. Незважаючи на різні чинники конкурентоспроможності підприємства і продукції, зауважимо, що остання є одним із чинників конкурентоспроможності підприємства. Такий підхід дає нам право проаналізувати окремі чинники, які впливають на формування конкурентоспроможності підприємства аграрного сектору економіки, так і його продукції. Обґрунтування їх в подальшому дасть можливість розробити більш ефективні методи формування і управління конкурентоспроможністю конкретного підприємства аграрного сектору економіки.

Узагальнюючи висловлювані різними авторами погляди на конкурентоспроможність підприємств, можна зробити висновок, що конкурентоспроможними підприємствами аграрного сектору економіки вважаються ті, які функціонують ефективно або ж надають споживачеві конкурентоспроможні товари.

Ураховуючи, що будь-яке підприємство працює заради прибутку, а на товарних ринках йде постійна конкурентна боротьба, змінюються умови, з'являються нові товари, то конкурентоспроможність підприємства варто розуміти як сукупність характеристик, що забезпечують можливість виробляти конкурентоспроможну продукцію та її спроможність протистояти в конкурентній боротьбі в довгостроковому періоді. Звідси випливає, що конкурентоспроможність – категорія динамічна, зумовлена як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками, і не є внутрішньо властивою характеристикою підприємства.

В аграрному секторі економіки конкурентоспроможність підприємства залежить від об'єкта порівняння, а також факторів, які використовуються для її оцінки. Значна частина підприємств свою конкурентоспроможність формує за конкретними видами об'єктів із врахуванням їхньої купівельної спроможності. Саме цим пояснюється виробництво одним і тим же підприємством аграрного сектору економіки продукції різної якості (середньої, високої і дуже високої). Водночас конкурентоспроможність об'єкта визначається стосовно конкретного ринку або конкретної

групи споживачів, сформованої за визначеними ознаками стратегічної сегментації ринку даної продукції.

Конкурентоспроможність підприємства аграрного сектору економіки виражається через багаторівневу ієрархію факторів (див. табл. 2.1), які містяться на макрорівні зі значними функціями макрорівня, тобто умовно граничний або проміжний рівень, що використовує конкурентні переваги і нижчого і вищого рівня.

*Таблиця 2.1*

**Ієрархія факторів конкурентоспроможності підприємства  
аграрного сектору економіки**

|              |                                                                                                                                                                         |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| I рівень     | Частка охопленого ринку значною мірою залежить від досягнутої конкурентоспроможності продукції підприємства аграрного сектору економіки (визначальними є якість і ціна) |
| II рівень    | Потенційна конкурентоспроможність із врахуванням кон'юнктури внутрішнього і світового ринку                                                                             |
| III-IV рівні | Якість управління (виробничим процесом і процесом збуту)                                                                                                                |
| V рівень     | Економічна рентабельність (результати)                                                                                                                                  |

Особливість конкурентних переваг підприємств аграрного сектору у створенні синергетичного і емерджентного ефектів полягає в тому, що вони, як правило, не можуть бути використані окремим суб'єктом агропідприємницької діяльності, проте несуть позитивні екстерналії зміцнення конкурентного становища всіх учасників агровиробничих відносин. Створюючи правила на агропродовольчих ринках, інститути аграрного сектору задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії й за рахунок передбачуваності поведінки гравців зменшують невизначеність і розширюють межі їх взаємодії.

Якщо взяти окреме підприємство аграрного сектору економіки, то його чинники конкурентоспроможності можна поділити на економічні (фінансові, фізичні, інфраструктурні, макроекономічні тощо), управлінські (виробничі, збутові, комунікаційні, цінові, асортиментні, кадрові, знаннєві тощо) і технологічні.

Виробничі чинники тісно пов'язані із технологічними, оскільки саме останні дають конкурентні переваги порівняно із конкурентами у найважливіших чинниках сучасної ринкової економіки – «якості» і «вартості» продукції, термінах її виготовлення. Варто зазначити, що у сфері аграрного сектору частина цих чинників може бути

непідконтрольна підприємству, а їх поява або відсутність часто пов'язана з об'єктивними умовами – природно-біологічними.

Якісний склад і професіоналізм маркетингової служби підприємства є важливою складовою формування маркетингових чинників конкурентоспроможності. Значною мірою ці чинники залежать від політики самого підприємства та результативності рівня роботи його маркетологів. Ці чинники можуть класифікуватися за видами маркетингової діяльності чи складовими комплексу маркетингу тощо.

В умовах постіндустріального суспільства важливим показником конкурентоспроможності підприємства аграрного сектору економіки є конкурентоспроможність персоналу (людський капітал). Саме від них залежить рівень планування управління, що є важливим чинником рівня прибутку й стійкості підприємства в умовах конкуренції. Кадрова політика підприємства та наявність персоналу відповідної кваліфікації пов'язані з чинником людського капіталу (кадрами).

Особливе значення для досягнення відповідного рівня конкурентоспроможності підприємства аграрного сектору відіграють фінансові чинники. Вони є генераторами і стимуляторами майже усіх інших внутрішніх елементів конкурентоспроможності підприємства.

Ці чинники визначаються рівнем як нормами рентабельності і прибутковості від діяльності та інвестованого капіталу, так і фінансовою політикою підприємства щодо використання початкових і поточних інвестицій.

Враховуючи специфіку аграрного сектору економіки, чинники конкурентоспроможності у сфері постачання мають сезонний (тимчасовий) характер. Вони створюють більш низькі ціни в період збору урожаю і більш високі в подальшому. Тут важливо для підприємства мати ексклюзивні угоди на купівлю сировини на вигідних умовах, які створюють довгострокові конкурентні переваги для них.

Усі ці чинники можна розподілити на внутрішні, які залежать від людського фактора та керовані і зовнішні, які залежать від ряду об'єктивних умов і потребують пристосування (див. табл. 2.2).

*Таблиця 2.2*

**Внутрішні та зовнішні чинники конкурентоспроможності підприємства агропромислового сектору економіки**

| Внутрішні чинники | Зовнішні чинники |
|-------------------|------------------|
|-------------------|------------------|

| Внутрішні чинники                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Зовнішні чинники                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1. Виробництво:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- вартість виробництва, витрати, ступінь залежності від ресурсів, їх взаємозамінність;</li> <li>- технологія – рівень інноваційної активності, рівень технологій та можливість їх осучаснення, нові матеріали;</li> <li>- продукція – номенклатура, асортимент, якість, диференціація, стабільність випуску (залежність від кон'юнктури);</li> <li>- ступінь задоволення додаткових потреб конкретного споживача;</li> <li>- якість розробки нових товарів з погляду оптимальності показників;</li> <li>- висока продуктивність праці, інвестиційна привабливість;</li> <li>- рівень розвитку інфраструктури.</li> </ul>                                                    | <p>1. Державна політика:</p> <p>1.1. Зовнішня</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ступінь участі країни у світових інтеграційних процесах, конкурентоспроможність сектору економіки;</li> </ul> <p>1.2. Внутрішня</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- рівень державного регулювання та державної підтримки сектору, стан і напрям реформ, ефективність аграрної стратегії;</li> <li>- інструменти захисту внутрішнього ринку;</li> <li>- стабільність обраного курсу суспільного розвитку та забезпечення єдиних для усіх учасників агровідносин «правил гри»;</li> <li>- ефективна державна служба з низьким рівнем корупції;</li> <li>- динамічна інформаційна інфраструктура;</li> <li>- стимулюючі заходи держави щодо впровадження економіки знань.</li> </ul> |
| <p>2. Ресурси:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- матеріальні – наявність і стан виробничих ресурсів, достатність, якість, ціна сировини, рівень витрат на постачання і зберігання, залежність від постачальників, комплексність переробки;</li> <li>- трудові – вузькоспеціалізований персонал, достатність, рівень професіоналізму (освіта, досвід, рівень кваліфікації), кількість штатних одиниць, здатність швидко переводити нові товари зі стадії розробки в серійне виробництво;</li> <li>- інформаційні – сучасна інфраструктура збору та обміну інформації, наявність баз даних, можливість постійного оновлення, ступінь освоєння сучасних інформаційних технологій, ноу-хау в галузі контролю за якістю.</li> </ul> | <p>2. Соціальні умови:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- структура робочої сили;</li> <li>- наявність кваліфікованих кадрів та готовність їх до перекваліфікації;</li> <li>- вартість робочої сили;</li> <li>- рівень зайнятості;</li> <li>- умови і стан охорони праці;</li> <li>- культурний рівень розвитку суспільства, законослухняність громадян;</li> <li>- дотримання договірних зобов'язань;</li> <li>- довіра партнерів, кредиторів, інвесторів;</li> <li>- рівень економічної криміналізації та корумпованості суспільства;</li> <li>- зростаюча агресивність учасників ринкового суперництва;</li> <li>- умови і стан охорони праці;</li> <li>- рівень розвитку територій.</li> </ul>                                                                          |
| <p>3. Виробничий потенціал:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основні виробничі фонди –</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <p>3. Економічні умови:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- середній рівень зарплатні в галузі, економіці в цілому, купівельна</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |



| Внутрішні чинники                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Зовнішні чинники                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>сучасність, ефективність використання, наявність вільних потужностей, можливість швидкого їх залучення, здатність до переорієнтації відповідно до потреб ринку,</p> <p>- розташування підприємства, доступність, якість і вартість територій, енергетичних джерел, земельних ресурсів тощо.</p>                                                                                                                                                                                           | <p>спроможність споживачів продукції;</p> <p>- фіскальна, пільгова, грошово-кредитна політика держави, рівень інфляції, рівень цін, низькі митні бар'єри;</p> <p>- динаміка валютних курсів;</p> <p>- інвестиційна привабливість сектору економіки та ступінь його приватизації;</p> <p>- рівень розвитку аграрного сектору економіки, підприємств конкурентів і контр-агентів, концентрація виробництва;</p> <p>- частка наукоємної продукції в експорті країни;</p> <p>- ефективність організації сектору;</p> <p>- якість інформаційної і нормативно-методичної бази управління в секторі;</p> <p>- доступ до якісної сировини й умови матеріально-технічного постачання;</p> <p>- ступінь уніфікації, стандартизації і сертифікації галузевої продукції;</p> <p>- науково-технічний потенціал, система підготовки і підвищення кваліфікації кадрів;</p> <p>- стан інноваційної діяльності.</p> |
| <p>4. Управління:</p> <p>- організаційна структура – інформаційне забезпечення управління, контрольованість, наявність технічної, ринкової і наукової інформації про дану виробничу галузь тощо;</p> <p>- керівний склад – професіоналізм, авторитетність, довіра, якість управління;</p> <p>- система морального і матеріального стимулювання, умови розкриття потенціалу кожного працівника;</p> <p>- політика просування персоналу, мотивація персоналу до змін, корпоративний імідж.</p> | <p>4. Природно-ресурсний потенціал:</p> <p>- рівень забезпечення сектору власними природними ресурсами;</p> <p>- наявність земельних, водних та лісових ресурсів, сприятливі кліматичні умови;</p> <p>- рівень від'ємного екологічного навантаження;</p> <p>- рівень ризиковості виробничого процесу;</p> <p>- стан охорони довкілля;</p> <p>- рівень переробки і використання відходів виробництва.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <p>5. Фінансування:</p> <p>- рівень фінансової стійкості, співвідношення власних, залучених і позичкових коштів;</p> <p>- можливість швидкої мобілізації значних сум;</p> <p>- доступність і стабільність</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                | <p>5. Інституціональне середовище:</p> <p>- наявність досконалого інституціонального бізнес-середовища спрямованого на розвиток;</p> <p>- зрілість інституціональної архітектури країни і сектору економіки;</p> <p>- втілення принципу «сильної держави»;</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

| Внутрішні чинники                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Зовнішні чинники                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| фінансування, інвестиційна привабливість;<br>- можливість щодо фінансування інноваційних проєктів                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | - інститут права власності, переважна її форма.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>6. НДДКР:</b><br>- наявність власної лабораторії для контролю за якістю сировини, продукції, відходів;<br>- можливість розробки нової продукції, неперервність інноваційних процесів;<br>- раціоналізація виробництва;<br>- міра оволодіння існуючими технологіями                                                                                                                                                                                                                        | <b>6. Монополізація економіки:</b><br>- загальний рівень концентрації продавців;<br>- антимонопольне регулювання;<br>- вертикальна інтеграція підприємств сектору;<br>- внутрішньогалузева структура;<br>- рівень конкуренції в даній сфері діяльності підприємства.                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>7. Маркетинг:</b><br>- дослідження ринку і конкурентів;<br>- наявність мережі розповсюдження виробленої продукції, ефективність системи стимулювання збуту;<br>- підготовка інформації про потреби ринку щодо випуску продукції;<br>- активна PR діяльність, ефективність рекламних заходів: своєчасність, затратність, результативність;<br>- відносини з владними структурами, можливість лобізму своїх інтересів та блокування інтересів конкурентів;<br>- соціальна відповідальність. | <b>7. Ринкові чинники:</b><br>- структура галузевих ринків;<br>- ємність та динамізм агропродовольчого ринку та інтенсивність конкуренції на місцях;<br>- вибагливість покупців;<br>- стандартизація товарів;<br>- стійкість позицій лідерів, стан внутрішньої конкуренції в секторі;<br>- ринок сировини та матеріальних ресурсів;<br>- ринок засобів виробництва;<br>- ринок фінансових ресурсів;<br>- особливості ціноутворення;<br>- наявність бар'єрів «входу» і «виходу»;<br>- імпортерський і експортерський потенціал сектору. |

Найважливішими серед цих чинників можна виділити сучасну інфраструктуру обміну інформацією, висококваліфіковані кадри і високотехнологічне виробництво. Вони потребують набагато більше вкладень, інвестицій, часу і людських ресурсів, оскільки вони вважаються чинниками вищого порядку, але при цьому мають набагато вищі переваги щодо конкурентоспроможності підприємства. При цьому реалізація і розвиток цих чинників відбувається тільки за умови, що використовуються лише високі інноваційні технології і висококваліфіковані кадри. Зазвичай вони будуються вже на раніше існуючих основних чинниках, але щоб це було ефективно основні чинники мають бути надійними джерелами конкурентоспроможності підприємства.

Зовнішні чинники формуються і потребують пристосування залежно від рівня конкурентоспроможності сектору економіки у народногосподарському комплексі країни та чинників зовнішнього макросередовища. Хоча окремі з них можуть бути підконтрольні підприємству.

Варто зазначити, що на конкурентоспроможність підприємств аграрного сектору економіки впливають і чинники макросередовища. Зокрема, недосконале інституціональне середовище економічної системи часто визначає особливості лобіювання інтересів окремих підприємств сектору, що або створює бар'єр для входження в галузь інших підприємств, або ж навпаки – різко збільшує чисельність конкуруючих суб'єктів, створюючи привабливі умови для появи на ринку нових підприємств. Майбутню потенційну місткість, структуру споживчого ринку визначають демографічні чинники. Вони ж впливають і на потенційні обсяги збуту та сегменти, у яких вони зможуть функціонувати. Важливим серед відмічених економічних чинників є купівельна спроможність потенційних споживачів підприємства. В рамках цього підходу важливо враховувати вплив галузевих чинників, оскільки вони впливають більшою мірою на пріоритетність факторів конкурентоспроможності продукції та умови конкуренції.

На окремі зовнішні чинники підприємство може ефективно впливати своїми діями, зокрема:

- споживачів продукції (врахування купівельних уподобань, цінова політики тощо);
- поведінку конкурентів (на основі кодексу чесної конкуренції протистояти запропонованим формам конкуренції);
- формування іміджу підприємства і його продукції (співпраця підприємства із місцевими громадами та їх підтримка у вигляді корпоративної соціальної відповідальності);
- маркетингові кроки (відкритість, доступність, співпраця із споживачами засобами сучасних комунікацій).

Конкурентоспроможність підприємств аграрного сектору економіки має ряд специфічних чинників впливу, а саме:

- продукції – культур та тварин, які вирощують. Збитковість їх вирощування або утримання спонукає до пошуків рентабельності – зміни продукції, що вирощується (за виключенням садівництва), використання селекційних досягнень в рослинництві і тваринництві;

- природно-біологічних умов – чинник часто непередбачуваний, проте з можливостями часткового протистояння;

- наявності земельних ресурсів, зокрема їх якості;

- техніко-технологічні – використання новітньої техніки і технології, підвищення урожайності;

- фінансові – доступ до фінансових ресурсів в пікові періоди їх необхідності та уміння ними управляти;

- інституціональне середовище в якому функціонує підприємство;

- людський фактор (уміле, ефективне керівництво організацією робіт та збуту продукції).

Тобто, частина чинників є об'єктивними і пов'язані із природно-кліматичними умовами, тому від них більшою мірою залежить і конкурентоспроможність підприємств сектору, ніж від людського фактора.

Ефективному прояву узагальнених чинників на підприємствах аграрного сектору економіки у сучасних ринкових умовах господарювання може сприяти:

- переорієнтація на інноваційний шлях розвитку аграрного сектору економіки України та створення належних умов для збереження і використання його науково-технічного потенціалу, результати якого стануть основою конкурентоспроможності і його підприємств;

- формування і реалізація державної, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм на основі державно-підприємницького партнерства, спрямованих на створення ефективної інфраструктури забезпечення підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств аграрного сектору економіки;

- здійснення структурних зрушень у аграрному секторі регіонів на основі запровадження інвестиційно-інноваційної моделі з урахуванням особливостей потенціалу кожного з них та бюджетування за результатами;

- створення відповідного інституціонального середовища стимулювання й реалізації корпоративної стратегії підприємств аграрного сектору економіки, яка передбачає оновлення старої і впровадження нової енергозберігаючої матеріально-технічної бази та сучасних прогресивних технологій виробництва;

- створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення додаткових інвестицій, в тому числі іноземних, для модернізації виробництва на основі новітніх технологій та підвищення конкурентоспроможності продукції аграрного сектору економіки, забезпечивши при цьому відповідність форм інвестицій обсягам фінансування;

- подальший розвиток підприємництва, насамперед малого та середнього бізнесу (фермерства), посилення його конкурентоспроможності на основі застосування кластерних моделей;

- інституціональне забезпечення організації ефективної взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності підприємства;

- створення інформаційної інфраструктури для формування і реалізації агропромислової політики, системи стандартизації та якісних показників продукції, що забезпечить її конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринку;

- запровадження інноваційної технології виробництва та удосконалення застосовуваних стандартів і технічних умов, використання наукових і технічних досягнень в процесі проектування нових виробів;

- на секторальному рівні забезпечити можливості підвищення кваліфікації ланки управління та рівня маркетингових досліджень, відповідного рівня кваліфікації науково-технічного і виробничого персоналу та його соціальний захист;

- інформаційне забезпечення поширення передового вітчизняного та світового досвіду з метою його використання на підприємствах аграрного сектору економіки для підвищення конкурентоспроможності їх продукції.

Отже, зроблений аналіз чинників конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору економіки дає підставу зробити висновок: *по-перше*, економічна теорія неоднозначно трактує це поняття і дає йому безліч різних і часом суперечливих визначень, кожне з яких охоплює ту чи іншу його сторону, або робить спробу його комплексної характеристики. На наш погляд, конкурентоспроможність підприємства аграрного сектору економіки є сукупністю взаємопов'язаних елементів, спрямованих на збереження його сильних конкурентних позицій, підтримання і розвиток існуючих та створення нових конкурентних переваг з метою

реалізації стратегічних цілей ефективності господарсько-фінансової діяльності та забезпечення соціально-економічних потреб споживачів; *по-друге*, існує низка чинників впливу на конкурентоспроможність підприємства та його продукції. При цьому необхідно враховувати, що за правильного управління кожен чинник здатний сприяти формуванню додаткових конкурентних переваг, що вимагає від даного підприємства чіткого визначення методів і напрямів управління ними для здобуття конкурентних переваг як підприємства, так і його продукції в ринковій економіці; *по-третє*, здобуття конкурентних переваг це послідовний процес пошуку й реалізації управлінських рішень, які здійснюються плановірно, відповідно до обраної стратегії довгострокового розвитку, з урахуванням змін у зовнішньому оточенні та стану засобів самого підприємства, і внесення відповідних корективів щодо пріоритетності тих чи інших чинників конкурентоспроможності. Вивчення їх впливу дозволяє виявити сильні і слабкі сторони підприємства, можливості та загрози його розвитку. Узгодження всіх зусиль керівництва і наукового потенціалу підприємства з можливостями ринкової ніші можуть привести до бажаного успіху і виходу підприємства на новий виток розвитку; *по-четверте*, більшість вітчизняних підприємств аграрного сектору економіки не мають відділів маркетингу, що унеможливорює ефективно проводити дослідження конкурентоспроможності за відсутності відповідних фахівців і не укомплектованості інформаційними, методичними і технічними забезпеченнями. Цю проблему можна вирішити на галузевому рівні завдяки ранжирування підприємств сектору економіки, виявлення внутрішніх латентних ознак його підприємств, резервів підвищення конкурентоспроможності підприємств і сектору економіки в цілому; *по-п'яте*, керівники вітчизняних підприємств аграрного сектору не повною мірою готові для прийняття нової філософії ведення бізнесу, а саме до того, що нематеріальні чинники (знання та інтелектуальний капітал) – це головні конкурентні переваги, як на окремому підприємстві, так і в економіці, і державі в цілому, тільки тоді можна очікувати якісних змін в соціально-економічному середовищі країни.

Відмічаючи вагомий вплив розглянутих чинників на рівень конкурентоспроможності як підприємства так і його продукції, необхідно детальніше проаналізувати маркетингові і менеджеріальні можливості управління процесом формування конкурентоспроможності.

## **Тема 6. Інноваційний розвиток – основа конкурентоспроможності підприємств**

В умовах євроінтеграції України, яка має значний природно-ресурсний, виробничий, промисловий, технологічний, науково-освітній, культурний потенціал, в аграрному секторі економіки постає проблема конкурентоспроможності його підприємств і виробленої ними продукції. Маючи такий потенціал, Україна досі не входить до числа розвинених країн світу. Проблема полягає у знаходженні засобів реалізації наявного потенціалу. Основна причина, яку виділяють дослідники, полягає в тому, що детермінанти конкурентних переваг аграрного сектору економіки поки недостатньо розвинені. Наслідком цього є низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних товарів, особливо наукомістких виробів із високою доданою вартістю. Євроінтеграційні процеси засвідчили, що резерви зростання товарообороту із зовнішнім світом на старій структурній основі фактично вичерпані. Тому, місце України з її величезним виробничим потенціалом в аграрній сфері на світовому ринку в майбутньому залежатиме, в першу чергу, від того, наскільки ефективно будуть розв'язуватися найближчими роками питання підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки на основі інновацій. Власне це стосується всієї економіки країни. Адже науково-інноваційний шлях розвитку економічних систем об'єктивно є початковим етапом формування та становлення постіндустріального, інформаційного суспільства. Тобто розвиток не тільки аграрного сектору економіки, а й всієї економіки нашої країни має відбуватися на основі інноваційно-інвестиційної діяльності. Це потребує сучасність, бо сьогодні увесь світ приділяє неабияку увагу саме інноваціям та забезпеченням їх фінансування.

Україна має всі можливості для науково-інноваційного шляху розвитку, адже вона входить до «тридцятки» країн світової інтелектуальної еліти, успадкувала від СРСР значний науково-технічний потенціал. За даними досліджень, проведених ООН, Україна посідала одне з перших місць у світі за кількістю наукових співробітників. Рівень освіченості українців перевищував середній індекс країн Східної Європи і СНД.

На сьогодні Україна залишається серед світових лідерів за такими напрямками фундаментальної науки як фізика, математика, інформатика, хімія, фізіологія, медицина; має піонерні напрацювання та прикладні розробки у сфері лазерної, кріогенної, аерокосмічної техніки, засобів зв'язку та телекомунікацій, програмних продуктів; входить у «вісімку» держав, які мають необхідний науково-технічний потенціал для створення авіакосмічної техніки.

Проте, частка України на ринку високотехнологічної продукції, який оцінюється у 2,5-3 трлн доларів США, становить приблизно 0,05-0,1 відсотка. За даними Всесвітнього економічного форуму у 2017-2018 рр. питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі не перевищує 5 %.

Дослідники економіки в розвинених країнах давно науково обґрунтували формулу успіху національної економіки, яка полягає не в простому збільшенні виробничого потенціалу підприємства, що призводить до збільшення кількості виробленої продукції (тобто в екстенсивному розвитку), а в якісних перетвореннях, що забезпечуються провідною роллю науково-технічного прогресу та накопиченням інтелектуального капіталу (інтенсивний та інноваційний розвиток). До того ж, резерви екстенсивного розвитку сьогодні мають тенденцію до вичерпання. В останнє двадцятиріччя виникло нове поняття, новий напрям економічної науки – «інноваційна економіка», що ще раз підкреслює її практичну важливість.

Також необхідно відмітити й інший важливий момент в цьому напрямі, що інновації є основним джерелом розвитку конкуренції в галузях аграрного сектору економіки.

Для більш глибокого розуміння значення якісно нового підходу до розгляду інновацій як фактора підвищення конкурентоспроможності, слід звернутися до теоретичних та практичних положень, які пов'язані з впровадженням інноваційного шляху розвитку в ринкових умовах господарювання. Також необхідно відмітити, що інновації є основним джерелом внутрішньогалузевої конкуренції аграрного сектору економіки. Тобто, підприємство, що займається впровадженням нововведень, має певні конкурентні переваги над іншими підприємствами конкретної галузі, наприклад, сільського господарства. Це дозволяє йому отримати більший за розміром



прибуток (на величину так званої інноваційної ренти) та завоювати додаткових покупців, розширити ринок збуту виробленої продукції.

На сьогодні не існує єдиного підходу до визначення категорії «інновація», тому в економічній літературі можна зустріти неймовірно велику кількість різноаспектних підходів до її визначення, кожне з яких має свої переваги та недоліки. Ми не ставимо за мету їх аналізувати, при цьому визнаючи, що це винятково важлива для сьогодення економічна категорія. Її засновником вважається відомий американський економіст австрійського походження Й. Шумпетер. Він запропонував концепцію інновацій, в основу якої поклав ідею про «нові комбінації», маючи на увазі нову якість засобів виробництва, що досягалася шляхом деяких поліпшень існуючого обладнання, введення нових засобів виробництва або організаційних систем. У подальших працях вченого, термін «нова комбінація» замінено терміном «інновація», який став науковою категорією.

На основі вивчення різних підходів до визначення категорії «інновація», для підприємств аграрного сектору економіки її необхідно розглядати як: інновація (комерціалізоване нововведення) – це кінцевий результат трансформації ідеї у принципово новий або покращений вироблений продукт (технологію, спосіб, послугу), що використовується у господарській діяльності підприємством та супроводжується підвищенням ефективності в реалізації стратегічних цілей ефективності господарсько-фінансової діяльності та забезпечення соціально-економічних потреб споживачів.

З погляду методології науки між процесами і формами їх прояву існує об'єктивний взаємозв'язок, який з одного боку, виражається у відображенні певних виробничо-господарських процесів у конкретних формах прав власності, господарської діяльності та управління, з іншого – в соціально-економічних відносинах, які тісно пов'язані з місцевими демографічними, соціокультурними й етнічними особливостями, що безпосередньо впливають і на сам характер господарської діяльності та технології, які в ній застосовуються. Тому економічне зростання аграрного сектору економіки, а відповідно й рівень конкурентоспроможності його значною мірою залежить від

інноваційного розвитку усіх сфер аграрних відносин, який, на нашу думку, повинен включати:

- організаційні інновації (спеціалізація і концентрація виробництва; інституціоналізація нових форм організації виробництва і колективної праці; вдосконалення систем управління);

- науково-технологічні інновації (розвиток аграрної науки; впровадження нових видів продуктів; застосування автоматичних, високопродуктивних систем і машин; використання прогресивних технологій; використання нових видів тари й упаковки; покращення бази зберігання та реалізації продукції);

- агротехнічні інновації (застосування інтенсивних систем землеробства; виведення і використання нових високопродуктивних сортів рослин і порід тварин; розширення зрошувальних і відновлення деградованих, виснажених й еродованих земель; застосування хімічних добрив і біологічних засобів захисту рослин);

- екологічні інновації (охорона навколишнього природного середовища; впровадження безвідходного виробництва; використання різних видів відновлюваної енергії; застосування органічних методів землеробства; розвиток зеленого туризму);

- фінансово-економічні інновації (впровадження нових механізмів фінансового забезпечення; удосконалення механізмів державного регулювання та підтримки; розвиток інфраструктури; удосконалення форм і методів реалізації продукції; організація праці та її матеріальне стимулювання).

Перші з них – організаційні інновації – полягають в інституціоналізації нових форм організації виробництва і колективної праці. На наш погляд, подальші трансформації організаційно-правових структур в аграрному секторі економіки переважно будуть пов'язані з інституціоналізацією нових організаційних технологій, які на основі самоорганізації економічних агентів передбачають зміну статусу окремих організаційно-виробничих структур, дають імпульс трансформації не лише формам, а й нормам, правилам та системам контрактів, стимулюють інновації і змінюють усталені стереотипи мислення економічних агентів аграрної сфери. До організаційних технологій самоорганізації, що можуть бути застосовані в аграрному секторі

економіки, нами віднесено саморегуляцію, кооперацію, корпоратизацію та кластеризацію.

Необхідність інституціоналізації нових організаційних технологій, або ж старих забутих технологій (наприклад, кооперації), які в нових інституціональних умовах теж можна вважати інноваційними, передусім пов'язана з тим, що в постіндустріальній економіці «неекономічні мотиви в людській діяльності» (автономність, можливість самореалізації, жага до пошуку, прагнення до творчості, бажання набути нового досвіду, можливість участі у прийнятті рішень, тяжіння до спільності дій, прагнення до самовдосконалення та інші) «теж мають значення» і в певних ситуаціях переважають економічні. Так, процеси самоорганізації економічних агентів аграрного сектору, що насамперед пов'язані з обмеженими можливостями донести до влади свої проблеми і захистити власні інтереси, брати участь у формуванні й обговоренні політики регулювання аграрного ринку, спонукають їх до створення нових інституціональних форм: саморегульованих організацій товаровиробників, які дають змогу розв'язати проблеми, притаманні дрібнотоварним виробникам.

Відмінність саморегульованих організацій від інших некомерційних організацій полягає саме в тому, що їхніми обов'язками стає функція організації ринку «знизу», у вигляді вироблення правил, стандартів поведінки, в тому числі й етичних, та норм контролю за виконанням цих правил. Особливо тих, що стосуються підвищення якості товарів, робіт, послуг, забезпечення ефективної взаємодії між суб'єктами, які здійснюють певну агрогосподарську діяльність. Оскільки для кожного окремого суб'єкта аграрного господарювання вироблення формальних правил – процес занадто дорогий, то саморегульовані організації виступають у ролі посередника між самими господарствами, державними органами і споживачами їх продукції.

Яскравим прикладом застосування організаційних інновацій серед особистих селянських господарств є створення на територіях сільських поселень приймальних пунктів, укомплектованих цистернами із холодильними установками, які здійснюють заготівлю, зберігання і транспортування для подальшої переробки молока виробленого місцевим населенням. Подібний досвід став візитною карткою аграрного сектору Польщі, де за державної підтримки створені та функціонують молочні об'єднання. Проте це лише

перший крок щодо саморегуляції агровиробничої діяльності, пов'язаний із формуванням достатньо великих партій пропозиції молока і відповідно регулюванням ціни на нього. Наступним кроком має бути розбудова міні-ферм на 10-20 голів з урахуванням всіх вимог до якості продукції (освітлення, годівля, доїння, вентиляція, ветеринарне обслуговування) та побудови в селах міні-лабораторій для визначення якості молока щоденно. Такий вид самоорганізації «сприятиме підвищенню ефективності аграрного виробництва, а також збільшенню прибутку від реалізації продукції; розширенню доступу сільгоспвиробників, особливо особистих селянських та фермерських господарств, до агросервісних послуг; удосконаленню процесу реалізації продукції, ефективнішому використанню каналів збуту, досягненню міцних позицій на ринку, адаптації до ринкових умов; створенню додаткових робочих місць у сільській місцевості, поліпшенню соціального захисту сільського населення, підвищенню рівня життя на селі», а також, що особливо важливо, підвищить рівень якості аграрної продукції та забезпечить її відповідність нормам ЄС.

Водночас розвиток і закріплення в інституціональному середовищі аграрного сектору економіки саморегульованих організацій потребує передусім законодавчого забезпечення. Така законодавча ініціатива існує і в Верховній Раді України, зареєстровано Проект Закону України «Про саморегулювальні організації», в якому представлена концепція розвитку інституту саморегулювання певної господарської або професійної діяльності і зазначені основні завдання саморегулювальних організацій. Наразі проект перебуває на стадії обговорення і коли буде законодавчо врегульований – невідомо, що суттєво знижує можливості розвитку як самих саморегульованих організацій так і їх членів.

Необхідність застосування технологій кооперації в аграрному секторі економіки України виражається в наданні можливості дрібним формам господарювання використовувати переваги великотоварного виробництва на основі спільної праці та поєднання зусиль і ресурсів усіх її учасників, не порушуючи при цьому прав приватної власності індивідуального агровиробника. Разом з економічними ефектами, що дають процеси кооперації, не слід забувати і про їх соціальну орієнтацію, спрямовану на створення умов для залучення до праці місцевого населення, що

сприятиме зменшенню чисельності безробітних і забезпечить працюючим відповідний дохід, розвиток сільських територій, розширене відтворення сільського життєвого середовища. Подальші інтеграційні зміни сільськогосподарських кооперативних організацій пов'язані з посиленням їх ринкової влади через концентрацію попиту, пропозиції або капіталу. Механізмом посилення ринкової влади може бути рішення про створення мережі закупівельних і збутових кооперативів, що забезпечать сукупний попит на матеріально-технічні ресурси і сукупну пропозицію аграрної продукції, які відповідатимуть пропозиціям постачальників і попиту переробної промисловості чи об'єднання сільськогосподарських, виробничих, кредитних, зберігаючих, маркетингових, збутових та переробних кооперативів з метою створення господарських систем із завершеним технологічним циклом, тобто горизонтальної або вертикальної інтеграції.

І якщо горизонтальна інтеграція, яка може бути проведена злиттям кооперативів, створенням союзів або партнерств з метою структурно-функціональної взаємодоповнюваності їх у виробничому процесі, скороченням витрат, раціональнішим використанням потужностей і мобільності ресурсів, покращенням своїх конкурентних позицій на агропродовольчих ринках, здебільшого спрямована на концентрацію капіталу і створення єдиної стратегії у галузі, що в цілому відповідає кооперативним принципам. То вертикальна інтеграція дедалі згубніше впливає на традиційні підвалини системи кооперативних цінностей. Вертикальний напрям механізму кооперування веде до спрощення процедури господарювання завдяки заміні ринкових трансакцій внутрішньофірмовими ієрархічними взаємозв'язками, вартість утворення яких суттєво поступається вартості укладання контрактів. У результаті створюються умови для формування розвинутої форми інтеграції, яка об'єднує всі ланки агропродовольчого ланцюга, починаючи з вирощування продукції сільського господарства та її первинної переробки і закінчуючи реалізацією готових продуктів харчування через роздрібну мережу, та, як результат, створення комплексного механізму відтворення в аграрній сфері. Внутрішнє здійснення цих функцій приводить до зменшення собівартості кінцевого продукту, спрощення координації всіх процесів, дає змогу оперувати більш

своєчасною й точною інформацією і, зрештою, зменшує ризик агробізнесу. Водночас у такому разі відбувається певна деформація основоположних кооперативних принципів. Це стосується відкритості членства, членських паїв, рівня відповідальності, можливостей залучення зовнішніх інвестицій, а в кінцевому рахунку і права власності на ресурси, що робить таку інтеграцію ближчою до корпоративних принципів, ніж до кооперативних. Адже як тільки вся виробнича діяльність інтерналізується в межах однієї організації, постачальник отримує часткову або повну монополію відносно підрозділів, які забезпечує.

Водночас, зростання кількості вертикально-інтегрованих корпоративних структур та їх укрупнення пояснюється не тільки фактором ефективності ведення агрогосподарської діяльності, не останню роль тут відіграє ментальність українського бізнесу, який більш схильний вкладати кошти у звичні для нього організаційно-правові форми. Тут слід розуміти, що активне формування надвеликих корпоративних структур здійснюється не тільки завдяки концентрації й інтеграції виробництва, а й монополізації економічної влади на агропродовольчому ринку та в політиці. Тенденція до експансії в усі сфери життя несе в собі загрозу порушення балансу спеціалізованих і комплексних ролей як в інституціональній структурі аграрного сектору економіки, так і в цілому суспільства, призводить до руйнування місцевих аграрних комплексів, що за досягнення певної критичної межі створює загрозу продовольчій безпеці і продовольчій незалежності країни. Відповідно сфера державного регулювання має створити систему управління корпораціями, структура якої має бути направлена на розв'язання завдань соціально-економічного розвитку економіки країни. Метою створення такої системи на стратегічному рівні має бути забезпечення національної безпеки та рівня якості життя громадян, що відповідає міжнародним стандартам.

В цьому сенсі протипагою великим корпоративним структурам має виступити «вісь»: держава – інститути самоорганізації населення (сім'я, малий бізнес, включаючи кооперацію, місцеві спілки самоврядування тощо). На нашу думку, держава має спрямувати свої зусилля не на боротьбу з агрохолдингами (як закликають окремі автори) та на заклики до соціальної відповідальності великого бізнесу, а на розвиток людського фактора, формування

підприємницького ресурсу на селі та підтримку самоорганізовувальних організацій, які можуть стати перспективними формами корпоративізму в аграрному секторі економіки. Ідея креативного корпоративізму потребує синтезу нових і традиційних знань, що забезпечують розвиток контрактних відносин крізь призму взаємовигідного обміну та формування відповідного інституціонального середовища діяльності нових економічних суб'єктів. Конкуренція з великими корпоративними структурами цілком можлива, особливо якщо корпоратизовані селянські господарства займуть свою нішу на агропродовольчому ринку, забезпечать відповідну спеціалізацію, наприклад на виробництві екологічно чистої продукції, сільському туризмі, виробництві трудомісткої і якісної продукції тощо.

Так, принципи спільного партнерства невеликих аграрних виробників відтворилися у створенні так званих S-корпорацій. У США вони мають ті самі характеристики, що і звичайні корпорації, окрім того, що не належать до комерційних структур, а відповідно не сплачують прибуткового федерального податку. Натомість кожний власник акцій заповнює індивідуальну декларацію із зазначенням своєї частки у корпоративному прибутку і сплачує податки як фізична особа. Специфікою корпорації такого типу є обмежена й невелика кількість учасників, розширення кола яких, як правило, відбувається за рахунок членів сімей та родичів її учасників. До переваг S-корпорації фахівці відносять те, що вона:

- обмежує відповідальність її власників – вони відповідають за дії і зобов'язання корпорації в межах своїх вкладень;

- забезпечує ефективнішу порівняно з іншими формами ферм, капіталізацію засобів, що компенсує обмеженість відповідальності перед кредиторами;

- забезпечує безперервність ділових операцій – діяльність корпорації не залежить від смерті одного із власників або передання капіталу; полегшує передання власності наступному поколінню, що є властивістю акціонерного капіталу, чим забезпечує цілісність фермерського господарства;

- виключає, як і партнерство, подвійне оподаткування прибутку від діяльності ферми; не породжує суперечностей між відносинами власності і трудовими відносинами, оскільки його акціонери є водночас працівниками.

Нова модель агрокорпорації, створена на таких принципах, дасть можливість забезпечити тріаду прав власності, зменшити початкові витрати, збільшити прибутковість підприємства, оптимізувати структуру його діяльності за рахунок глибокої спеціалізації на одному предметі, подолати суперечності між відносинами власності і трудовими відносинами.

Проте, завдання підвищення інноваційності агрогосподарюючих суб'єктів і відповідно конкурентоспроможності продукції вітчизняного аграрного сектору потребують застосування нових інтеграційних форм. Найбільш ефективною з яких в сучасних умовах виступає кластеризація, яка пов'язана із діагональною інтеграцією, що з'єднує широкий спектр сегментів як по вертикалі, так і по горизонталі, на кількох пов'язаних ринках товарів або послуг і сприяє отриманню максимальних конкурентних переваг. Одним із першочергових і перспективних за значимістю завдань, вирішення якого сприятиме підвищенню ефективності інституціональної системи аграрної економіки, є розвиток інституту кластеризації як: – неформальне партнерство – об'єднання виробників, переробників та агросервісних структур на території, що діє на основі договору про спільну діяльність (пакету двосторонніх договорів) без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів її учасників; – формальне партнерство – продуктове об'єднання підприємств на території з створенням юридичної особи асоціативного типу і з об'єднанням вкладів – асоціація, консорціум, об'єднання кооперативів тощо.

Для аграрного сектору економіки найбільш життєздатними будуть два типи кластерів: створені за територіальною ознакою (регіональні кластери) та за технологічним профілем (продуктові кластери). Регіональний кластер являє собою географічне об'єднання взаємозалежних підприємств та організацій на сільських територіях, які формують суміжні етапи виробничо-збутового процесу, та поєднує виробничу, переробну, соціально-побутову сфери. Для ефективного виконання своїх функцій він має складатися з ядра кластера (агровиробничі організації – організації збереження та переробки – організації з виробництва продуктів харчування – збутові організації – споживачі) та периферії, що формується навколо ядра кластера (інфраструктурні організації; асоційовані інституції: науково-дослідні організації, технопарки,



організації зі стандартизації, органи державної влади і місцевого самоврядування та громадські організації). Такий тип кластерів може (і повинен) виконувати не лише економічні, а й соціально-економічні функції облаштування сільських територій і поселень із сучасними агропромисловою, агросервісною, житловою та культурною зонами і відповідно потребує всесторонньої підтримки з боку сільських громад та сільської спільноти. Важливим етапом становлення регіонального кластера, з огляду на те, що його штучне створення є тривалим і ресурсомістким процесом, є ідентифікацію видів діяльності в регіоні, на базі яких формування кластера буде ефективним. Відповідно створенню регіонального кластера має передувати кропітка спільна робота агробізнесових структур, місцевих органів влади і громадськості в пошуку виробничих та організаційних інновацій, поєднання яких в один господарський механізм сприятиме підвищенню ефективності їх господарської діяльності, розвитку сільських територій та зростанню добробуту сільських громад.

Продуктовий тип кластера являє собою об'єднання підприємств і організацій з однаковим технологічним профілем і в своєму складі має подібне до попереднього кластера ядро та дещо іншу периферію, яка передусім відрізняється відсутністю територіального забарвлення і відповідно впливу органів місцевого самоврядування, ширшим спектром наукових установ, науково-дослідних організацій та посиленням державним контролем за дотриманням екологічних умов виробництва. Він може включати також банки та інші фінансові установи, страхові компанії, аграрні вищі й систему післявузівської підготовки та перепідготовки кадрів, у тому числі вищої кваліфікації (кандидатів і докторів наук), бібліотеки, наукові фонди тощо, а також іноземні та міжнародні установи, підприємства й організації і їх об'єднання, транснаціональні корпорації, насамперед у сфері та зоні їх спільних соціально-економічних інтересів.

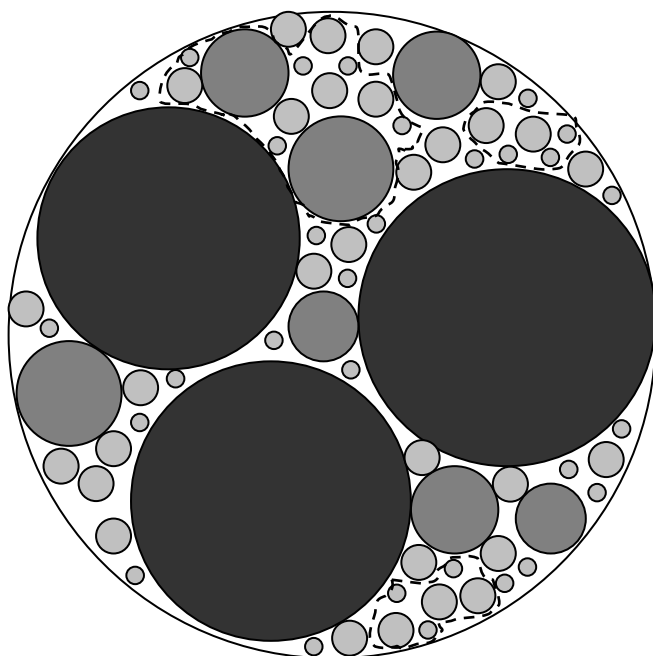
Продуктовий кластер – це не тільки концентрація різних агротехнічних новацій, а й певна конкурентна система спільного створення, володіння, користування, розпорядження, управління, поширення та експлуатації нових сортів насіння, порід тварин і технологій. Цей тип кластеризації доцільно здійснювати на основі спеціальних економічних агропромислових зон господарювання: індустріально-технічної, індустріально-продовольчої та

органічної, продукція виробництва яких в основному орієнтована на експорт. Такий підхід дає можливість поєднати переваги коопераційних процесів, пов'язаних із організаційно-економічними можливостями бізнесу, інноваційними досягненнями аграрної науки та фінансовими можливостями держави, суттєво підвищує рівень конкурентоспроможності аграрного виробництва та відкриває широкий простір для ефективного застосування різних інструментів діалогу між державою й бізнесом.

Однак на практиці процеси кластеризації набагато складніші і розманітніші, ніж у теоретичних розкладах, а ділові стосунки, що виникають між суб'єктами інтеграції, зазвичай мають складнішу структуру, ніж будь-яка інтеграція – потрібне співтовариство, єдине бачення, стратегія та спільні проекти. М. Портер наголошує також і на важливості інтуїції у формуванні кластерів, тобто на використанні ще й неформальних підходів у їх формуванні, що можуть суттєво змінити запропоновані моделі. Погоджуючись з цією думкою ми розуміємо, що будь-які організаційні технології, що застосовуються в аграрному секторі, не є самоціллю або метою, для суб'єктів господарювання – це спосіб закріпити існуючі й латентні конкурентні переваги та створити нові в умовах глобальних викликів. Досвід розвинутих країн світу свідчить про необхідність розвитку всіх форм агрогосподарювання, незалежно від їх розміру або форми власності, не порушуючи при цьому їх цінностей і не протиставляючи одну одній. Створені інституціональні умови в аграрному секторі економіки мають всебічно сприяти кооперації і взаємодоповнюваності форм функціонування суб'єктів агрогосподарювання задля можливості реалізації ними в перспективі специфічних умов і чинників інноваційного розвитку, налагоджуючи таким чином сумісне просування виробленої аграрної продукції продуктовим ланцюгом за мінімальної участі посередників.

На нашу думку, в аграрному секторі економіки мають співпрацювати всі типи організаційно-правових структур і створені на основі саморегулювання, кооперації, корпоратизації та кластеризації різні види їх об'єднань, у яких для кожної організаційно-правової форми знайдеться своє місце і свої функції як у традиційній агровиробничій діяльності, так і в інших

інноваційних або диверсифікаційних її видах (рис. 2.1). Сучасна стратегія ефективного розвитку вітчизняного аграрного сектору має будуватися на основі єдності економічних, соціальних і екологічних інтересів суспільства як цілісна система, що органічно поєднує різних за розмірами і формами суб'єктів агровиробничої діяльності. Інша річ, що така кількість організаційно-правових форм потребуватиме збільшення механізмів державного регулювання, особливо в розрізі диференціації розмірів та видів їх державного стимулювання.



ІІІІ - великі агропромислові об'єднання (вертикально інтегровані структури – агрокорпорації, агрохолдинги);

■ - агропромислові підприємства (господарчі об'єднання, кооперативи, приватно-арендні підприємства, і деякі фермерські господарства, створені як приватно-орендні підприємства на основі оренди землі і майна колишніх КСП);

■ - фермерські (селянські) господарства і їх корпоративні об'єднання; сімейні господарства (фермерські і особисті селянські господарства товарного та напівтоварного типів).

--- - продуктивний (територіальний) кластер.

**Рис. 2.1. Теоретична модель взаємодії суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки**

Водночас, аналіз чинного законодавства, яке регулює діяльність агровиробничих структур, засвідчує що воно не повною мірою відповідає навіть сучасному інституціональному середовищу аграрного сектору. Діючі законодавчі акти, що є формальною умовою для реєстрації та обліку суб'єктів господарювання, вже неадекватно відображають їх справжнє місце в економічній системі. Адже сільськогосподарські підприємства, що входять до складу агрокорпорацій, уже не є самостійними суб'єктами господарювання, певна кількість фермерських господарств функціонує не на сімейних засадах, а більша частина особистих селянських господарств займається комерційною діяльністю. Для подолання неузгодженостей, що виникли на сучасному етапі трансформації аграрного сектору на законодавчому рівні, потрібно інституціоналізувати нові форми об'єднань агрогосподарювання, прийнявши закон «Про аграрний устрій», у якому чітко класифікувати категорії, до яких будуть віднесені суб'єкти агропідприємницької діяльності, з метою вдосконалення державної аграрної політики та її диференціації відносно кожної з категорій.

Науково-технологічні інновації та агротехнічні інновації насамперед полягають у розвитку інноваційних агровиробничих технологій. У ринковій економіці головними інститутами інноваційної діяльності є:

- фірми, адже саме в них акумулюються мотивації та можливості (інтелектуальні, фінансові, ресурсні) для створення й упровадження інновацій;
- наукові організації, які розширюють наявні знання і на їх основі утворюють інноваційні розробки;
- держава, що всебічно стимулює і підтримує розвиток інноваційної діяльності.

Історична взаємодія цих інститутів породжує відповідні інституціональні умови, що характеризуються певним рядом прав, зобов'язань і обмежень, пов'язаних з управлінням, фінансами і зайнятістю. У кожний конкретний момент часу ці інституціональні умови визначають типи галузевих трансформацій, а отже, типи галузевих інновацій, які можуть відбуватися в економіці. Відповідно

до сучасних інституціональних умов інноваційний розвиток аграрного сектору насамперед пов'язується з розробленням і практичним застосуванням енерго- та ресурсозберігаючих технологій, інтенсифікацією аграрного виробництва на основі підвищення генетичного потенціалу сільськогосподарських рослин та тварин, використанням прогресивних методів селекції та екологічно безпечних і економічно доцільних технологій у виробництві харчових продуктів.

Ефективність діяльності харчової та переробної промисловості має особливе значення для всього аграрного сектору економіки, адже саме ці галузі, по-перше, відповідають за виготовлення кінцевого аграрного продукту, його властивості та конкурентоспроможність, а по-друге, саме вони являються містким ринком для сільськогосподарських продуктів, розширення якого приводить до поглиблення спеціалізації аграрного виробництва та підвищення його ефективності. Тому основною метою інноваційної діяльності підприємств харчової і переробної промисловості є використання та комерціалізація результатів наукових досліджень і розробок з метою вдосконалення технологій виробництва, оновлення та розширення номенклатури товарів із новими не тільки смаковими, а й оздоровчими властивостями та поліпшення їх якості.

Розвиток інноваційної діяльності в харчовій та переробній галузях має передусім бути пов'язаний зі створенням сучасних автоматизованих технологічних ліній і виробництв нового покоління з кращими економічними й енергетичними показниками, створення нових харчових технологій на основі біотехнологій, безвідходних технологій з повним циклом перероблення основної і побічної продукції, впровадження у виробництво сучасного фасувально-пакувального обладнання тощо. А, з огляду на те, що секторальний устрій аграрної сфери дає можливість отримати додаткові конкурентні переваги від об'єднання зусиль його галузей, пріоритетом аграрного сектору має бути орієнтація на експорт готових продуктів, а не лише сировини. В цьому сенсі показовою є ситуація в лісовій галузі, в якій всі роки незалежності України велика частина необробленого лісу-кругляку за «сірими» схемами експортувалася за кордон, а на внутрішньому ринку відповідно утворювався штучний дефіцит сировини, що не

давав можливості для розвитку вітчизняної деревообробної промисловості. Виправити цю ситуацію має прийнятий Верховною Радою Закон України від 09.04.2015 р. № 325-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаної з реалізацією та експортом лісоматеріалів» щодо заборони експорту лісоматеріалів у необробленому вигляді», який тимчасово на 10 років забороняє вивезення необробленого лісу з України.

Це перший інституціональний крок спрямований на стабілізацію та розвиток лісопереробної галузі, другим кроком має бути підтримка з боку держави деревообробної промисловості у вигляді прийняття Закону України «Про внесення змін до розділу XXI «Прикінцеві та перехідні положення» Митного кодексу України (щодо особливостей оподаткування ввізним митом деревообробного обладнання для відродження промислового виробництва)» проект якого наразі знаходиться на розгляді Верховної Ради України. Прийняття цього Закону разом із застосуванням норм попереднього має відродити деревообробну галузь України. Цей приклад варто поширити і на інші галузі аграрного сектору економіки і через стимулювання залучення інвестицій та інновацій у аграрне виробництво, сприяння експорту продукції з високою доданою вартістю, збільшення доходів до бюджетів всіх рівнів, створення додаткових робочих місць в регіонах (особливо у сільській місцевості), сприяти зростанню рівня конкурентоспроможності аграрного сектору економіки в цілому.

Інновації в провідній галузі аграрного сектору – сільському господарстві – мають свою специфіку і в першу чергу пов'язані з інтенсифікацією аграрного виробництва як процесу концентрації сукупних затрат живої та уречевленої праці на певну ділянку землі, що визначає доцільності вкладення і визначення оптимальних співвідношень між засобами виробництва та обсягом одержаної продукції. Вона тісно пов'язана з розвитком науково-технічного прогресу й цілеспрямовано здійснюється на основі широкого застосування наукових досягнень. Її послідовне здійснення торкається важливих аспектів аграрної теорії, що насамперед пов'язані із законом зменшення родючості ґрунтів та теорією й умовами утворення диференціальної земельної ренти, коли за однакового розміру кількох земельних ділянок і однакового рівня

виробничих витрат за їх обробітку одержання різної частки прибутку пояснюється різним рівнем родючості ґрунту на цих земельних ділянках, а також вигіднішим розміщенням окремих земель для реалізації продукції.

Слід зазначити, що методи інтенсифікації для України теж не нові, вони набули широкого теоретичного обґрунтування та практичного застосування в радянський період і в основному зводилися до максимальної концентрації матеріально-виробничих ресурсів та засобів на одиницю площі оброблюваних земель. Проте зводити сутність інтенсифікації сільськогосподарського виробництва до «концентрації» або «послідовної» затрати капіталу на тій самій земельній ділянці якнайменш некоректно. Вкладення капіталу – важливий, але лише один із факторів інтенсифікації. Головними факторами є якісні науково-технічні і соціально-економічні зміни – «підвищення напруженості», відповідно ефективності конкретних речових елементів цього капіталу, конкретних видів і всієї сукупності виробничих ресурсів.

Розуміючи, що процеси інтенсифікації аграрного виробництва пов'язані з інтенсивним упровадженням агрохімії і машинного виробництва, що призводить до зростання рівня токсикації ґрунтів і забруднення навколишнього середовища, сучасні технології інтенсифікації потрібно впроваджувати на основі широкого застосування природно-біологічних факторів з обмеженням (раціональним) використанням хімічних засобів підвищення родючості ґрунту й захисту рослин. З огляду на високий рівень витрат (матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інших) технології інтенсифікації будуть здебільшого доступні інноваційно спрямованим кластерним структурам і великим аграрним підприємствам індустріально-продовольчої та індустріально-технічної груп, що використовують переваги великотоварного виробництва. Особливо доречним використання технологій інтенсифікації буде для індустріально-технічного виробництва, до якого в багатьох випадках не висуваються жорсткі вимоги щодо використання хімічних засобів підвищення родючості ґрунтів і захисту рослин.

Для інших агрогосподарюючих суб'єктів аграрного сектору економіки найближчі перспективи полягають у виробництві альтернативних (відновлюваних) джерел енергії. Основне місце серед яких займає біоенергетика, що базується виключно на

використанні енергії біомаси – вуглецевмісних органічних речовин рослинного походження, що накопичуються живою речовиною завдяки фотосинтезу. Щороку на Землі в результаті процесів фотосинтезу утворюється близько 120 млрд т сухої органічної речовини (біомаси), що за показником енергетичності еквівалентно понад мільярд тонн сирої нафти.

З огляду на проблеми у сфері енергозабезпечення біоенергетика може розв'язати не тільки проблему підвищення конкурентоспроможності продукції аграрного сектору на внутрішньому та зовнішніх ринках, а й, зважаючи на те, що Україна задовольняє свої потреби в паливно-енергетичних ресурсах за рахунок власного їх видобутку менше ніж на 50 % і суттєво залежить від енергоресурсів Російської Федерації, яка використовує своє вигірне становище не лише в економічній, а й у політичній сфері, суттєво підвищити рівень енергетичної та політичної безпеки країни. Враховуючи нагальну потребу щодо забезпечення національної безпеки, біоенергетика мала б отримати всебічну підтримку на всіх рівнях державної влади та місцевого самоврядування, проте навіть на законодавчому рівні розвитку відновлюваних джерел енергії приділено недостатньо уваги і цільової державної програми розвитку альтернативної енергетики в Україні поки що не запроваджено.

До відновлюваних видів енергії, що можуть вироблятися в аграрному секторі, слід віднести: біогаз, біологічне паливо, генераторний газ, солом, брикети. Виробництво біогазу має стати диверсифікаційною формою виробництва у тваринництві. В Україні щорічно утворюється 52 млн т гною, з якого можна отримати 2207 млн м<sup>3</sup> біогазу, енергетичний потенціал якого дорівнює 1,59 млн т умовного палива. Використовуючи відходи ферм та птахофабрик, агровиробники можуть частково забезпечити себе енергетичними ресурсами, суттєво зменшивши собівартість власної продукції.

Використання біопалива (біодизель, біоетанол) вигідне як з економічного, так і екологічного погляду, адже виробляється воно із сировини, яка щорічно відновлюється, неотруйна, легко біологічно розкладається, різко знижує викиди шкідливих вихлопних газів. В Україні для виробництва біодизелю використовується переважно ріпак. За оцінками Мінагрополітики, потенційні можливості України у вирощуванні ріпаку становлять



орієнтовно

3 млн га за середньої врожайності 15–30 ц/га. На сьогодні вирощений в Україні ріпак в основному переробляється на зерно і реалізується за межами країни, оскільки виробничих потужностей і технологій для його переробки в країні немає. Однак зважаючи на те, що вартість біодизелю порівняно з ринковою ціною звичайного дизельного палива робить його не тільки екологічно, а й економічно вигідним (термін окупності заводів, за оцінками фахівців, становить близько трьох років), на наше переконання, кошти, які виділяються з бюджету на компенсацію здешевлення пального для сільськогосподарських товаровиробників, краще спрямувати на будівництво заводів з виробництва біопалива, забезпечивши тим самим у перспективі агровиробників дешевим та екологічно чистим паливом, бюджет – додатковими коштами, селян – робочими місцями, а сільські території – об'єктами виробничої та соціальної інфраструктури.

Якщо виробництво власного біодизелю – це перспективний напрям, що потребує суттєвих капіталовкладень, то виробництво біоетанолу (продукт біоконверсії вуглеводовмісної сировини з регламентованою кількістю супутніх та денатурувальних домішок) – це сьогодення аграрного сектору. За незначних фінансових ресурсів можна переобладнати працюючі не на повну потужність цукрові і спиртові заводи для вироблення біоетанолу. Більше того, єдина реальна можливість реанімації вітчизняної спиртової галузі – це розвиток виробництва біопалива. Адже на 2015 р. із 41 підприємства у складі «Укрспирту» працює всього п'ять спиртзаводів, які виробили в січні 300–400 тис. дал продукції. Обсяги експорту впали з 12 млн дал у 2006 р. до 200 тис. дал у 2014 р. Внутрішній ринок за останній рік скоротився на 25 %. Якщо в 2013 р. в середині країни було продано 22 млн дал харчового спирту, то в 2014 р. обсяг продукції впав до 14,5 млн. Водночас, за розрахунками О. Прутської та О. Теачук, при повному завантаженні всіх існуючих потужностей спиртових заводів щорічно можна виготовляти до 500 тис. т біопалива на рік, що становить понад 10 % високооктанових бензинів від загального споживання бензину в Україні.

Не слід забувати і про технології енергозабезпечення, засновані на використанні енергетичних культур (верба, тополя, міскантус, просо тощо). Ці культури можна вирощувати на

низькопродуктивних землях. Згідно з концепцією Біоенергетичної асоціації України загальна площа для вирощування енергетичних культур в Україні, може становити близько 200 тис. га у 2020 р. і до 1 млн га в 2030 р., що дасть можливість отримати врожай цих культур, еквівалентний 1 млн т умовного палива в 2020 р. і близько 5 млн т умовного палива в 2030 р.. Технології енергозабезпечення ґрунтуються також на використанні відходів лісництва. За даними департаменту сільського господарства і лісоматеріалів ООН, споживання енергії з деревини постійно зростає, у світі близько 47 % деревини використовується як паливо, адже вона не тільки дешева, а й екологічно чиста (зокрема, в Німеччині за останні роки використання дров зросло більш ніж на 18 %, у Швеції – на 12 %, у США біомаса деревини забезпечує 3,5 % енергоспоживання країни, тоді як атомні станції – 3,8 %.

Використання відновлюваних ресурсів біомаси окрім розв'язання основного завдання – зменшення залежності держави від імпорту енергоносіїв – сприятиме розв'язанню таких проблем як: стабілізація розвитку аграрного сектору економіки; створення практично необмеженого ринку збуту аграрної продукції; створення нових робочих місць у сільській місцевості; збільшення податків до бюджетів усіх рівнів; покращення екологічної ситуації тощо. До того ж, виробництво біопалива доступне не лише великим організаційно-правовим формам, а й малим суб'єктам аграрного господарювання. Незважаючи на більш високі витрати на виробництво біопалива на малих підприємствах витрати на біосировину та її перевезення набагато нижчі, ніж у великих, крім того, кормові відходи і шроти використовуються на місці й здешевлюють загальні витрати, тому виробництво біопалива на малих підприємствах має значні економічні та організаційні й соціальні переваги. Розвиток інноваційних технологій на основі використання поновлюваних джерел енергії створить інституціональні умови, які поступово налаштують усі складові економіки так, що «використання альтернативної енергетики стане «природним шляхом» для корисної, ефективної і результативної роботи й дасть можливість досягти вироблення в 2020 р. прогнозованих 5966 млн м<sup>3</sup> біогазу з гною та птишиного посліду, 33,6 млн м<sup>3</sup> газу – із соломи, 3,5 млн т біодизелю – з насіння ріпаку, 4,5 млн т біоетанолу – із зерна та інших видів сільськогосподарської продукції, в разі використання яких в

альтернативній енергетиці загальна економія може становити близько 147 млрд грн.

Водночас потрібно розуміти, що пріоритетний розвиток відновлюваних видів енергії гостро поставить питання необхідності збалансування харчових, сировинних та енергетичних потреб суспільства з виробничими можливостями аграрного сектору економіки й спонукатиме до застосування технологій інтенсивного виробництва культур, продукція яких не використовується з продовольчою метою та на корм, а підвищена інтенсифікація аграрного виробництва призведе до негативних змін у ланцюгах екосистем і біологічного кругообігу, погіршить стан довкілля та здоров'я людей. Крім того, інтенсифікація аграрного виробництва та застосування технологічних інновацій зменшують не тільки капіталовитрати, а й трудовитрати. Останні за рахунок широкого впровадження технічних засобів, з одного боку, позитивно впливають на розвиток сільських територій (адже для широкого застосування новітніх наукових розробок потрібні спеціалісти високої кваліфікації, закріплення яких на селі потребує створення відповідної соціальної інфраструктури), а з іншого – негативно (звільнені внаслідок скорочення робочих місць працівники змушені шукати роботу в містах, що призводить до вимирання сіл). Проте аграрний сектор тим і особливий, що на відміну від інших секторів економіки, споживачі його продукції особливо цінують ручну працю з виробництва екологічно чистих (органічних) продуктів харчування без використання хімічних речовин та новітніх технологій обробки. Поєднання високотехнологічного аграрного виробництва із екологічним виробництвом, заснованим на досить великому обсязі ручної праці, – шлях інноваційного розвитку аграрного виробництва і одночасного збереження сільського соціуму.

Отже, наступним пріоритетом розвитку аграрного виробництва є його екологізація та стимулювання до впровадження в агровиробничу діяльність агробіотехнологій та органічних і біодинамічних систем землеробства, які розглядаються як індикатори стійкості економічного розвитку з позицій накопичення екологічного боргу людини перед природною системою й одночасно перед майбутніми поколіннями. Вони широко використовуються в розвинутих країнах світу і становлять альтернативну систему аграрного господарювання. До таких

технологій належать біодинамічне землеробство (Biodynamic Agriculture); біоінтенсивне міні-землеробство (Biointensive Mini-Farming); органічне виробництво (Organic Agriculture або Organic Farming); технології використання ефективних мікроорганізмів або ЕМ-технології (Effective Microorganism Technologies); маловитратне стале землеробство (LISA – Low Input Sustainable Agriculture); точне землеробство (Precision Farming or Precision Agriculture) тощо. Однією з останніх інноваційних технологій, що спрямовує ґрунтоутворювальний процес у його природне становище та сприяє щорічному поповненню ґрунтів органічною речовиною і яка в розвинутих країнах світу вважається найбільш значущою революційною ресурсозберігальною розробкою в аграрному виробництві, є нульова технологія (No-Till). Вона передбачає нульовий обробіток ґрунту, а також біологічну фіксацію азоту та зменшення потреби у хімічних добривах, яка досягається вирощуванням бобових культур. В Аргентині й Бразилії, наприклад, нульовий обробіток ґрунту використовують на понад 40 млн га (майже 43 % орних земель), у США – на 25 млн га, в Австралії – близько 15 млн га.

Особливого розвитку агробіотехнології набули в країнах ЄС, де діє єдина нормативна база про органічне виробництво й маркування органічної сільськогосподарської продукції і продуктів харчування та здійснюється цілеспрямована практика державної фінансової підтримки національного органічного руху. Лише на 2007–2009 рр. Євросоюзом було заплановане виділення 12 млн євро (у тому числі половину суми – за рахунок бюджету ЄС) на стимулювання розвитку органічного виробництва і ринку в низці своїх країн. Виробники ж органічної продукції найближчого нашого сусіда Польщі отримують державну допомогу одразу за кількома напрямками:

- дотується участь фермерів у системах контролю якості харчових продуктів, які за допомогою постійного моніторингу держорганів перевіряють відповідність продукції стандартам ЄС. Участь у Програмі контролю якості приносить фермеру дохід у розмірі 255 євро на рік;

- допомога виділяється на рекламну та інформаційну діяльність. Передбачена компенсація до 70 % витрат на рекламу й поширення інформації щодо органічної продукції;

– компенсуються витрати, пов'язані з переходом від звичайного методу ведення господарства до органічного.

При цьому максимальне дотування під час перехідного періоду, яке сягає 461 євро за 1 га на рік, отримують садоводи Польщі. Найменша сума дотацій (66 євро за 1 га на рік) передбачена для багаторічних пасовищ великої площі, сертифікованих як органічні. Залежно від типу господарства і його спеціалізації пряме дотування господарств, що займаються виробництвом органічної продукції, становить у середньому 240 євро за 1 га на рік.

Аналіз ринку органічної продукції за останнє десятиріччя свідчить про його постійне збільшення. У 2004 р. світовий ринок органічної продукції оцінювався у 25 млрд дол. США, у 2006 р. – 30, у 2009 р. – 55, а в 2015 р. близько 95 млрд дол. Обсяг національного ринку органічної продукції у 2009 р. становив 1,2 млн євро, 2010 р. сягнув позначки 2,4 млн євро, 2011 р. цей показник зріс до 5,1 млн євро, 2012 році – до 7,9 млн євро, 2013 р. – до 12,2 млн євро, а у 2014 р. – до 14,5 млн євро. Порівняння показників ємності ринків органічної продукції свідчить про великий потенціал національного ринку, а з огляду на сприятливі кліматичні умови України, наявність достатньої кількості робочої сили, її бажання працювати та обмежені фінансові можливості малих організаційно-правових форм аграрного господарювання у використанні сучасних технологій, органічне виробництво є чи не єдиним інноваційним шляхом розвитку цих структур і можливістю підвищити свої конкурентні позиції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

І хоча підвищення екологічної свідомості та вимог до якості продуктів харчування – здебільшого прерогатива економічно забезпеченого суспільства в Україні близько 5 % населення мають фінансову спроможність і бажання споживати органічну продукцію, а обсяги органічної продукції, що реалізується на європейському ринку, обмежуються хіба що відсутністю національної системи сертифікації органічного виробництва і необхідністю її проходження в міжнародних сертифікаційних структурах.

Зрозуміло, що економічна продуктивність органічного виробництва суттєво поступається і традиційному, особливо інтенсивному виробництву, проте за досить високої ціни на

органічну продукцію (в органічних продуктів відхилення від середньої ціни реалізації традиційних продуктів сягає значних величин – 2,6–6,4 рази) фермерські господарства та господарства населення зможуть не лише забезпечити ефективну виробничу діяльність і бути конкурентоспроможними у своєму сегменті агропродукції, а й виконуватимуть інші функції аграрного сектору, що стосуються розвитку сільських територій, відтворення людських ресурсів, екологізації аграрного господарства та збереження національної автентичності. Зростання органічного виробництва завдяки високому рівню трудомісткості може позитивно вплинути на розв'язання проблеми зайнятості сільського населення, сприяти збереженню традиційних для конкретної сільської місцевості знань ведення аграрного виробництва.

Розв'язання визначених завдань потребує створення ефективної законодавчої бази європейського рівня, науково-технічних умов для забезпечення рівних можливостей функціонування суб'єктів господарювання органічного напрямку та фінансових і організаційних механізмів, що сприяють розвитку ринку органічних продуктів в Україні. Проте, нинішній розвиток органічного виробництва регулюється лише кількома нормативними актами і не повною мірою відповідає потребам виробників органічної продукції. Подальше узгодження законодавчої та нормативно-правової бази має розвиватися в напрямі гармонізації всієї системи органічного виробництва до вимог європейських і міжнародних стандартів, створення інституціональних умов для дбайливого ставлення до здоров'я громадян та навколишнього середовища. З великою вірогідністю можна прогнозувати, що розв'язання визначених проблем разом із підвищенням рівня життя населення України збільшить як пропозицію, так і попит на органічну продукцію. Це стимулює малі організаційно-правові форми, зайняті в органічному виробництві, до кооперації з метою вдосконалення маркетингової та збутової діяльності у великі аграрні об'єднання з органічного виробництва (підтверджується досвідом розвинутих країн, де створюються асоціації відповідальних виробників і споживачів аграрної продукції, виробленої за органічними технологіями без шкоди для навколишнього середовища) та до створення в кожному регіоні країни економіко-екологічних зон із спеціальним режимом

інвестування, в яких будуть використовувати новітні технології, функціонувати науково-технічні парки, а економічне стимулювання раціонального використання й охорони земель здійснюватиметься відповідно до принципів сталого землекористування.

Іншою інноваційною технологією для малих організаційно-правових форм аграрного господарювання, яка, до речі, може стати диверсифікаційним видом агровиробничої діяльності, що підвищить зайнятість членів домогосподарств та їхні доходи, поліпшить облаштування сільських територій, є сільський або зелений туризм. У ньому вибір конкретного туристичного продукту більшою мірою обумовлюється екологізацією людської свідомості, а стан довкілля та природоохоронна політика відповідно обумовлюють можливості здійснення рекреаційної діяльності. Темпи розвитку сільського туризму за оцінкою ВТО варіюються від 10 до 31 % на рік, а його частка в доходах від міжнародного туризму сягає 10–15 %. Український ринок потенційно здатний прийняти і розмістити на селі до 150 тис. зелених туристів на рік.

Головним суб'єктом в організації сільського зеленого туризму є домогосподарство, яке часто не тільки надає туристам своє житло, забезпечує харчуванням і побутовими зручностями, а й пропонує комплекс додаткового обслуговування: збирання ягід і грибів, риболовлю, знайомство із сільським способом життя та народними ремеслами, організація екскурсій по прилеглій місцевості та цікавих місцях. Не менше можливостей зеленого туризму у сільськогосподарських підприємств, у власності яких є будинки відпочинку, їдальні тощо. Їхнє оновлення дасть змогу використовувати наявні об'єкти у сфері відпочинку та туризму, забезпечить додаткові доходи, сприятиме підвищенню привабливості сільських територій і розвитку альтернативних видів зайнятості. Сільський туризм це не лише комплекс чинників, що сприятливо впливають на людину (оздоровчий, естетичний, пізнавальний тощо), а й виробнича технологія стійкого економічного розвитку, що передбачає системну реалізацію на практиці концепцій паритетності та багатофункціональності аграрного сектору, якісне поліпшення сільського способу життя, збереження традиційного укладу, відновлення призабутих народних ремесел, обрядів і традицій. З одного боку, це вид

розширення несіельськогосподарської діяльності у сільській місцевості, а з іншого – розширення традиційної сфери послуг, зокрема торгівлі, громадського харчування. Як вид агровиробничої діяльності він пов'язаний із певною особливістю, що може допомогти фермерам і господарствам населення зрівняти свої конкурентні можливості з великими агровиробничими структурами. Якщо останні мають переваги за рахунок експорту товарів до споживача, то сільський туризм передбачає прибуття споживача до місця вироблення товарів і послуг, відповідно суб'єкти господарювання, які займаються сільським туризмом за рахунок нульових транспортних витрат, отримуватимуть додатковий прибуток. Розвиток сільського туризму сприятиме розв'язанню основних соціально-економічних проблем села: забезпечення зайнятості сільського населення, передусім жінок і пенсіонерів; зростання доходів та підвищенню життєвого рівня сільських жителів за відносно невеликих фінансових витрат; поліпшення благоустрою садиб і сіл, розвиток інженерної та соціальної інфраструктури; стимулювання охорони місцевих пам'яток, збереження місцевих звичаїв, фольклору, народних промислів; підвищення культурно-освітнього рівня сільського населення.

Зазначимо, що країни ЄС для облаштування сільських територій у межах фермерських господарств, розширення сфер сільськогосподарської діяльності, підвищення ефективної зайнятості членів цих господарств широко впроваджують програми підтримки розвитку аграрного туризму. До речі, видатки заходів державної підтримки сільського туризму за класифікацією СОТ належать до «зеленої скриньки», тобто до тих, що стимулюють розвиток, а відповідно не обмежуються. Проте в Україні ні державної підтримки, ні навіть державних програм розвитку цього напрямку агрогосподарської діяльності не передбачено. Окремі аспекти діяльності сільськогосподарського зеленого туризму регулюються Законом України «Про туризм» № 324/95 від 15.10.1998 р., та Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку надання послуг з тимчасового розміщення (проживання)» № 297 від 15.03.2006 р. До розгляду ж прийнятого за основу – в першому читанні – проекту закону «Про сільський та сільський зелений туризм» (Постанова Верховної Ради № 2179 від 16.11.2004 р.), український



парламент далі не повертався. У Верховній Раді були також зареєстровані законопроекти «Про сільський туризм» № 0920 від 25.06.2006 р. та «Про сільський зелений туризм» № 3467 від 12.04.2007 р. Однак восени 2007 р. вони були зняті з розгляду і наразі у Верховній Раді немає жодного спеціального законопроекту про сільський зелений туризм.

Єдиною дієвою організацією, що опікується проблемами сільського туризму в Україні і популяризує його, є Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму. Вона має свої представництва в усіх областях України і займається організаційною, інформаційною та видавничою діяльністю. Однак її зусиль явно недостатньо, і сучасний стан сфери сільського зеленого туризму має суттєві недоліки. Утім, незважаючи на існуючі проблеми, що перешкоджають розвитку сільського туризму, вже саме облаштування території, створення на землях населених пунктів рекреаційних ділянок, зон відпочинку, охоронно-заповідного фонду є підставою для створення в сільських населених пунктах локальних агросоціальних систем, найважливішим завданням яких є збалансування охорони земель і природного середовища населеного пункту зі створенням сприятливих умов (у тому числі й економічних) для проживання населення. Соціально-економічною особливістю таких локальних агросоціальних систем є те, що вони функціонують як єдина система – соціальна (стосується життєдіяльності населення) і природна (значна частина видів життєдіяльності пов'язана із землею, ґрунтовим покривом, видами їх використання).

Фінансово-економічні інновації насамперед пов'язані із впровадженням нових механізмів фінансового забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору економіки. Як правило, інституціональні моделі фінансування інноваційного розвитку адаптовані до економічних систем, що сформовані в суспільстві. Модель «держава-інвестор» краще вписується в інституціональну систему, де суто ринкові відносини не відіграють переважної ролі, а «держава-регулятор» характерна для економіки, де суттєвий вплив мають ринкові відносини і приватна власність. Перевага першої моделі полягає в можливості централізовано спрямовувати ресурси у пріоритетні галузі інвестування й уникати циклічних коливань. Водночас її основною проблемою є слабка мотивація потенційних новаторів, а також високий ризик корупції та

можливість розкрадання державних інвестицій на місцевих рівнях. Перевагами другої моделі є висока інвестиційна активність ринкових суб'єктів і в зв'язку з цим більш висока швидкість технологічного оновлення виробництва. Її недоліками у сфері фінансування реального сектору є ризики циклічності і наддування «фінансових бульбашок».

Для України та її економіки, яка перебуває в процесі трансформації, більш доцільним буде раціональне поєднання обох визначених моделей, коли зниження ризиків застосування інституціональної моделі «держава-регулятор» досягається включенням елементів моделі «держава-інвестор», і навпаки. Стосовно ж джерел формування фінансових ресурсів інноваційного розвитку аграрного сектору, то у найзагальнішому вигляді з позиції суб'єкта господарювання їх можна розділити на зовнішні і внутрішні. Якщо до останніх належать в основному власні кошти організації, то зовнішнє фінансування інноваційної діяльності в сучасних економічних системах складніше і відбувається або за рахунок державного (централізованого чи місцевого) фінансування інноваційного розвитку, або за рахунок залучення позабюджетних ресурсів, а саме коштів інвестиційних фондів; вітчизняних або іноземних інвесторів, банків та інших кредитних організацій, пенсійних фондів, страхових компаній тощо.

Власний капітал є основою інноваційного розвитку, в індустріально розвинутих країнах на його частку припадає близько 70 % вартості всіх інвестицій. Однак він завжди обмежений, а розмір реінвестованої частини прибутку цілком залежить від бажання власників капіталу та інвестиційного клімату країни, в якій працює капітал. Як зазначає М. Олсон, проблема країн, які перебувають у трансформаційній фазі, саме в тому й полягає, що капітал часто залишає автократичні або нестабільні демократичні суспільства, які впадають в автократію (хоча капітал у таких суспільствах відносно дефіцитний і повинен приносити високу прибутковість), і переходить в країни зі стійкою демократією (при тому, що капіталу в них порівняно достатньо і він не дає високої прибутковості). Тому першочерговим завданням для будь-якого суб'єкта інноваційної діяльності, й особливо аграрної сфери, з її циклічністю виробництва, є залучення зовнішніх засобів на прийнятних умовах.

Одним із зовнішніх засобів інвестування інноваційної діяльності акціонерних підприємств, що за своєю фінансово-правовою природою займає проміжне положення між зовнішніми і внутрішніми джерелами фінансування, є емісія цінних паперів, яка являє собою для агроформувань акціонерного типу певну форму гібридного фінансування – самофінансування із залученням зовнішніх ресурсів фінансового ринку. Публічний випуск (емісія) акцій і подальший вихід підприємства на ринок цінних паперів надають інноваційному підприємству можливість залучити досить великий обсяг фінансових ресурсів. Проте на цей час для ефективної діяльності на фондових ринках у підприємства має бути сформований певний позитивний економічний імідж (наявність істотних активів і сприятлива фінансова історія).

Зростання капіталізації українських агрохолдингів у сучасних умовах є результатом активізації діяльності таких утворень на фондових ринках і в основному на зарубіжних (більшість акцій українських агрохолдингів розміщені на Лондонській, Франкфуртській, Варшавській і Парижській біржах), таблиця 2.3.

*Таблиця 2.3*

**Котирування українських аграрних компаній на світових біржах, 2016 р.**

| Компанія                            | Біржа   | Валюта | Ціна<br>купівлі | Ціна<br>продажу | Ринкова<br>капіталізація,<br>млн \$ | Зміна з<br>початку<br>року, % |
|-------------------------------------|---------|--------|-----------------|-----------------|-------------------------------------|-------------------------------|
| Кернел Холдинг                      | Варшава | PLN    | 49,52           | 49,80           | 993                                 | 3,5%                          |
| Миронівський<br>хлібопродукт        | Лондон  | USD    | 9,01            | 9,49            | 972                                 | -1,1%                         |
| Астарта Холдинг                     | Варшава | PLN    | 45,60           | 46,00           | 285                                 | 32,2%                         |
| Ovostar Union                       | Варшава | PLN    | 95,02           | 96,00           | 143                                 | 32,0%                         |
| Avangardco                          | Лондон  | USD    | 0,91            | 0,95            | 58                                  | -55,6%                        |
| Індустріальна мо-<br>лочна компанія | Варшава | PLN    | 6,94            | 7,00            | 55                                  | 23,8%                         |
| Мілкленд                            | Варшава | PLN    | 1,50            | 1,54            | 12                                  | 4,1%                          |
| Агротон                             | Варшава | PLN    | 1,08            | 1,14            | 6                                   | -7,3%                         |
| Агроліга                            | Варшава | PLN    | 14,33           | 15,06           | 6                                   | 67,4%                         |
| KSG Agro                            | Варшава | PLN    | 1,43            | 1,49            | 6                                   | 33,0%                         |
| Укрпродукт                          | Лондон  | GBP    | 3,56            | 4,00            | 2                                   | -48,3%                        |

*Джерело:* Украинский Аграрный Индекс: котировки украинских аграрных компаний на мировых биржах 16.06.2016: [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://agroconf.org/content/kapitalizaciya-ukrainskih-agrarnyh-kompaniy-na-16062016>, вільний. – Назва з екрану.

З огляду на існуючі тенденції слід константувати, що Україна знову втрачає одну з найкращих можливостей розвинути свій фондовий ринок, а що найголовніше, дати нагоду українцям отримати акції в такому стратегічно важливому секторі як сільське господарство, де працює понад 20 % населення. Тому нагальним питанням розвитку аграрного сектору економіки країни є розширення та вдосконалення діяльності вітчизняного фондового ринку.

Слід зазначити, що кожна країна по-своєму вирішує, за якими принципами формується її фондовий ринок, проте на практиці існує два концептуальні підходи до його формування. За першим, наголос робиться на банківській системі, яка володіє цінними паперами і контролює торгівлю ними (Німеччина, Японія). Другий підхід акцентує увагу на залученні населення до інвестування накопичених коштів безпосередньо на фондовому ринку – «ринок капіталу з широкою участю» (США, Великобританія). Такі фондові ринки забезпечують більший доступ до інвестування, сприяють більшому фінансовому новаторству. На відміну від них, перші передбачають універсальність банків, високий ступінь контролю з їхнього боку над бізнесом і більшу консервативність.

Варто зауважити, що так само, як не існує єдиної моделі розвитку ринкової економіки, так не немає і єдиної загальноприйнятої схеми інвестування економіки, застосування якої було б однаковою мірою успішним для всіх країн світу. Так, приватні інвестори можуть бути представлені як інституціональними інвесторами (інвестиційними фондами, недержавними пенсійними фондами, страховими компаніями), так і окремими приватними інвесторами. Проте в реаліях сьогодення України, коли діяльність недержавних пенсійних фондів та страхових компаній як інституціональних інвесторів недосконала і сумнівна, ефективнішим інструментом залучення коштів в аграрний сектор є створення спеціалізованих інвестиційних фондів, за допомогою яких агровиробники отримали б додаткові кошти, а населення країни мало нагоду отримати дохід від акцій. На наш погляд, для інноваційного розвитку аграрного сектору економіки на основі Закону України «Про інститути спільного інвестування» № 5080-VI від 05.07.2012 р. доцільно формувати систему інвестиційних фондів з акціонерного інвестиційного фонду нерухомості, акціонерного інвестиційного фонду облігацій,

акціонерного фонду змішаних інвестицій, пайового інвестиційного фонду венчурних інвестицій тощо із широким залученням до них інвестиційних ресурсів населення країни.

За такого підходу і за впровадження спеціальних державних програм підтримки діяльності та розвитку фондового ринку, які необхідно спрямувати на створення інститутів спільного інвестування, розвиток недержавних пенсійних фондів, страхових компаній; формування ефективної системи захисту прав та інтересів вітчизняних і іноземних інвесторів; гармонізацію політики держави на фондовому ринку з іншими політичними сферами, може утворитися оптимальне поєднання різних підсистем регулювання ринкового механізму та фондового ринку, що зможе забезпечити прискорення розвитку аграрного сектору економіки, а в подальшому й економіки України в цілому. Проте слід зазначити, що для вітчизняної економіки, з переважаючим розвитком банківської сфери, високим ступенем концентрації власності та невисоким рівнем довіри населення до інвестиційних фондів, все ж таки більш характерні риси континентально-європейської моделі, коли основним інвестором економіки є банківська система.

Ми більше уваги приділимо механізмам підвищення ефективності кредитування суб'єктів агрогосподарювання. Проблема банківського кредитування аграрного сектору криється як у проблемних і сумнівних кредитах, незадовільному фінансовому стані частини фінансових установ та неплатоспроможності позичальників, так і у відсутності специфічних знань й навичок стосовно аграрного виробництва та інформаційній асиметрії, що виникає і внаслідок неякісного інформаційного продукту рейтингових агентств і внаслідок неправдивої інформації самих суб'єктів аграрного господарювання. Усе це дає привід вести дискусію стосовно можливості (або навіть необхідності) створення спеціалізованих аграрних банків, які будуть монопольно обслуговувати аграрні підприємства. Наразі європейський досвід свідчить, що найбільшими перевагами спеціалізованих сільськогосподарських кредитних організацій є зменшення операційних та трансакційних витрат на моніторинг і контроль за рахунок спеціальних знань їх менеджменту відповідної сільськогосподарської діяльності. Спеціалізація знань знижує асиметричні проблеми інформації, а

разом з ними – і ризики, тим самим покращуючи умови кредитування сільського господарства. Основним недоліком цих установ є більш високий ризик кредитного портфеля, який завдяки спеціалізації автоматично підвищується разом із зростанням ризиків, притаманних сектору. Однак, на нашу думку, обмежені можливості обсягів кредитних ресурсів і диверсифікації кредитного портфеля та здебільшого сезонний попит на фінансові ресурси з боку агровиробників суттєво перевищують вигоди від зменшення трансакційних витрат і можуть стати причиною швидкого банкрутства таких банків. До того ж не зайвим буде згадати і про негативний досвід функціонування АКАПБ «Україна». Тому наявність відповідних проблем повинна спонукати передусім до пошуку нових фінансових інструментів, здатних покращити фінансове забезпечення аграрної сфери.

Одним із таких інструментів може бути оптимальний контракт С. Чанга, за яким покращення кредитних умов позичальника відповідає рівню вірогідності забезпечення від втрат кредитора, тобто контракт, що вирівнює інтереси позичальника і кредитора та мінімізує агентські витрати. Йдеться про забезпечення контракту в ролі якого виступає застава, як правовий інститут, рівень розвитку якого залежить від загального стану інституціонального устрою даної країни. За даними Світового банку, ефективний механізм застави дозволяє збільшити суму позики в 9 разів, термін позики – в 11 разів та наполовину зменшити відсоткову ставку кредиту. Проте, за аналізом фахівців для країн, що знаходяться у стадії трансформації до ринкових умов господарювання, набір активів, які знаходяться в господарському обороті і можуть бути використані як застава гарантії повернення отриманих фінансових ресурсів, досить обмежений.

У сучасних інституціональних умовах України можливості залучення підприємствами аграрного сектору банківських кредитів суттєво обмежені як низьким рівнем рентабельності та тривалим терміном окупності капіталу позичальників, так і відсутністю в них реальної ліквідної застави. Аграрним підприємствам бракує ліквідного забезпечення кредитів, оскільки у загальній вартості їх майна понад 3/4 складають необоротні активи, переважну частку яких становлять основні засоби, які через високий рівень (70–80 %) зносу та моральну застарілість є неліквідними.

За високого рівня корупції і слабого захисту прав кредиторів в Україні, кредитні установи, враховуючи ризики аграрного виробництва, надаючи кредити навіть на невеликі терміни, вимагатимуть якіснішого заставного забезпечення або державної гарантії. Тому реальним механізмом збільшення фінансових ресурсів аграрних підприємств на вигідних для них умовах, з одного боку, та гарантом повернення коштів для кредитних установ – з іншого, є іпотечно-заставне кредитування.

Аргументом на користь застави землі як джерела фінансового забезпечення економічного зростання сільського господарства є те, що у світовій практиці обсяг кредитів під заставу землі становить 95 % від інвестиційного ресурсу фермерів, і лише 5 % – це кошти від продажу земельних ділянок. При цьому заставлена земельна ділянка залишається в користуванні заставодавця, який продовжує свою діяльність.

Упровадження інституту іпотеки земель сільськогосподарського призначення потребує встановлення ефективної, відносно недорогої в розумних межах спрощеної державної системи реєстрації (в тому числі і формування державного реєстру речових прав на нерухоме майно в частині похідних прав на землі с.-г. призначення) для забезпечення чіткого визначення механізмів і процедур щодо неможливості повторної застави земель та іншої нерухомості, формування необхідної інформаційної бази обігу ресурсів на ринку землі, моніторингу ціно-утворення у країні та по регіонах. А з урахуванням зарубіжного досвіду сукупність інституціонального забезпечення іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки доцільно диференціювати за такими сегментами: кадастрово-реєстраційна сукупність; інституції іпотечного кредитування (банки, гарантійні фірми, оцінювачі, іпотечні установи другого рівня, страхові організації, нотаріальні установи, бюро кредитних історій тощо); інституції ринку цінних паперів (біржі та позабіржові інституції); ринок нерухомого майна, зокрема земельних ділянок.

Для ефективного функціонування іпотечно-заставної системи з урахуванням особливості землі як національного надбання в аграрному секторі економіки на законодавчому рівні необхідно послідовно керуватись підпорядкованими принципами: збереження і примноження родючості земель; захисту довкілля як середовища життєдіяльності української нації; економічної

ефективності та соціальної справедливості у землеволодінні та землекористуванні.

Альтернативною формою залучення матеріально-технічних та фінансових ресурсів у борг, під заставу майбутнього урожаю, яка випробувана 10-річним досвідом застосування в Бразилії та з 2014 р. запроваджується в Україні, є фінансування аграрного сектору через аграрні розписки.

Згідно із Законом України «Про аграрні розписки» від 04.07.2013 р. № 406-VII – «аграрна розписка – це товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах». За великим рахунком ідеться про борговий цінний папір, який просто і швидко оформлюється (без процедур перевірки фінансового стану) і добре захищений законом (борг стягнути можна без суду) та являє собою компроміс між агровиробниками і постачальниками матеріально-технічних засобів. Перші зводять до мінімуму вплив цін на сільгосппродукцію та валютних ризиків, бо обсяг сільгоспкультур, який має бути сплачений постачальникові, фіксований. Другі завдяки оформленню аграрної розписки на сільгосппродукцію зменшують ризик несплати за поставлені в борг товари. Введення такого інструменту може суттєво збільшити обсяги інвестицій в аграрний сектор України, особливо для середнього та малого аграрного бізнесу. Проте для пришвидшення повноцінного функціонування аграрних розписок в Україні потрібно як удосконалення законодавства у сфері реєстру аграрних розписок та захисту прав інвесторів (мається на увазі швидкість прийняття судового рішення у разі невиконання зобов'язань за аграрною розпискою), так і клопітлива роз'яснювальна та консультаційна робота щодо розуміння принципів роботи цього інструменту.

Іншим фінансовим інструментом здатним покращити фінансове забезпечення аграрного сектору і не тільки його виробничої, а й соціальної складової може виступити кредитна кооперація. Вона на відміну від звичних форм кредитних установ, основною метою яких є максимізація прибутку, спрямована на розв'язання найважливішого соціального питання – зменшення рівня бідності на селі. Унікальність кредитної кооперації полягає в тому, що селянин, беручи в ній участь, одночасно виступає і власником, і користувачем фінансових ресурсів. Адже кредитний кооператив обслуговує тільки потреби своїх членів-



клієнтів і діє виключно в їх інтересах. В цьому сенсі кредитну кооперацію потрібно розглядати не лише як елемент кредитних відносин, а й як важливу ланку мережі кооперативних взаємозв'язків на сільських територіях. Оскільки рівень персоніфікованої довіри у системі кредитної кооперації є на порядок вищим, ніж за звичайних суто комерційних фінансово-кредитних відносинах, що особливо важливо при виділенні фінансових ресурсів для здійснення ризикованих інноваційних проєктів. Так, досвід країн ЄС показує, що кредитна кооперація є одним з найпотужніших мультиплікаторів регіонального економічного і соціального зростання, каталізатором конкурентоспроможності економіки на інноваційній основі, а також важливим джерелом фінансування малого і середнього бізнесу, який часто виступає генератором інноваційного процесу. Тільки в країнах ЄС членами кооперативних банків є 50 млн осіб. У Франції та Австрії 46 % загального обсягу кредитів малого та середнього бізнесу забезпечується саме завдяки функціонуванню системи кооперативних банків. У Німеччині та Італії кожен четвертий кредит видається кооперативними банками. В Польщі частка кредитної кооперації становить 13 %».

На відміну від країн ЄС, в Україні кредитна кооперація обмежена кредитними спілками, що не об'єднані ні в кооперативні банки ні в будь-яку іншу організаційну форму і які, внаслідок недосконалості чинного законодавства, що необґрунтовано обмежує види діяльності кредитних спілок залученням депозитів і наданням кредитів фізичним особам, майже не надають послуги агровиробникам. Водночас значущість кредитної кооперації як складової фінансового механізму інноваційного розвитку аграрного сектору економіки та розвитку сільських територій України визначається також тим, що для нашої держави цей інструмент кредитування є традиційно вагомим. Кредитна кооперація була типовою для західноукраїнської кооперації ще з часів австро-угорського періоду. Фактично до самого початку колективізації кредитні кооперативи відігравали ключову роль у фінансовому забезпеченні дрібних агровиробників, у тому числі для закупівлі нових технічних засобів, добрив, здійснення інших витрат, які можна трактувати як видатки, пов'язані з інноваціями. При цьому попит населення, зокрема селянства, на кооперативні кредити зумовлювався тим, що останні захищали селянські господарства від лихварства, і це стимулювало збільшення вкладів

сільського населення в кредитні спілки. Тому для вітчизняного аграрного сектору, з погляду доступу дрібних агровиробників до фінансово-кредитних ресурсів, важливо, щоб процеси кредитної кооперації набували розвитку, через створення за державної підтримки системи сільської кредитної кооперації, яка має будуватися на декількох рівнях:

1) базовому рівні – сільські кооперативні каси, кредитні спілки та кредитні кооперативи, що діють у сільських населених пунктах та у районних центрах, членами яких є безпосередньо агрогосподарюючі суб'єкти та мешканці цієї територіальної одиниці.

2) регіональному рівні – кооперативні банки, що являють собою традиційні банківські установи з повноцінним переліком послуг, власниками і клієнтами яких є кредитні кооперативи і спілки.

3) національному рівні – центральний кооперативний банк, який об'єднує обласні кооперативні банки, а також кредитні кооперативи і спілки, що працюють з аграрним сектором.

Саме за такої логіки була побудована Концепція розвитку кредитної кооперації, затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 07.06.2006 р. № 321-р, однак на практиці її положення щодо створення та функціонування елементів системи кредитної кооперації не були реалізовані. Крім того незадовільний стан корпоративного управління в кредитних спілках, відсутність чітко регламентованих законодавством механізмів підтримки їх ліквідності та фінансового оздоровлення, недостатність гарантій захисту прав членів кредитних спілок та гарантування їх внесків підривають довіру до кредитних спілок і спонукають до удосконалення системи державного регулювання і нагляду за діяльністю кредитних спілок. Вдосконалити законодавство з регулювання і нагляду за діяльністю кредитних спілок покликаний проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування та розвитку національної системи кредитної кооперації». Відмічаючи позитивні механізми запропонованого нормативно-правового акту, що спрямовані на усунення недоліків чинного законодавства, пов'язаних із можливістю організації «псевдо кредитних» спілок, шляхом визначення основною ознакою членства в кредитній спілці територіальну ознаку та підвищення вимог до ліцензування

діяльності кредитних спілок, слід відмітити і низку концептуальних протиріч які не забезпечують реального вирішення проблем та не утворюють належних передумов для подальшого стабільного розвитку національного кредитно-кооперативного руху, а саме:

- надмірну зарегульованість кредитно-кооперативної діяльності, що підриває основи кооперативного руху, які побудовані на демократичних цінностях вільної особистості;

- встановлення особливих вимог уповноваженим органом щодо додаткової незалежної оцінки майна та майнових прав за рахунок кредитних спілок та вимог до аудиторських фірм (аудиторів як фізичних осіб – підприємців), які мають право здійснювати аудит кредитних спілок, що може спричинити надмірний адміністративний та фінансовий тиск на кредитні спілки. В цьому сенсі бажаним була б розробка та впровадження єдиної методики проведення аудиторських перевірок у кредитних спілках;

- обов’язкову участь кредитних спілок у системі гарантування внесків (вкладів) членів кредитних спілок, що тягне за собою чимале фінансове навантаження непосильне для невеликих спілок, особливо тих що розташовані у сільській місцевості і на практиці призведе до їх ліквідації або вимушеного перетворення у відокремлені підрозділи крупних кредитних спілок. Враховуючи сучасний досвід ліквідації порівняно небідних банків, за яким Фонд гарантування вкладів (ФГВ) нічого не може гарантувати більшості вкладників, можливим рішенням проблеми гарантування внесків є страхування депозитних вкладів членів кредитних спілок і відношення інших вкладів до ризику самих вкладників. За такого підходу до діяльності кредитних спілок, вони будуть спроможні внести реальний вклад у вирішення питань розвитку вітчизняного аграрного виробництва, створення додаткових робочих місць та формування соціально-побутової інфраструктури в сільській місцевості.

Отже, конкурентоспроможність підприємств аграрного сектору економіки значною мірою залежатиме від організаційних інновацій, пов’язаних із розвитком локальних інноваційних систем (територіальних та продуктових кластерів) і кооперації, яка допоможе товаровиробникам протистояти посередницькому

бізнесу, отримати ефект не тільки від виробництва, а й від його обслуговування, переробки та збуту продукції. Агротехнічні, агротехнологічні та агроекологічні інновації в сучасних умовах насамперед асоціюються із розробленням і практичним застосуванням енерго- та ресурсозберігаючих технологій, інтенсифікацією аграрного виробництва та використанням екологічно безпечних і економічно доцільних технологій виробництва й іншими диверсифікаційними видами агровиробничої діяльності. А фінансово-економічні з домінантною спрямованістю на залучення інвестицій для забезпечення ефективності аграрного сектору в довгостроковому періоді.

### **Тема 7. Політика держави щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств аграрної сфери**

Сучасні соціоекономічні умови формують нову аграрну парадигму, яка ґрунтується на конкурентоспроможності аграрної сфери і відповідно суттєво корегує аграрну політику економічно розвинутих країн світу, а саме:

- сільське господарство визнається не проблемною, а конкурентною галуззю;
- ціновий диспаритет відповідає змінам у продуктивності, поведінка суміжних галузей не є монополістичною;
- цілі аграрної політики мають бути спрямовані не на підтримку гідного рівня фермерських доходів, а на підвищення ефективності та конкурентоспроможності аграрного виробництва через сприяння активізації ринкових регуляторів;
- інструментами аграрної політики мають бути не заставні та інтервенційні операції, не цільові ціни та прямі виплати виробникам, не контроль за пропозицією та стимулювання попиту, а компенсаційні виплати, що не впливають на виробничі рішення, а також програми підвищення мобільності трудових ресурсів;
- світовий ринок визнається ефективним механізмом, держави мають йти шляхом скорочення імпорتنих обмежень та усунення експортних субсидій.

У цьому контексті побудовані сучасні принципи реформування САП ЄС, яка розглядає пріоритет сільського розвитку через: соціоекономічний розвиток громад; ефективне використання

природних ресурсів для збереження локальних екосистем та попередження негативних ризиків зміни клімату; залучення фермерів до ланцюгів доданої вартості через стимулювання розвитку партнерських стосунків із переробними підприємствами; впровадження інновацій у сільській економіці; гарантування й захист прав агровиробників через розвиток професійних і неурядових організацій.

Починаючи з 2014 р. САП ЄС актуалізує й нові вимоги до якості продукції, що постачається на європейські ринки, дотримання правил щодо захисту тварин і навколишнього середовища, стимулювання несільськогосподарської зайнятості та забезпечення гідного рівня життя для європейських фермерів. Відповідно до них державна підтримка, спрямована на зростання конкурентоспроможності і стійкість аграрного сектору, має сконцентруватися на стимулюванні розвитку малого бізнесу та ремесел у сільських регіонах; розвитку туризму; збереженні ландшафтів; розвитку освіти для потреб багатопрофільної аграрної економіки; модернізації сільської інфраструктури; створенні умов для інноваційного використання відновлюваних енергетичних джерел аграрного походження тощо. Так, до основних пропозицій реформування САП, що закріплені в регламентах Європейського Парламенту і містять механізми прямої дії та є обов'язковими для всіх членів ЄС, належать:

а) становлення обмежень на бюджетну підтримку та скорочення бюджетних витрат, що обумовлено зобов'язанням країн-учасниць СОТ щодо відмови від експортних субсидій починаючи з 2013 р. та перенаправлення вивільнених фінансових ресурсів на цільову підтримку спеціальних заходів агроекологічного спрямування у процесі виробництва сільськогосподарської продукції, фінансування заходів з популяризації якісної агропродукції, стимулювання споживання здорових продуктів на території ЄС і за її межами. 30 % бюджету кожної національної або регіональної програми розвитку сільського господарства має бути зарезервовано для добровільних заходів, що приносять користь навколишньому середовищу;

б) «озеленення» сільськогосподарських виплат за рахунок скасування прямих видів підтримки фермерів та спрямування ресурсів на збалансований територіальний розвиток, впровадження екологічно безпечних методів ведення сільського

господарства, інтенсивного розвитку сільських територій та сумісних із природними умовами видів агровиробництва. Посилення екологічної безпеки за рахунок відмови від монокультури господарювання, що стимулюється виробничими субсидіями;

в) виділення цільових субсидій на розвиток депресивних зон, які характеризуються менш вигідними економічними й соціальними умовами для ведення аграрного виробництва або обмеження його на користь збереження навколишнього середовища. Підвищення адресності підтримки доходів фермерів, особливо найбільш нужденної їх частини: молодих фермерів, селян у секторах з низькою дохідністю і фермерів у районах із природними обмеженнями;

г) сприяння сталому розвитку сільських районів на всій території ЄС та захисту й поліпшенню навколишнього середовища через запровадження низки національних або регіональних програм таким чином, щоб вони доповнювали інші інструменти САП та робили свій внесок у розвиток сільського господарства, як територіально й екологічно збалансованого, кліматично сприятливого, стійкого і конкурентоспроможного та інноваційного сектору економіки;

д) більш справедливий розподіл платежів між країнами і всередині держав-членів ЄС, більше рівності в розподілі підтримки з метою скорочення великих відмінностей у рівнях підтримки доходів, отриманих фермерами в країнах ЄС, і зниження платежів вище певної суми для найбільших господарств;

е) визначення рівня державного втручання заходами щодо фіксації ціни, мита, допомоги й кількісних обмежень, пов'язаних з організацією єдиних спільних сільськогосподарських ринків;

є) розширення програм підтримки сільського розвитку, диверсифікації доходів у сільській місцевості для нових членів ЄС за рахунок кооперації, поліпшення якості аграрної продукції, дотримання базових стандартів захисту навколишнього середовища й утримання тварин, навчання новим технологіям тощо.

Як видно з основних напрямів, реформування САП спрямоване на забезпечення конкурентоспроможності і стійкості сільського господарства в довгостроковій перспективі. І якщо Україна хоче отримати шанс приєднатися до ЄС, їй потрібно показати бажання та змогу адаптувати свою аграрну політику до стандартів ЄС.

Запровадження Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС має покращити добробут усіх учасників цього процесу, а лібералізації умов торгівлі за рахунок стандартних ефектів підвищення конкуренції – спеціалізації і концентрації виробництва – має скоротити виробничі витрати настільки, що Україна зможе запропонувати найкращі цінові пропозиції на ринку аграрної продукції. Проте одного бажання замало, лише за умов проведення комплексної, ринково-орієнтованої політики, спрямованої на розвиток сільської місцевості, охорону навколишнього середовища та безпеку продуктів харчування, можна буде забезпечити необхідний рівень конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України, підвищити рівень життя сільського населення і бути готовим приєднатися до ЄС. Відповідно основні зусилля державної аграрної політики України необхідно зосередити на заходах, пов'язаних із:

- підвищенням ефективності та конкурентоспроможності аграрного виробництва через сприяння його інноваційного розвитку та використання синергетичних переваг секторального устрою з вироблення харчових продуктів з високою часткою доданої вартості через розбудову переробної й харчової галузі;

- перенесенням акценту державної підтримки від регулювання власне аграрних ринків на формування ринкових інститутів та розвиток інфраструктури, підтримку прикладних досліджень, удосконалення систем кредитування, страхування аграрних ризиків, лізингу, технічного обслуговування та стандартизації;

- підвищенням ефективності бюджетних витрат на підтримку аграрного виробництва (перейти до формування політики в аграрному секторі з використанням окремих програм за принципами «бюджетування, орієнтованого на результат». Програми мають бути спрямовані на розв'язання кожного конкретного завдання, складатися з ряду взаємопов'язаних заходів, мати кінцеві показники досягнення мети та оцінку бюджетних витрат на її реалізацію);

- упровадженням державного замовлення на соціально значущі харчові товари;

- підвищенням справедливості, прозорості та створенням рівних умов доступу всіх суб'єктів аграрного господарювання до ринків фінансів, земельних та матеріально-технічних ресурсів, каналів збуту виробленої ними продукції;

– підвищенням вимог до якості аграрної продукції, через впровадження екологічних стандартів, що відповідають вимогам ЄС;

– захистом довкілля, збереженням ландшафтів та природного різноманіття регіонів України.

Виконання визначених завдань потребує негайної модернізації всієї системи аграрних відносин. Можливо, з огляду на обмеженість фінансових та людських ресурсів криза – не найкращий час для проведення модернізаційних заходів (саме модернізація, а не реформування, адже ринкове реформування аграрного сектору відбулося і основні ринкові інститути та інституції впроваджені в агрогосподарські взаємодії, проте їхня дія не відповідає нагальним потребам агровиробників і сільської спільноти й потребує якісних змін), але, як підкреслюють послідовники теорії довгих хвиль економічної динаміки, саме періоди глибоких економічних криз є «вікнами можливостей» для перебудови інституціональної системи суспільства.

Цей підхід ґрунтується на припущенні, що в періоди стабільного економічного розвитку через інертність та наявність груп спеціальних інтересів інституціональна перебудова за інших рівних умов має невисокий рівень імовірності, натомість у періоди економічних криз шанси подолання ефекту блокування суттєво зростають і існуючий інституціональний устрій може бути кардинально перетворений, або навіть замінений, на новий у результаті вирощування, трансплантації та пристосування ефективних інститутів в економічній, соціальній та культурній сферах агрогосподарських відносин. Цю тезу підтримує й розуміння того, що для кожної сфери соціально-економічних відносин існує система інститутів, які найбільш відповідають специфіці її розвитку і дають повною мірою розкрити потенціал тієї чи іншої технології, заснованої на знаннях та традиціях попередніх поколінь. Отже і аграрна сфера потребує впровадження особливих (властивих лише для неї) інститутів, які дадуть можливість отримати найбільшу величину додаткової вартості суб'єктам агрогосподарювання, а сільській спільноті – гідний рівень життя. Крім того, для сектору, що в період кризи показує найвищі показники розвитку, природно припустити і факт збільшення рівня відображення його інтересів у діяльності державних органів влади та органів місцевого самоврядування.



Відповідно сучасні умови розвитку аграрного сектору економіки потребують теоретичного обґрунтування та практичного впровадження концепції переходу аграрної сфери від трансформації до модернізації на основі чіткої ідентифікації мети і завдань стратегії розвитку із зазначенням її вектора – переходу до інноваційно-інвестиційного типу економічного зростання, необхідна не «наздоганяюча модернізація», а стратегія «випереджального розвитку», орієнтація на інноваційну економіку, «економіку знань», що забезпечить підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств і аграрного сектору в цілому. Зауважимо, що така модернізаційна аграрна політика – це не лише підбір економічних інструментів і необхідного інституціонально-адміні-стративного забезпечення. Вона має включати як визначення цілей (пріоритетів розвитку) і вибір інструментів, які відповідають цим пріоритетам, так і чітко визначені кінцеві параметри розвитку. І основним інноватором модернізаційної аграрної політики має бути держава, яка насамперед має гарантувати інституціональні передумови стійкого розвитку аграрного виробництва та забезпечення якості життя на сільських територіях. Створення інституціональних передумов такої модернізації передбачає суттєве підвищення рівня захищеності прав приватної власності і контрактних прав, забезпечення кваліфікованості і незалежності суддів, радикальне зниження адміністративних бар'єрів, що ускладнюють господарську діяльність, скорочення корупції. У цьому сенсі роль держави полягає в реалізації комплексу спеціальних заходів щодо стимулювання прискореного інноваційного розвитку аграрного сектору. Ці заходи, по суті, виступають у ролі певних інститутів, що формують відносини між суб'єктами аграрного сектору і розширюють стандартний набір моделей поведінки економічних агентів, інструментів регулювання економіки для виконання алокативної функції держави.

Досягнення цільових установок модернізаційної аграрної політики держави супроводжується й інкрементними (пов'язаними з «підстроюванням» діючих інститутів до нового інституціонального середовища, що можуть проявлятися у зміні деяких атрибутів інституту, їх коригуванні, зміні сфери застосування інституту або їх підпорядкованості іншим нормам) і дискретними (що призводять до значних трансформацій

інституціонального середовища, формування нових інститутів) інституціональними змінами. Причому суб'єктами інституціональних змін мають бути всі зацікавлені в модернізації аграрного сектору сторони (рис. 2.2).

В умовах розвинутої ринкової економіки сфера прямого і безпосереднього управління з боку держави господарськими процесами в аграрній сфері, включаючи процеси інноваційного розвитку, має істотно менші масштаби і його роль зводиться більше до створення і підтримки умов для ефективного розвитку всіх суб'єктів аграрного сектору. При цьому особливого значення набуває реалізація функції прогнозування як необхідність забезпечення на найближчий і віддалений періоди стійкого положення суб'єктів агрогосподарювання в постійно мінливому ринковому середовищі.



Рис. 2.2. Напрями інституціональної модернізації в аграрному секторі.

Натомість трансформаційний період розвитку країни потребує більш високого рівня присутності держави в економіці, особливо в умовах глибокої національної кризи. Водночас наявність кризової ситуації в економіці країни здебільшого пов'язана як із недостатністю рівня державного регулювання, так і нездатністю держави забезпечити адекватне економічне регулювання, відповіддю на кризу має бути не посилення державного втручання в економіку (тим більш у виробництво), а розроблення нових інструментів державного регулювання, причому з урахуванням двох принципових особливостей: по-перше, регулювання фінансових ринків; по-друге, регулювання глобально скоординованого ринку. Вирішення проблеми подолання кризи може полягати у зміні основних характеристик роботи державних інститутів з підтримки і лобіювання окремих груп інтересів, спрямованих на отримання ренти від володіння ресурсами, владою тощо, на створення інституціональних умов для розвитку всіх організаційно-правових форм на основі впровадження різних видів інновацій, зміни застарілих (неефективних і непопулярних) форм управління на нові економічно й соціально спрямовані форми, що враховують інтереси всіх учасників аграрного сектору економіки й мають підтримку у більшості суб'єктів агрогосподарювання.

На сучасному, дуже складному і дуже відповідальному етапі розвитку аграрного сектору економіки України держава не тільки має виступити інституціональним інноватором, який конститує спрямованість соціально-економічних перетворень в аграрній сфері через зміну стратегії аграрної політики, а й бути дієвим гравцем на агропродовольчому ринку, всебічно підтримуючи (за рахунок ресурсів бюджету та на засадах ДПП) розвиток підприємництва й інноваційної і соціальної інфраструктури в секторі. Відповідно, основні зусилля інституціонально-інноваційної модернізації, аграрного сектору економіки, маючи за пріоритет створення конкурентоспроможного вітчизняного виробництва та розвиток всіх сфер аграрних відносин, повинні бути спрямовані на:

– побудову сталого інституціонального устрою з відкритим конкурентним доступом до ресурсів, який вплине на зниження рівня невизначеності економічного середовища і, тим самим,

спростить взаємодії всіх учасників аграрної сфери, зробить їх прозорими і зрозумілими;

- удосконалення системи земельних відносин та захисту прав власності, що сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості аграрного виробництва, раціональному використанню сільськогосподарських земель та визначатиме першочергові заходи їх охорони;

- забезпечення функціональності і ефективності інфраструктури аграрного сектору та створення рівних економічних умов доступу до неї для різних організаційно-правових форм господарювання;

- розвиток інноваційних переробних підприємств, які за рахунок упровадження нових технологій унеможливають монополію і складуть конкуренцію посередникам;

- дерегуляцію агропідприємницької діяльності, яка передбачає ліквідацію надмірного державного регулювання, спрощення умов ведення аграрного бізнесу, сприяння інвестиціям та ініціативам у аграрному секторі;

- здійснення довгострокових спеціалізованих (непереміщуваних в інші сектори з рівною віддачею) інвестицій, насамперед інвестицій у вдосконалення науково-технологічної і науково-технічної бази та інноваційної інфраструктури;

- побудову інноваційної моделі економічного розвитку, яка надасть стимули до зміни економічної поведінки суб'єктів аграрного господарювання;

- стимулювання і підтримку аграрної науки та інноваційних кластерів, спрямованих на виробництво експортноорієнтованої продукції;

- гармонізацію інтересів власників, найманих працівників та сільських громад, яка сприятиме формуванню соціально відповідальної поведінки у всіх учасників аграрної сфери;

- сталий економічний розвиток сільських територій і збереження природних ресурсів, які відобразяться на якості життя сільського населення.

Особлива роль державного регулювання полягає в тому, що заходи, реалізація яких задає початковий імпульс для запуску інноваційної моделі розвитку, здебільшого фінансуються з коштів державного бюджету, тому механізми забезпечення державної присутності особливо ефективні з погляду забезпечення ініціатив до

кооперації або корпоратизації малих і середніх суб'єктів агробізнесу з метою формування (державних або за участю держави) потужних кластерів підприємств, що використовують передові технології. Якщо перший етап модернізації, спрямованої на інноваційний розвиток аграрного сектору економіки, пов'язаний з таким аспектом державного регулювання (втручання), то в подальшому, з переходом від політики підтримки заздалегідь визначених «національних лідерів» до політики формування середовища, сприятливого для самостійного формування інноваційних компаній, ефективним інструментом може бути тільки вдосконалення інститутів розвитку і підтримка встановленого інституціонального устрою та забезпечення державної присутності. Відповідно модернізація державної аграрної політики зумовлюється об'єктивною необхідністю проведення якісних змін в організаційно-економічному механізмі аграрного сектору та заміні неефективних інститутів, що мають місце в сучасних агрогосподарських взаємодіях, на ефективніші.

Причому, на наш погляд, інтегрована концепція інституціональної модернізації аграрного сектору економіки має проводитися поетапно, на основі принципів інституціонального проектування і з урахуванням реакції агентів та інших інститутів на запроваджені зміни. Вона має будуватися на аналізі співвідношень «витрати/вигоди», «доцільність/раціональність», проводитися за розумінням і контролем суспільства і включати як стратегічні напрями, так і тактичні, альтернативні шляхи розвитку аграрного сектору, його галузей і фірм, що відповідають інтересам, рутинам і правилам поведінки економічних агентів. Така концепція має скласти аналітичну основу для створення інституціонально-інноваційної стратегії розвитку аграрного сектору економіки України. Остання як специфічний інституціональний інструмент сприятиме збереженню і розповсюдженню інститутів, що показали свою стійкість і ефективність у реальних умовах господарювання, підсиленню їх впливу на подальшу траєкторію розвитку аграрного сектору економіки. Крім того особливістю цієї стратегії має бути спрямування на випереджальний економічний розвиток сектору, а в кінцевому рахунку і економіки країни, адже перший вдалий досвід проектування інститутів інноваційного розвитку створить ситуацію успіху в конкретній галузі і надасть перспективи розвитку іншим.

## **Тема 8. Нематеріальні чинники конкурентоспроможності підприємства**

Зміщення економічних пріоритетів у бік нематеріальних активів, що відбувається в економіці України в останні роки, визначає підвищення їх значущості для суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки. Його провідні сучасні підприємства мають позитивну ділову репутацію, впізнаваний бренд, реалізують товари під власними торговими марками (у тому числі під власним найменуванням), використовують новітні технологічні розробки. Залучення нематеріальних активів у фінансово-господарську діяльність підприємств аграрного сектору економіки сприяє підвищенню їх капіталізації, інвестиційної привабливості, результативності та конкурентоспроможності. Отже питання визначення ефективності нематеріальних активів на підприємствах стає все більш актуальним для держави, адже, без налагодженого їх обліку і управління немає перспективи прискореного розвитку аграрного сектору економіки.

Світовий досвід в умовах «інтелектуальної революції» однотайний щодо перевищення нематеріальної складової у вартості діючого агробізнесу. Протягом останніх 30 років відбулося значне зростання ролі нематеріальних активів у загальній структурі активів підприємства в ринковій економіці: якщо в 1980 р. частка нематеріальних активів становила близько 30 %, то в 2017 р. сукупна частка нематеріальних активів складала близько 70 %.

На сьогодні у вітчизняній та зарубіжній науковій і науково-методичній літературі можна зустріти різні пропозиції щодо класифікації нематеріальних активів підприємства.

Так, Ковальчук І.В. вважає що нематеріальний актив – це вартість нематеріальних об'єктів, які визнаються об'єктом права власності конкретного підприємства, використовуються протягом відносно тривалого періоду (більше року) в його господарській діяльності та здатні давати прибуток (величину якого важко прогнозувати) протягом декількох років. Нематеріальні активи –

це доступ до прав власності автора, які захищено правами, що самі по собі й є нематеріальними активами. Р.Т. Джога, С.В. Свірко, Л.М. Сінельник розглядають нематеріальні активи як активи, що не мають фізичної і/або матеріальної форми й використовуються в процесі господарської та адміністративної діяльності установи більш як один рік.

Шваб Л.І. у своїх дослідженнях нематеріальні активи подає як частину потенціалу підприємства, яка здатна забезпечувати економічну вигоду протягом тривалого часу, для якої характерні відсутність матеріальної основи та невизначеність розмірів майбутніх прибутків від її використання.

У Податковому кодексі № 2755-VI від 2 грудня 2010 року, що набрав чинності з 1 січня 2011 року, ст. 14.1.120 нематеріальні активи визначаються як право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі виробничої власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном і майновими правами.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 122 “Нематеріальні активи” №1163 від 25.11.2014 року (документ набув чинності 01.01.2015 року) стверджує, що нематеріальний актив визнається активом, якщо його можна ідентифікувати (може бути виділений або відокремлений від інших активів) та існує ймовірність отримання суб'єктом державного сектору майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, та/або якщо він має потенціал корисності і його вартість може бути достовірно визначена.

З огляду на зазначене вище, простежується різні підходи учених до розкриття сутності нематеріальних активів, що свідчить про відсутність єдиного тлумачення цього поняття, але більшість розкриває його через вартість прав власності на нематеріальні активи, що свідчить про поєднання в одному терміні економічного та правового складників. Такий підхід найбільш ґрунтовний, на нашу думку, оскільки у складі нематеріальних активів більшу частину займають об'єкти прав інтелектуальної власності.

Отже, під нематеріальними активами підприємства аграрного сектору економіки ми будемо розуміти довгострокові вкладення в

придбання об'єктів агросфери та інтелектуальної власності, а також інших аналогічних майнових прав, що визнаються об'єктом права власності конкретного підприємства і приносять дохід у конкретний період часу. До об'єктів власності підприємств аграрного сектору економіки відносять право на винахід, нові зразки продукції, товарні знаки і знаки обслуговування. Сюди можна віднести право на «ноу-хау», тобто технічний досвід або секрети виробництва, які становлять предмет комерційної таємниці і підлягають особливій охороні.

Нематеріальні активи підприємства аграрного сектору економіки за прийнятою класифікацією можна поділяти на п'ять груп. До складу першої групи нематеріальних активів відносять права користування природними ресурсами, до яких належать права користування надрами, водними, лісовими та іншими природними ресурсами, права на геологічну та іншу інформацію про природне середовище. Права користування природними ресурсами надаються органами влади місцевого або всеукраїнського рівня та не можуть передаватись третім особам. До складу другої групи нематеріальних активів належать права користування земельними ділянками та будівлями, права на оренду та користування іншими майновими об'єктами. Третя група нематеріальних активів містить права на товарні знаки, фірмові найменування. Під знаками для товарів і послуг маються на увазі товарні знаки або знаки обслуговування, наприклад, «Ферма». Право на володіння товарними знаками підтверджується свідоцтвом. До прав на фірмове найменування належать права на найменування підприємства. Четверта група нематеріальних активів містить права на винахід і корисну модель, агропромисловий зразок, комерційні таємниці, ноу-хау; а також право на захист від недобросовісної конкуренції. П'яту групу нематеріальних активів складають права на програми комунікаційних систем підприємства для комп'ютерів, бази даних та інші об'єкти авторського і суміжного права.

Щодо функцій цього виду активів, то на наше переконання, нематеріальні активи в процесі функціонування економічних суб'єктів і підприємств аграрної сфери, зокрема, виконують принаймні шість наступних функцій:

- стимулюючу – формування та використання нематеріальних активів в господарському обороті передбачає створення та



розвиток нових знань, при цьому мотивом щодо реалізації усіх процесів є задоволення економічних інтересів особистості чи підприємства;

- генеруючу (трансформаційну) – формування та використання НМА передбачає генерування інтелектуального потенціалу підприємства та його трансформацію в економічні вигоди. Окремі види нематеріальних активів можна вважати свого роду матеріалізованою формою знань, втілених в них;

- забезпечення конкурентних переваг – ця функція пов'язана з отриманням підприємствами додаткових можливостей щодо економічного розвитку в результаті залучення до господарського обороту нематеріальних активів, що дозволяє зайняти лідируючі позиції у відповідному сегменті ринку;

- джерела доходів та економічного зростання, оскільки економічні вигоди та конкурентні переваги, отримані підприємством в результаті використання нематеріальних активів, проявляються саме у вигляді додаткового обсягу доходів отриманому підприємством у поточному періоді, що забезпечує можливість економічного зростання суб'єкта господарювання в перспективі;

- джерела капіталу – формування та використання нематеріальних активів забезпечує підприємству ріст обсягів капіталу шляхом включення їх вартості у вартість власного капіталу підприємства, що сприяє зміцненню фінансової стійкості та незалежності останнього;

- інвестиційну – процес створення чи залучення нематеріальних активів вимагає від підприємства використання певного обсягу інвестиційних ресурсів та створення ефективного механізму реалізації відповідних інвестиційних проектів.

Саме ці функції, на нашу думку, відображають як найкраще роль і значення нематеріальних активів в діяльності та розвитку підприємства, досягнення високого рівня конкурентоспроможності в сучасних умовах господарювання.

Підтвердженням сказаного вище є світові тенденції у процесі купівлі-продажу агробізнесу, за якими вартість нематеріальних активів у загальній вартості компанії складає від 40 до 90 %. Так, за рейтингом BrandZ Top 100 Most Valuable Global Brands 2017 загальна вартість ста найбільших брендів світу, куди входить значна частина і брендів агробізнесу, досягла \$3,64 трлн.

Замикає топ 10 мережа ресторанів швидкого харчування Макдональдс (\$97 723 млн), це найбільш відвідуваний ресторан швидкого харчування в США серед молоді, згідно з дослідженням Morgan Stanley. Популярний в багатьох інших країнах світу.

Більш детально розглянемо інтелектуальний капітал, як один із важливих елементів нематеріальних активів і конкурентоспроможності підприємства. За даними Світового банку та Програми розвитку ООН (ПРООН), сьогодні на планеті фізичний капітал, або накопичені матеріальні блага, становить лише 16 % загального надбання, природні багатства – 20 %, людський же капітал, або накопичені вкладення в людину – 64 %. У багатьох розвинених країнах частка останнього досягає 80 %. Обсяг світового ринку високих технологій за різними оцінками становить 3-4,5 трлн дол. США. Якщо ж говорити про вітчизняний людський капітал, то сьогодні він характеризується високорозвиненим інтелектуальним потенціалом. За підрахунками, потужність інтелектуального потенціалу України оцінюється в 137-138 млрд дол. США, а за відносною кількістю осіб з вищою освітою вона входить до першої десятки розвинутих країн світу. Отже, підприємства аграрного сектору економіки мають великий потенціал для використання людського капіталу, що є важливим чинником його конкурентоспроможності.

Різні класифікації та підходи до вивчення інтелектуального капіталу були розроблені протягом останніх десяти років, але цей науковий підхід знаходиться в стадії становлення. Його початок можна простежити починаючи з 1996 року, коли уряд Швеції опублікував доповідь під назвою «Благополуччя та безпека», де було розглянуте приховане багатство країни на основі моделі «Skandia Navigator» Л. Едвінсона. У цій моделі інтелектуальний капітал ділиться на чотири основних складових:

- людська: знання, навички, здібності, освіта, творчість громадян;
- ринкова: привабливість з погляду зовнішніх ринків міжнародних відносин;
- виробнича: інфраструктурна підтримка процесів накопичення знань;
- оновлення і розвиток: інвестиції в знання, інновації.

Кожна з цих складових оцінюється за декількома кількісними показниками з метою отримання цілісного уявлення про систему інтелектуального капіталу. Після спроби Швеції оцінити

інтелектуальний капіталі країни, модель Navigator була модифікована та застосована для оцінки інтелектуального капіталу Ізраїлю, арабського регіону, Канади та Сполучених Штатів. Але і на сьогодні залишається багато відкритих питань щодо національного інтелектуального капіталу як з академічного так і практичного погляду. По-перше, як зазначає А. Боунфор, експертиза нематеріальних факторів виробництва має довгу історію в макроекономічній літературі, а по-друге, вже існує кілька добре сформованих систем звітності та оцінки національної конкурентоспроможності, запропоновані WEF (Всесвітній економічний форум) і IMD (Міжнародний інститут управлінського розвитку).

Поняття національна конкурентоспроможність та національний інтелектуальний капітал, що використовується сьогодні мають багато спільного. Незважаючи на те, що національна конкурентоспроможність була визначена багатьма вченими по-різному, але всі вони виокремлюють одну спільну особливість: із знань можна отримати вигоду, як наразі так і в майбутньому. Наприклад Н. Бонтіс визначає інтелектуальний капітал як приховані цінності окремих людей, підприємств, установ, громад та регіонів, які в даний час є потенційними джерелами створення цінностей.

Не зважаючи на різноманітність поглядів на сутність поняття інтелектуальний капітал більшість відомих вчених-економістів, ще на ранніх стадіях, включаючи Т. Стюарта, К. Свейбі, А. Брукінга, Л. Едвінссона, Дж. Руса і Н. Бонтіса, погоджуються, що національний інтелектуальний капітал складається із таких трьох компонентів як людський, споживчий і структурний капітали. Вони стверджують, що інтелектуальний капітал підприємства оснований на різних нематеріальних ресурсах, а саме: компетентність співробітників, знання, освіта, вміння, інтелектуальна власність, торгова марка, взаємовідносини з клієнтами.

У своїх дослідженнях В.-І. Ву і Х.-Д. Тсей розширюють вже існуючу концепцію інтелектуального капіталу додаючи до неї ще два компоненти – соціальний і технологічний капітали.

Характеризуючи категорію національний інтелектуальний капітал, необхідно виділити наступні його особливості, які мають враховуватись в діяльності підприємств аграрного сектору економіки:

- в сучасних умовах саме ця форма капіталу визначає головні тенденції економічного зростання та конкурентоспроможності;
- формування інтелектуального капіталу вимагає від самої людини і всього суспільства значних і зростаючих витрат;
- у міру накопичення інтелектуального капіталу його прибутковість підвищується до певної межі, обмеженого верхньою межею активної трудової діяльності (активного трудового віку), а потім різко знижується;
- особливість і види інвестицій в інтелектуальний капітал обумовлені історичними, національними, культурними складовими і традиціями;
- інвестиції в інтелектуальний капітал мають забезпечувати його власнику отримання більш високого доходу;
- вкладення в інтелектуальний капітал дають досить значний за обсягом, тривалий за часом і інтегральний за характером економічний і соціальний ефект;
- інтелектуальний капітал відрізняється від фізичного капіталу за ступенем ліквідності, він не є оборотним активом; тільки його послуги або окремі елементи, придатні для патентування знання, можуть бути куплені або продані;
- використання інтелектуального капіталу завжди контролюється самим індивідом незалежно від джерела інвестицій в його розвиток;
- функціонування інтелектуального капіталу, ступінь віддачі від його застосування обумовлені вільним волевиявленням суб'єкта, його індивідуальними інтересами та уподобаннями, його матеріальною і моральною зацікавленістю, відповідальністю, світоглядом і загальним рівнем культури, в тому числі і економічної.

Концепція національної конкурентоспроможності концентрується також на економічній можливості обіграти конкурентів: «Процвітання нації залежить від її конкурентоспроможності, заснованої на продуктивності, з якою вона виробляє товари і послуги». У цьому визначенні Всесвітній економічний форум (WEF) робить акценти на економічній та діловій складовій. «Конкурентоспроможність аналізує, яким чином країни і підприємства управляють сукупністю своїх повноважень для досягнення процвітання або вигоди».

Відправною точкою в цьому визначенні Міжнародного інституту управлінського розвитку (IMD) є інтелектуальний капітал і його вплив на конкурентоспроможність. Європейська комісія (European Commission) визначає національну конкурентоспроможність як стійке зростання рівня життя нації і як низький рівень вимушеного безробіття з акцентами на економічні і соціальні аспекти. Різні визначення національної конкурентоспроможності показують багатовимірні залежності конкурентоспроможності з різними економічними, соціальними і культурними питаннями. Від рівня національної конкурентоспроможності значною мірою залежить і конкурентоспроможність підприємств аграрного сектору економіки.

Концептуально поняття національний інтелектуальний капітал та національна конкурентоспроможність мають подібні трактування. Майбутнє нації залежить від національної конкурентоспроможності, яка з іншого боку, ґрунтується на національному інтелектуальному капіталі і можливості отримати вигоду з нього. З іншого боку, розвиток світової економіки визначає фактори, які надають конкурентну перевагу певним країнам в різних обставинах. Конкурентна перевага заснована на матеріальних і нематеріальних ресурсах та їх комбінації; в розвинених країнах передбачається, що подальший розвиток має ґрунтуватися на зростанні інтелектуального капіталу.

Якщо порівняти показники національного інтелектуального капіталу (визначених найбільш поширеними моделями інтелектуального капіталу) з показниками, використовуваними у звітах WEF чи IMD, то можна зробити висновок, що майже всі показники інтелектуального капіталу включені в ці глобальні звіти. Наприклад IMD обчислює і оцінює свій національний економічний індекс конкурентоспроможності (Over All Ranking, OAR) на основі 331 різних основних індексів, які формують чотири фактори конкурентоспроможності: економічні показники, ефективність уряду, ефективність бізнесу та інфраструктура. Як IMD так і WEF використовують комбінацію загальнодоступних достовірних даних, а також інформацію, представлену за рахунок проведення «опитування керівників», яке забезпечує більш текстуровану якісну інформацію про абстрактні (тяжко вимірювані) поняття. За розрахунку свого індексу зростання

конкурентоспроможності (GCI) WEF використовує показники з трьох основних областей: макро- і мікроекономічного середовища, громадського і соціального середовища, і технології. Донині приблизно одні й ті ж показники та елементи використовуються за дослідження національного інтелектуального капіталу та національного рівня конкурентоспроможності. Таким чином, відправною точкою для накопичення національного інтелектуального капіталу та зростання національної конкурентоспроможності стають одні і ті ж фактори, які є чинниками економіки, заснованої на знаннях. Така ж тенденція спостерігається і на мікрорівні – підприємстві.

Вчені вже давно сформуvalи систему факторів і показників, що характеризують конкурентоспроможність національної економіки, підприємства. Країни, що знаходяться на перших рядках в рейтингах WEF та IMD, конкурентоспроможні і за рівнем ВВП, а отже, існує висока кореляція між показниками економіки знань і величиною ВВП на душу населення. Однак чим більше порівнянними стають країни за умовами економіки знань, такими як технології і рівень освіти, тим більше джерел конкурентної переваги з'являється в рамках інших факторів. Як показує найпростіший аналіз, положення країни в загальних рейтингах значною мірою корелює з рівнем її економічного розвитку поточного періоду або декількох років. Однак між показниками минулих і прогнозних періодів така взаємозалежність простежується дуже слабо. Це стосується й діяльності підприємств. Тому, високий рейтинг країни жодним чином не може бути ознакою її благополуччя в майбутньому. Цей висновок є прийнятним і для країн, що займають далеко не перші позиції в рейтингах. Це ж стосується й діяльності підприємств. Звідси логічно виникають питання: чи правильно вибрані елементи (показники), чи правильно проаналізовані показники для оцінки національної конкурентоспроможності чи конкурентоспроможності підприємства?

Проблема неоднозначності оцінки інтелектуального капіталу, на наш погляд, полягає в тому, що наукові знання можуть бути вкраплені в структури економічної системи на будь-якому її рівні (організація, регіон, національна економіка). Тому дуже важко прогнозувати інтелектуальний капітал, не звертаючись до інших компонентів національної конкурентоспроможності.

Крім того у практиці багато підприємств аграрного сектору економіки роблять спроби визначити вартість їхнього інтелектуального капіталу. Цього вимагають як інвестори так і партнери. Зазвичай прийняті ними рішення мають більш інтуїтивний ніж економічно обґрунтований зміст. Недостатність релевантної оцінки призводить до різного рівня спекуляцій на ринку інтелектуального капіталу. Це стосується особливо компаній і установ, які займаються дослідницькою діяльністю в аграрній сфері економіки.

Результати попередніх досліджень пропонують багато методів вимірювання інтелектуального капіталу підприємства. Одна з найбільш популярних класифікацій поділяє ці методи на дві групи: синтетичні і аналітичні.

Найпростіший, синтетичний метод вимірювання капіталу – це знаходження різниці між ринковою вартістю підприємства та її обліковою вартістю. Цей метод оснований на припущенні, що ринкова ціна акцій завжди відображає реальну вартість підприємства і випадкові фактори не мають жодного впливу на її реальну вартість.

Водночас на практиці часто зустрічається ситуація, коли реальна вартість або недооцінена або переоцінена. Недоліком цього методу є висока чутливість вартості інтелектуального капіталу підприємства до змін в економічному просторі. Цей факт, не зважаючи на всю простоту методу, обмежує його використання в оцінці капіталу підприємства аграрного сектору економіки. Також варто звернути увагу на індекс Тобіна ( $q$ ), який є відношенням ринкової вартості підприємства до вартості відтворюваного власного капіталу. Якщо витрати на власний капітал нижчі ринкової вартості підприємства, то інвестори (власники) отримають більший прибуток на залучений капітал ніж зазвичай. Хоча структура цього показника проста, його знаходження є дуже трудомістким. Цей індекс дозволяє визначити додаткову вартість завдяки інтелектуальному капіталу. Однак необхідно пам'ятати, що результат вимірювання залежить від коливань цін на акції спричинених тимчасовими чинниками.

Тестування цього показника дозволяє відстежувати зміни в інтелектуальному капіталі конкретного підприємства. Систематичне зростання цього показника свідчить про значну роль інтелектуального капіталу у створенні цінності для власників, у той

час як його зниження вказує на ефективність використання матеріальних активів.

Одним з найбільш відомих аналітичних методів є так званий «Skandia Navigator». Компанія Skandia AFS була першою, що зробила спробу обчислити свій інтелектуальний капітал. Це було пов'язано з інтересами акціонерів до можливості перевищення фондової вартості акцій компанії над обліковою вартістю.

Цей показник охоплює п'ять напрямів діяльності компанії: фінансову, клієнтську, виробничу, розвиток людських ресурсів та розвиток компанії. Для кожного напрямку пропонується використання певного набору показників. Завдяки ідентифікації та складанню звітів про різні напрями діяльності, цей метод дозволяє отримати комплексне уявлення про нематеріальні активи. З іншого боку цей метод не є універсальним, тому вибір показників має складатися в індивідуальному порядку. Зокрема, якщо говорити про підприємства аграрного сектору економіки, мають бути враховані специфічні складові агросектору.

Інший метод був запропонований К.-Е. Свейбі у 1997 році для потреб моніторингу нематеріальних активів. Цей метод заснований на припущенні, що єдиним джерелом отримання прибутку є людський капітал, зусилля якого відображаються у структурі внутрішніх і зовнішніх ресурсів організації. Набір показників що використовується в цьому методі поділяється на три групи: внутрішньо-структурні показники, зовнішньо-структурні показники та індивідуальні компетентнісні показники. В кожній з груп є показники, що стосуються зростання, регенерації, ефективності та стабільності організації. Вибір цих показників значною мірою заснований на суб'єктивних думках аналітиків. Тому оцінка, що проводиться за допомогою цього методу не може бути об'єктивною для підприємств аграрного сектору економіки, адже можна обрати лише ті показники, які будуть вигідними певному колу зацікавлених осіб чи організацій.

Так, за даними звіту Світового економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність “The Global Competitiveness Report 2016–2017”, Україна поступилася на 6 позицій в рейтингу і посіла 85 місце серед 138 досліджуваних країн. На одну позицію нижче опинилася Греція, яка посіла 86 місце, а на 84 позиції розмістилася Намібія. Швейцарія вже восьмий рік поспіль очолює рейтинг. Сінгапур залишився на 2 місці, США зберегли 3 позицію в



рейтингу. До першої п'ятірки також увійшли Нідерланди та Німеччина.

Автори рейтингу відзначають, що Україна, як і раніше, займає досить високі позиції за показниками: ємність ринку (47 місце), охорона здоров'я, початкова освіта (54), хоча при цьому позиції в рейтингу за цими показниками порівняно з минулим роком погіршилися. Найвищий рейтинг Україна має за показником “Вища, середня і професійна освіта” – 33 місце.

Рейтинг України за підіндексом “Інновації” у доповіді 2016-2017 рр. відповідає 52 місцю, тобто зростання становить 2 позиції. Україна покращила свої позиції в рейтингу за всіма показниками підіндексу “Інновації”, окрім 2 складових “Якість науково-дослідних інститутів” – 50 місце проти 43-го у 2015 р., “Видатки компаній на дослідження і розвиток (ДіР)” – 68 місце проти 54-го у 2015 р. Найбільше зростання відзначено за критеріями: “Державні закупівлі новітніх технологій і продукції” – з 98 на 82 позицію рейтингу, “Взаємозв'язки університетів з промисловістю у сфері ДіР” – з 74 на 57 позицію.

Наше дослідження показує, що аналіз тенденцій може виступати як ефективний інструмент для відображення динамічного взаємозв'язку інтелектуального капіталу, факторів конкурентоспроможності та економічної ефективності підприємств аграрного сектору економіки. Однак динаміка носить нелінійний характер і є досить складною.

Отже, інтелектуальна діяльність стає головною умовою економічного розвитку, а інтелектуальний капітал – найважливішим та найціннішим ресурсом для досягнення цієї мети. Забезпечення конкурентоспроможної економіки неможливе без розуміння специфіки постіндустріального бізнесу, без усвідомлення ролі інтелектуального капіталу і оволодіння навиками управління ним.

Адже, саме конкурентне ринкове середовище створює найбільш сприятливі умови економічного розвитку як окремого підприємства, так і суспільства в цілому, є руховою силою соціального та економічного прогресу. Діяльність підприємства аграрного сектору економіки, успішно функціонуючого на ринку, вважається ефективною. У смисловому значенні ефективність пов'язується, в першу чергу, з результативністю роботи або дії, а по-друге, з

економічністю, тобто мінімальним обсягом витрат для виконання цієї роботи або дії.

Ситуація, що склалася на підприємствах аграрного сектору економіки України з рівнем використання нематеріальних активів, а також рівень їх інтелектуалізації визначають необхідність і доцільність розроблення нових концептуальних підходів до управління ними. Процес адаптації управління зумовлений також проблемами розвитку інституціонального середовища, методами оцінювання вартості нематеріальних активів як на стадії формування, так і на стадії використання. Труднощі капіталізації патентів на винаходи аграрних моделей, ноу-хау, товарних знаків, програмного забезпечення та інших нематеріальних активів зумовлені, насамперед, трансматеріальною, віртуальною природою цього виду активів і традиційного нігілістичного ставлення до них у вітчизняній економічній теорії та практиці господарювання в агросфері.

Самі по собі нематеріальні активи не створюють цінність підприємства, а суттєво залежать від якісного управління, яке й дозволяє отримувати матеріальні вигоди від їх використання. Для підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності, створення конкурентоспроможної та якісної продукції, завоювання нових ринків та формування відомого бренду, необхідно розробити рекомендації до управління розвитком нематеріальними активами підприємствами аграрного сектору економіки.

Управління розвитком нематеріальних активів на підприємстві передбачає такі етапи:

- 1) формування цілей розвитку нематеріальних активів – на цьому етапі необхідно визначити такі цілі розвитку складових інтелектуального капіталу, які підпорядковувалися загальним цілям та не суперечили стратегії розвитку підприємства;

- 2) оцінка вартості та структури нематеріальних активів – необхідно оцінити структуру портфеля нематеріальних активів, їх вартість, згрупувати за змістом та прорангувати за ступенем важливості;

- 3) розроблення стратегії розвитку нематеріальних активів, яка передбачатиме формування напрямів їх розвитку на підприємстві. Для реалізації етапів 2 і 3 необхідно використати матрицю «нематеріальні активи – інноваційна активність», яка базується на двох ознаках: рівень використання нематеріальних активів на

підприємстві та рівень інноваційної активності підприємства. Ця матриця дозволяє визначити стан підприємства та сформулювати комплекс заходів для розвитку нематеріальних активів;

4) розроблення комплексу заходів щодо забезпечення розвитку нематеріальних активів – передбачає заходи які забезпечать розвиток за видами нематеріальних активів;

5) реалізація комплексу заходів;

6) контролювання та коригування стратегії розвитку нематеріальних активів – найвідповідальніший етап, який передбачає нагляд за реалізацією стратегії, і у разі «збоїв», коригування попередніх етапів.

Отже, з огляду на зазначене вище можна дійти висновку, що саме нематеріальні активи здатні в сучасних умовах господарювання стати для підприємств та організацій аграрного сектору економіки засобом сталого розвитку, забезпечити їх високу конкурентоспроможність на ринку та зростання ринкової вартості. Сучасний рівень розвитку ринку такий, що підприємства аграрного сектору економіки не можуть отримати істотних переваг тільки за рахунок матеріальних і фінансових ресурсів. Вирішення цієї проблеми значною мірою залежить саме від ефективності використання унікальних за своєю природою ресурсів нематеріального значення.

## **Тема 9. Взаємозв'язок якості продукції та конкурентоспроможності підприємства**

Сучасні процеси становлення і розвитку ринкових відносин в аграрному секторі економіки України порушують багато проблем виробників аграрної продукції, серед яких підвищення її конкурентоспроможності є найголовнішим.

Істотні зміни співвідношення між попитом і пропозицією продукції призводять до виокремлення особливої ролі якості в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. Якість виробленої продукції однозначно вважається найважливішим чинником підвищення рівня життя, досягнення економічної, соціальної й екологічної безпеки та утримання високого рівня конкурентоспроможності підприємства. У зв'язку з цим,

вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств аграрного сектору економіки починається із перегляду підходів до забезпечення якості продукції, що виробляється.

Згідно із сучасними підходами якість є універсальним і всеосяжним поняттям, під яким розуміється не тільки якість продукції та послуг, які ми споживаємо, а й якість навколишнього середовища, якість людських стосунків, якість життя в цілому. Ми розглядаємо якість лише з погляду виготовлення продукції, тому якість постає мірою взаємовідносин суб'єктів господарювання в процесі ведення якісного бізнесу та випуску якісної продукції. При цьому, якість як комплексне поняття характеризує ефективність усіх сторін діяльності підприємства: розробки стратегії, організації виробництва, маркетингу та ін.

Якість як категорія нині є національною ідеєю всіх розвинутих країн світу, і членство України в СОТ та приєднання до загальноєвропейських процесів спонукає надати проблемі якості виробництва агропродукції пріоритетного значення. Стосується це будь-якої продукції, послуг, соціального забезпечення, всіх сфер діяльності людини в цілому. Саме високі вимоги до якості продукту і чітке дотримання цих вимог забезпечує домінування продукції розвинутих країн на світовому ринку.

Враховуючи, що аграрний сектор економіки нині є ключовим в економічній архітектоніці України, проблема конкурентоспроможності продукції агросфери за якістю набуває особливої гостроти.

Продукція аграрного сектору має різноманітні споживчі властивості залежно від призначення, і її якість визначається сукупністю корисних властивостей, які задовольняють конкретні потреби споживачів у продуктах харчування та в сільськогосподарській сировині для переробних підприємств. Суспільно необхідний рівень якості продукції аграрного сектору, в якому б збігалися вимоги виробників і споживачів, досягається системним регулюванням споживчих властивостей і характеристик продукції з оцінкою їх на кожній стадії проектування виробництва, зберігання, транспортування і переробки.

Якість продукції – це матеріальна основа задоволення як виробничих, так і особистих потреб людей, і цим визначається її

унікальна суспільна, економічна й соціальна значущість. Чим вища якість продукції, тим більшим багатством володіє суспільство, тим більшими матеріальними можливостями воно забезпечене для свого подальшого прогресу. Це і є основний чинник конкурентоспроможності підприємства аграрного сектору економіки.

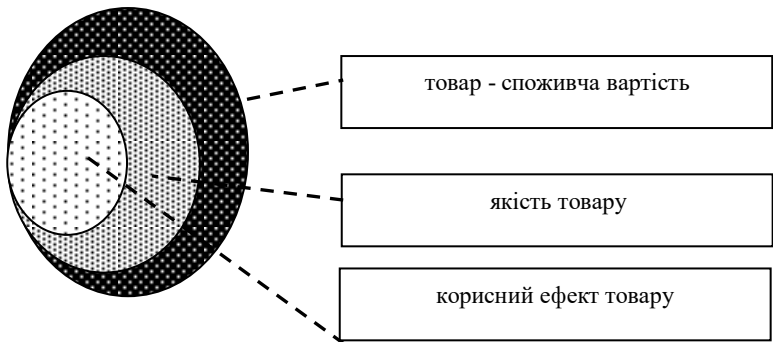
Дослідження проблеми якості продукції підприємств аграрного сектору економіки, як і в цілому продукції інших секторів економіки має багато аспектів. Розрізняють філософські, соціологічні, економічні, правові, інженерно-технічні та статистичні аспекти, інші виділяють кібернетичну, математичну, технічну, виробничу та споживчу її сторони.

Особливий інтерес становить економічний аспект якості, який є вирішальним серед інших.

За тлумаченням, якість як економічна категорія є суспільною оцінкою, що характеризує міру задоволення потреб в конкретних умовах споживання тієї сукупності властивостей, які явно виражені або потенційно закладені в товар. При перерозподілі якості як сукупності властивостей продукту, спрямованих на задоволення певних потреб, можна віднести й до споживчої вартості. Тобто, це взаємозалежні, але не тотожні категорії.

Сама ж споживча вартість – це цілісна сукупність властивостей продукту, завдяки яким він здатний задовольняти ту чи іншу людську потребу, тобто визначає корисність певного продукту, а категорія якості означає ступінь, з якого ця споживча вартість здатна задовольняти ту чи іншу потребу, тобто виражає міру корисності цієї споживчої вартості.

У такому випадку, якість можна ототожнити із корисним ефектом (рис. 3.1).



*Рис. 3.1. Складники якості за Р. Фатхутдіновим.*

Особливістю продукції аграрного сектору економіки є те, що в більшості її у рамках задоволення конкретної суспільної потреби однозначна споживча оцінка може бути визначена на основі урахування основних споживчих властивостей, що мають за певного призначення продукції найбільшу економічну значущість.

Серед якісних показників продукції підприємств аграрного сектору економіки найважливіше значення має вміст у продукції макро- та мікроелементів, білка, вітаміну, цукру, крохмалю, жиру, різних кислот тощо. Зокрема показниками якості зерна є вміст у ньому білка та кількість клейковини. Для пшениці I класу ці показники мають бути не менше 14 та 28 % відповідно, II класу – не менше 12,5 і 23 %. Однак важливі й такі показники як запах, домішки, натура, якість клейковини, життєздатність, зольність, колір. Від якості зерна значною мірою залежить його ціна.

Щодо якості соняшнику, то найважливішим показником є його олійність, яка для I класу становить 50 %. У свою чергу якість олії залежить від такого показника як кислотне число насіння, що характеризується кількістю міліграмів їдкого калію (КОН). Якщо вміст КОН перевищує 6 мг, така олія непридатна для вживання в їжу. Високоякісну нерафіновану олію можна одержати лише за умови, коли вміст КОН становить менше 1,5 мг КОН/г. Для рафінованої олії цей показник не більше ніж 1,0 мг КОН/г. Саме кислотне число безпосередньо залежить від вологості насіння, тому її рівень розглядається як важливий показник його якості.

Завдяки високій ліквідності високої популярності останнім часом набуває ріпак, основними показниками якості якого є вміст ерукової кислоти та глюкозинолатів. Так, за вмісту ерукової кислоти не вище 1,5 %, глюкозинолатів – 20 мкмоль/г – насіння ріпаку відповідає вимогам вищого класу.

У цукрових буряків основним показником якості є цукристість, хоча вихід цукру залежить не лише від цукристості коренів, а й від інших показників якості. Зокрема, цукрові буряки повинні мати тургор, не містити домішок підсохлих і загнилих коренів, кількість квітучих коренів за масою не має перевищувати 1 %, підв'ялених – 5, зі значними механічними пошкодженнями – 12, зеленушних – 3 %. Встановлюються обмеження і за загальною забрудненістю. Якщо

частка нестандартних коренів, різних домішок перевищує зазначені норми, цукрові буряки приймаються як некондиційні.

Овочева продукція і фрукти контролюються за основним показником – вмістом нітратів. Для картоплі та пізньої моркви вміст нітратів не має перевищувати 250 мг/кг, для буряку столового – 140, а для цибулі ріпчастої – всього лише 90 мг/кг. Гранично допустима концентрація нітратів у яблуках та грушах – 60 мг/кг. Також визначаються залишкові кількості ДДТ і ГХЦГ. Їх вміст не має перевищувати 0,1 мг/кг.

Якість тваринницької продукції залежить переважно від кормів. Їх поживність оцінюють за хімічним складом, перетравністю, вмістом мінеральних речовин і кількістю енергії. Якість кормів визначають за зовнішнім виглядом, запахом, відсутністю запліснявілості, загнивання, сторонніх домішок.

Варто також зазначити, що продукція підприємств аграрного сектору, подібна за своїм складом та близька за призначенням, може розглядатися як різні споживні вартості. За приклад можна взяти м'які, сильні і тверді пшениці. Вони виступають відносно одна до одної як різні споживчі вартості. Всі ці пшениці розрізняються за своєю якістю, оскільки сильні і тверді пшениці є щодо інших видів високоякісні (за вмістом і якістю білка, клейковини).

Корисний ефект – це одна сторона товару, іншою його стороною є сукупні видатки за життєвий цикл об'єкта, які, як правило, потрібно витратити, щоб отримати від об'єкта корисний ефект.

Інші автори, доповнивши таке трактування, вважають, що категорія «корисність» визначається не лише ступенем задоволення потреби, але і витратами на виробництво і вжиток. Тому високоякісний продукт праці, вироблений з великими витратами, може виявитися менш корисним, ніж продукт низької якості з меншими витратами. Тобто суспільству потрібне не будь-яке технічно досягне підвищення якості продукції, а лише доцільне з огляду суспільних необхідних витрат, економічно обґрунтоване. За встановлення економічної корисності (результату) продукції безумовно важливим є облік витрат.

Точнішим буде визначення категорії «якість продукції» підприємств аграрного сектору, в якій розширено її зміст ефектом, що його отримує споживач від експлуатації якісної продукції. Тоді справедливим буде визначення якості продукції як сукупність

властивостей, що зумовлюють задоволення певних потреб у вигляді економічного результату у споживача, з урахуванням суспільних необхідних витрат. З цього визначення випливає, що якість продукції підприємств аграрного сектору характеризується сукупністю всіляких властивостей, які неможливо точно і повно оцінити за одним показником, тому для його опису необхідно розробляти комплексну систему.

Один із визнаних у світі американських авторитетів з якості – Ф. Кросбі, що розробив 14 принципів, які визначають послідовність дій із забезпечення якості на підприємствах, вважав, що першою хибною думкою є те, що якість розуміють як доброякісність, або як насолоду, або як щось «видатне» чи щось вагоме. Слово «якість» використовують, щоб показати відносну значущість речей у таких фразах як «висока якість», «низька якість», а також, щоб підкреслювати новим виразом «якість життя».

Е. Демінг, «наставник з якості», який найбільше вплинув на відродження післявоєнної Японії і США у 80-х роках, підтримував думку вчених щодо визначення якості в термінах задоволення потреб споживача, але оскільки якість багатомірна, то неможливо визначати її, використовуючи якісь окремі характеристики або лише одну точку зору. Через те, що якість безпосередньо пов'язана із задоволенням потреб споживача, то існують різні рівні якості, адже на думку конкретного споживача, якість продукту А вища від якості продукту Б, якщо перший продукт задовольняє потребу й очікування цього споживача більшою мірою, ніж інший.

Визначаючи якість продукції, В. Шухарт намагався перевести властивості продукції, які необхідні споживачеві, у кількісні характеристики, щоб продукція була запропонована споживачеві за таку ціну, яку він може заплатити. А це занадто складно, оскільки як тільки товаровиробник отримає успішний результат від своїх зусиль, він завжди відчуває, що потреби споживачів змінюються, а конкуренти випереджають, застосовуючи нові поліпшені технології, пропонуючи більш привабливу продукцію за більш низькими цінами. Тому він визначив чотири категорії цінності (значущості) продукції для споживача: корисність, вартість, важливість, заміненість. Він доводить, що важливим мірилом якості є та цінність (значущість), наявна в продукції, яку споживач отримує, сплачуючи затребувану ціну. Оскільки економічний зміст поняття «якість продукції»



базується на тому, що якість формується в процесі виготовлення продукції, то якість як економічна категорія продукції розглядається як уречевлений результат виробничої діяльності людей.

Якість продукції недостатньо характеризувати лише з боку споживчої вартості, довівши залежність якості продукції від витрат, тобто урахування її вартості. Твердження, що якість характеризується лише ознаками, які належать до споживчої вартості, на їхню думку, означає брати до уваги лише одну з двох сторін товару – його споживчу вартість.

Відомий фахівець із проблем якості А. В. Глічев, розвинувши цю ідею, довів, що при всіх можливих способах визначення оптимального поєднання позитивних і негативних властивостей продукції найбільш вдалим вважають ті, які поєднують у собі корисність для задоволення потреб та відносно низькі витрати. Наприкінці 60-х років ученими його школи було запропоновано декілька варіантів таких поєднань та введено поняття інтегральної якості продукції, що «встановлюється сукупністю всіх функціональних, естетичних та економічних показників і виражається співвідношенням між споживчою вартістю і вартістю предмета праці». Причому при обчисленні інтегральної якості до вартості включають всю суму затрат суспільної праці на створення, виготовлення та використання продукції, а не ціну. Тобто, інтегральний показник може бути виражений таким рівнянням:

$$I_{\kappa} = \frac{П_{\text{с}}}{C}, \quad (3.1)$$

де  $I_{\kappa}$  – кількісна величина інтегральної якості продукції;

$П_{\text{с}}$  – споживча вартість, корисність, сума функціональних властивостей цього продукту;

$C$  – кількісна величина вартості, тобто витрати суспільства на виробництво і використання продукту праці.

Учений наголошує, що продукт може мати високі споживчі характеристики, задовольняти і навіть випереджати вимоги споживачів, отже може характеризуватись як високоякісний за його споживчими властивостями. Проте, з огляду на витрати з виробництва цього продукту, він не буде запропонований споживачеві, оскільки за високої вартості розраховувати на платоспроможний попит покупця на цей продукт неможливо: при

виробництві товарів народного споживання завжди доводиться враховувати, як вони «здатні задовольняти потреби» не лише з точки зору їх споживчої вартості, але й з точки зору вартості.

Ряд авторів вважають, що якість – категорія, пов'язана зі споживчою вартістю, але не з вартістю. Її зв'язок з вартістю виявляється лише тоді, коли зміна рівня якості впливає на затрати суспільної праці, проявляється як суспільна економія (праці) у сфері споживання. Розмір економії як результат підвищення якості, є показником рівня якості, а відношення економії до витрат на підвищення якості є показником економічної ефективності. Особливо це стосується продукції підприємств аграрного сектору економіки, коли продукція різної якості не завжди потребуватиме різної величини суспільно необхідних затрат праці з її створення, тобто втілює в собі різну вартість. Таким чином, якість продукції є ціноутворювальним, але не вартісно-утворювальним фактором. Між якістю і вартістю продукції існує принципова відмінність. Якщо перше відображає ступінь корисності і ті блага, які отримує людина, споживаючи продукцію, то друге – ціну цих благ. У створення продукції, її споживання, експлуатацію вкладається жива та уречевлена праця. У своїй сукупності затрати праці утворюють вартісну властивість продукції – її економічність.

З метою впорядкування термінології у сфері якості міжнародна організація зі стандартизації (ISO), поступово уточнюючи терміни і визначення, розглядає якість не лише як сукупність характеристик, що здатні задовольняти потреби, а як ступінь, до якого сукупність характеристик задовольняє вимоги.

Згідно з ДСТУ ISO 9000-2001, ДСТУ ISO 9000:2007 категорія «якість» охоплює декілька взаємопов'язаних і взаємозумовлених понять: характеристика, вимоги, процес, продукція та ін.

Термін «якість» можна вживати з такими прикметниками як «погана», «добра» або «відмінна», причому «власна», на відміну від «присвоєна», означає присутня у чомусь саме як постійна характеристика. Тобто, стандарти уточнюють термінологію і не розглядають якість як економічну категорію, хоча в процесі еволюції поняття чітко простежується залежність якості від сукупності різного роду чинників, під впливом яких продукція чи послуга за використання буде відповідати вимогам споживача.

Оскільки потреби і сподівання споживача змінюються, то якість є змінною величиною. Вирішальним значенням для якості є

визнання товаровиробником того, що на різних етапах розвитку продукції відбувається зміна того, що споживач вважає для себе якісним. Якщо право оцінки якості продукції належить споживачеві, а виробники мають стежити за її якістю, то ми повинні бути здатними перекласти задоволення потреб на мову характеристик продукції, і оскільки природа якості багатогранна, то вона має визначатися комплексно.

Сукупність властивостей не може бути поганою або гарною взагалі. Якість може бути тільки відносною. Якщо необхідно дати оцінку якості певної продукції, то слід порівняти набір її властивостей (сукупність властивостей) з еталоном. Еталоном можуть бути кращі вітчизняні або міжнародні зразки, вимоги, закріплені у стандартах або технічних умовах. При цьому застосовується термін «рівень якості», «міра якості».

При визначенні поняття «якість продукції», найточнішим є формулювання Європейської організації з контролю якості: «Продукція вважається хорошої якості, якщо при мінімальних витратах протягом усього її життєвого циклу вона максимально сприяє здоров'ю і щастю людей, які залучені до її проектування і відновлення (повторного використання) за умови мінімальних витрат енергії та інших ресурсів і при допустимій (прийнятній) дії на навколишнє середовище і суспільство». Таке формулювання чітко визначає зв'язок проблеми якості продукції з іншими життєво важливими для людини проблемами – збереженням навколишнього середовища, раціональним використанням природних ресурсів, впливом результатів господарської діяльності на умови життя наступних поколінь.

При цьому, деякі автори навіть переконані, що зараз у компаній на першому плані стоїть задоволення вимог споживачів, а досягнення прибутку відсувається на останнє місце. Однак, мета виробництва залишається незмінною, а от стратегія її досягнення змінюється. Для одержання прибутку потрібно продати товар, а його збут усе більше залежить від якості.

Таким чином, якість на сучасному етапі розглядається як засіб досягнення прибутку. При цьому враховується ефективність підвищення якості, тобто співвідношення витрат на якість і прибутку від її підвищення.

З бурхливим розвитком науково-технічного прогресу і переходом багатьох країн на шлях інтенсивного техніко-

економічного розвитку змінилося ставлення до проблеми якості, яка, маючи загальну сферу формування і прояву безпосередньо і тісно пов'язана з конкурентоспроможністю.

Досить часто в економічній літературі зустрічається трактування конкурентоспроможності товару як синоніму якості продукції. Проте, більшість відомих учених, з якими ми погоджуємося, твердять, що в поняттях конкурентоспроможності та якості продукції спільним є лише «властивість продукції задовольняти певні потреби», які постійно змінюються.

Якщо якість продукції є категорією більш статичною і стабільною при незмінних організаційно-виробничих умовах її створення та досягнутому рівні науково-технічного прогресу, то конкурентоспроможність – категорія динамічна і залежить від характеру та зміни потреб, ринкової ситуації, платоспроможного попиту, сервісних умов.

Конкурентоспроможність будь-якого товару визначається сукупністю лише тих його властивостей, які становлять економічний інтерес для покупця і забезпечують задоволення певної потреби. Причому, необхідним елементом визначення рівня якості продукції є порівняння з основою, вибір якої буває досить проблематичним, а за оцінки конкурентоспроможності порівнюють лише параметри аналізованого товару і товару конкурента з рівнем, заданим запитами і перевагами покупця, а потім порівнюють отримані показники.

З позиції якості можна порівнювати лише однорідні об'єкти з точки зору не лише призначення і сфери застосування, але й основних технологічних особливостей. З позицій же конкурентоспроможності, де за основу береться задоволення конкретної потреби, можливе порівняння і неоднорідних товарів, що розрізняються за принципом функціонування та технологією виготовлення, але представляють різні способи задоволення однієї і тієї ж потреби. Причому аналіз якості, виконаний відповідно до нормативних документів, що діють, ще не дає оцінки рівня конкурентоспроможності продукції.

Для споживача якість є обов'язковою характеристикою, але недостатньою для ухвалення рішення про придбання цього товару. Конкурентоспроможність визначається не просто відмінними характеристиками товару, а його привабливістю для клієнта, націленого на покупку. У цьому випадку суверенітет споживача полягає в тому, що вирішальне слово залишається за ним. В історії

бізнесу чимало прикладів, коли товари, що одержали найвищі оцінки експертів, залишали байдужими споживачів. Тому у ринковій економіці категорія «конкурентоспроможність» є однією із ключових, оскільки в ній концентровано виражаються економічні, науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські, маркетингові та інші можливості окремих підприємств, галузей, національної економіки в цілому. Ці можливості реалізуються в товарах і послугах, які протистоять аналогам, що конкурують як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Незважаючи на те, що при аналізі поняття «конкурентоспроможність товару» зарубіжними авторами широко використовується підхід, заснований на порівнянні якісних і вартісних характеристик, основні складові конкурентоспроможності знаходяться у такому співвідношенні: якість – 40 %, кількісна сторона – 30 % та інші фактори – 30 %. Тобто конкурентоспроможність продукції визначає якісна сторона (рис. 3.2).

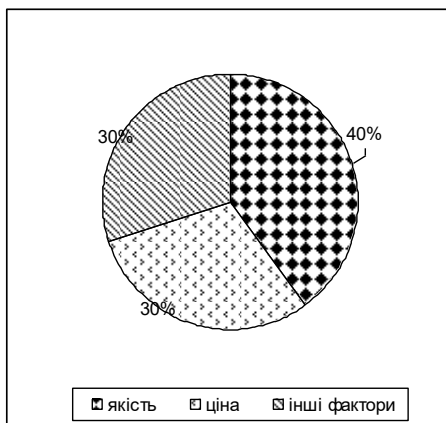


Рис. 3.2. Складові конкурентоспроможності.

Встановлено кореляційний зв'язок між якістю продукції й успіхом бізнесу. Окупність вкладених коштів у виробництво продукції більш високої якості порівняно з низькою якістю вище в 2,9 рази, а прибуток – у 3,2 рази.

Отже, на визначення конкурентоспроможності (товару, продукції), як і визначення якості, існують різні погляди вчених: одні порівнюють її з якістю; інші ототожнюють з

ефективністю галузі, сектору, а критерієм вважають окупність витрат в умовах конкуренції; інші визначають конкурентоспроможність як властивість об'єкта, що володіє певною часткою відповідного релевантного ринку. Однак всі згадані вище визначення характеризують конкурентоспроможність продукції з позиції споживача, тобто споживчого попиту.

Відаючи перевагу якості, як найбільш вагомому чиннику конкурентоспроможності продукції підприємства слід зазначити, що заслуговують на увагу такі складові як технічний рівень товару, рівень маркетингу й рекламно-інформаційного забезпечення, відповідність вимогам споживача, технічним умовам і стандартам, організація сервісу, гарантійного забезпечення, навчання персоналу, термінів постачання, терміни гарантій, ціна, своєчасність появи певного товару на конкретному ринку, політико-економічна ситуація в окремому регіоні.

Характеризуючи конкурентоспроможність продукції аграрного сектору економіки слід пам'ятати, що тут існує своя специфіка, а саме: короткотерміновість життєвого циклу цієї продукції, формування нових ринків з більш високими вимогами, велика частка приватного сектору у виробництві, необхідність забезпечення вимог екологізації виробничої діяльності та безпечності продукції та ін. (рис. 3.3).

За таких умов позиціонування продукції підприємств аграрного сектору та послуг на ринку і визначення їх конкурентоспроможності розгортається у тріаді: якість – ціна (вартість) – час. Тобто, слід вирішувати триєдине завдання – уводити в ринковий обіг продукцію високої якості за прийнятною ціною у певний період часу та на відповідному сегменті ринку.

У більш вузькому розумінні, досягти конкурентоспроможності означає задовольнити вимоги та очікування споживачів краще, ніж конкуренти, знижувати витрати, щоб запропонувати кращу ціну, ніж конкуренти. В таких умовах вітчизняна продукція повинна не лише мати набір технічних, естетичних, ергономічних та інших властивостей, але й відповідати умовам зберігання та реалізації (ціна, терміни постачання, сервіс, престиж фірми, реклама тощо).

Крім цього, посилюється вплив на якість з боку зовнішніх факторів: запитів споживачів, кон'юнктури ринку, конкурентного ринкового середовища тощо. Тобто якість продукції стає

критичним фактором (показником) конкурентоспроможності. Це означає, що продукція, якість якої нижча за вимоги ринку, втрачає свою реальну ринкову вартість навіть при досягненні конкурентоспроможності за іншими чинниками. По суті йдеться про втрату товарами низької якості споживчої вартості та перегляд класичних підходів до вчення про споживчу вартість продукції. Якщо підприємство не здатне поставити на ринок продукцію необхідної споживачам якості, це означає втрату ним ринкової ніші. На сьогодні доведено, що головною причиною цього є специфіка реагування споживачів на якість продукції, яку купують.

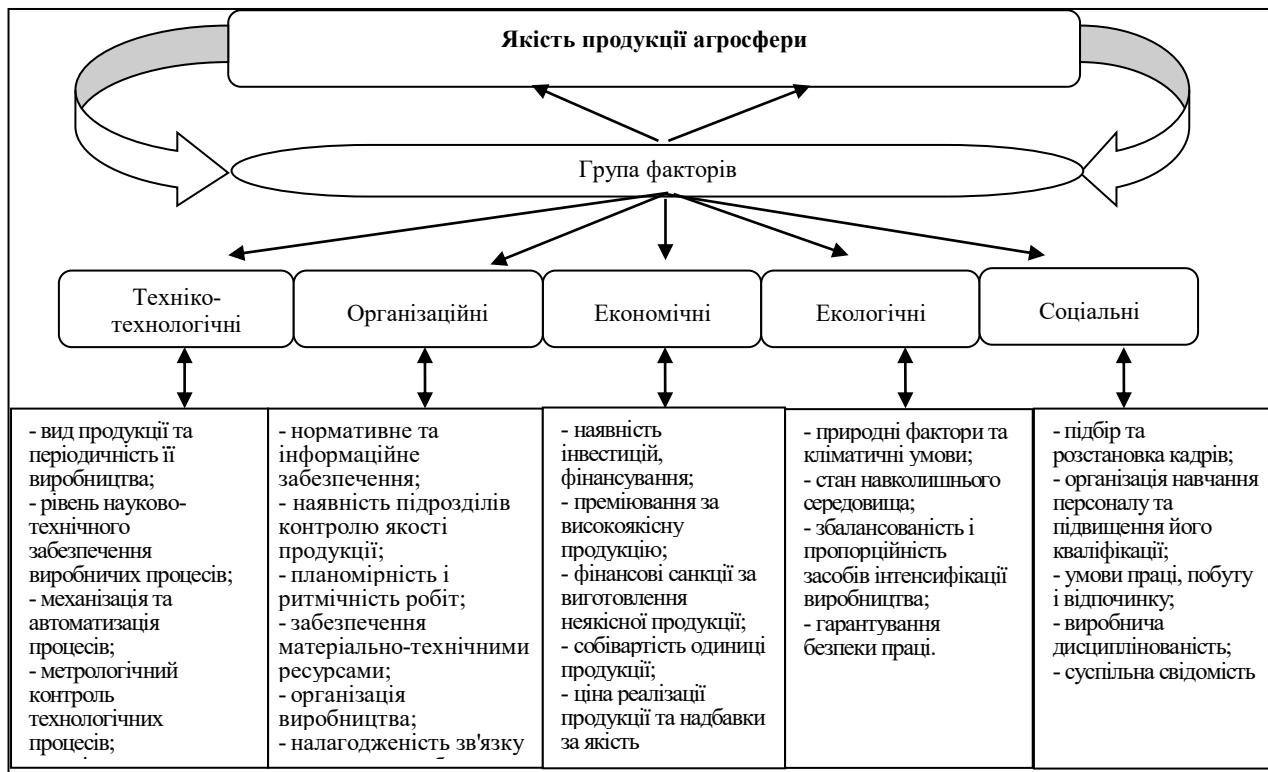


Рис. 3.3. Фактори формування та забезпечення якості продукції підприємств аграрного сектору економіки.



У зв'язку з поглибленням глобалізації та переходом багатьох країн на шлях інтенсивного техніко-економічного розвитку посилюється увага споживачів до безпеки продукції, що є обов'язковою складовою всіх аспектів якості. Доведено тісний зв'язок між якістю та безпечністю продукції. Наприклад, генетично модифікована продукція, яка за якісним складом може задовольняти потреби споживача, вміщуюючи достатню кількість білка, мінеральних речовин тощо, водночас може загрожувати здоров'ю людини. Теж саме стосується молочної сировини, яка за якісними показниками – вмістом білка і жиру – відповідає ustalеним вимогам, а за кількістю соматичних клітин та мікробіологічного забруднення може бути небезпечною при вживанні. Безпечність харчової продукції означає відсутність ризику та недовіри з боку споживача.

Таким чином, враховуючи теоретичні засади взаємозалежності понять якості, безпеки і конкурентоспроможності, а також особливості функціонування аграрних ринків та посилення світового попиту на екологічно чисту та органічну сільгосппродукцію, вважаємо за доцільне ввести поняття «конкурентоспроможність продукції агросфери за якістю», яке характеризує процес формування взаємовідносин між учасниками ринку, де по суті є право вибору, в основі якого лежить можливість зміни співвідношення якості і ціни на продукцію на користь якості. Адже йдеться про продукцію, яка справляє безпосередній вплив на здоров'я людини.

В такому разі під поняттям конкурентоспроможності за якістю, пропонуємо розуміти сукупність властивостей продукції, наявність яких забезпечує її затребуваність споживачем в результаті здатності задовольняти його поточні і перспективні потреби, гарантує безпечність для людського організму та дозволяє виробнику функціонувати в умовах принаймні не погіршення свого фінансового становища. Конкурентоспроможність за якістю відображає процес формування взаємовідносин між учасниками агропродовольчого ринку щодо техніко-технологічного удосконалення виробництва в напрямі підвищення ролі якості продукції у стимулюванні і забезпеченні ринкового попиту на неї.

В умовах ринкової економіки економічне суперництво підприємств аграрного сектору, окремих об'єднань, боротьба їх за ринки збуту зосереджуються не тільки на ціні, а й значною мірою

на нецінових факторах. Серед цих факторів – реклама, створення сприятливих умов для реалізації продукції, забезпечення (за необхідності) післяпродажного обслуговування покупців – особливе місце займає якість продукції. Зрозуміло, що за однакової ціни більшим попитом користуватиметься продукт, який має вищу якість. Водночас істотне поліпшення підприємством якості продукції порівняно з аналогічною продукцією конкурентів дає йому можливість підвищувати ціну на неї, не втрачаючи при цьому своїх споживачів, а в багатьох випадках навіть збільшуючи обсяг продажу.

Слід зазначити, що конкурентоспроможність продукції за якістю підвищує і конкурентоспроможність підприємства аграрного сектору як суб'єкта ринку, під якою розуміють його здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію і забезпечувати її збут. Якісна продукція забезпечує вищу прибутковість виробництва і фінансову стійкість підприємства, підвищує його імідж, сприяє виходу підприємства на світовий ринок, повніше задовольняє потреби суспільства в ній, завдяки чому в державі формується більш сприятливий соціально-психологічний клімат.

Завдяки поліпшенню якості і раціональному використанню інших нецінових факторів підприємство може одержати не тимчасові переваги над конкурентами, як при зниженні ціни, а довготривалі, оскільки останнім потрібно досить багато часу, щоб удосконалити товар і внести необхідні зміни в технологію його виробництва.

## **Тема 10. Методика оцінки конкурентоспроможності продукції підприємств за якісними показниками**

Незважаючи на те, що у світовій економічній літературі досить широко досліджені теоретичні аспекти якості та конкурентоспроможності окремих видів товарів, запропоновані алгоритми дослідження цієї проблеми, однак вчені ще не дійшли єдиної думки щодо методики їх кількісної оцінки, особливо щодо продукції агро-сфери, зважаючи на її особливості.

Серед досліджуваних методик оцінки конкурентоспроможності продукції заслуговує на увагу запропонована Р.А. Фатхутдіновим, яка базується на оцінці корисного ефекту досліджуваного

конкуруючого об'єкта та сукупних витрат на його виготовлення через інтегральний показник, що являє собою систему часткових показників якості об'єкта, які використовуються у конкретних умовах і задовольняють конкретну потребу. Або це сукупність властивостей об'єкта, які використовуються конкретним споживачем, а якість – це потенційний ефект для декількох груп споживачів.

Корисний ефект об'єктів можна вимірювати в натуральних одиницях, грошовому виразі або в умовних балах. Основні методи прогнозування корисного ефекту: нормативний, експериментальний, параметричний, експертний.

Корисний ефект – це одна сторона об'єкта-продукції. Іншою є сукупні витрати, які, як правило, здійснюють, щоб одержати від об'єкта корисний ефект.

Кількісну оцінку конкурентоспроможності продукції можна визначати за формулою:

$$K_{a.з.} = (E_{a.з.} / E_{к.з.}) \cdot k'_1 \cdot k'_2 \cdot k'_n, \quad (3.2)$$

де  $K_{a.з.}$  – конкурентоспроможність аналізованого зразка об'єкта на конкретному ринку, частки одиниці;  $E_{a.з.}$  – ефективність аналізованого зразка об'єкта на конкретному ринку, одиниця корисного ефекту, грошова одиниця;  $E_{к.з.}$  – ефективність кращого зразка-конкурента, який використовується на певному ринку;  $k'_1, k'_2, k'_n$  – коригуючі коефіцієнти, що враховують конкурентні переваги.

Р. А. Фатхутдінов пропонує застосовувати експертну оцінку конкурентоспроможності товару з урахуванням вагомості факторів за п'ятибальною шкалою, де кожному факторові експерт може виставити від 1 до 5 балів. Вагомість факторів коливається від 4 (якість товару) до 1 (експлуатаційні витрати).

Конкурентоспроможність товару, визначена експертним шляхом за системою балів, дорівнюватиме:

$$K_T = \frac{\sum_{i=1}^n B_{ij} / n}{5} \cdot a_j, \quad (3.3)$$

де  $K_T$  – конкурентоспроможність товару (значення коливається від 2 до 10);  $n$  – кількість експертів;  $B_{ij}$  – експертна оцінка  $i$ -м експертом  $j$ -го фактора конкурентоспроможності товару;  $a_j$  – вагомість  $j$ -го фактора (від 4 до 1); 5 – максимальна оцінка фактора.

У разі неможливості застосування наведених вище методів автор пропонує застосовувати систему 1111-5555, за якою

конкурентоспроможність товару визначається як сума балів за кожним фактором.

Експерт (один або група) дає оцінку фактора від 1 (мінімум, найгірше значення фактора) до 5 (найкраще значення фактора). Так, товар низької якості, який пропонується за високою (грабіжницькою) ціною, що має до того ж низьку якість сервісу і високі експлуатаційні витрати, буде мати оцінки 1-2 бали і його конкурентоспроможність може бути, наприклад, 1211. За цією системою мінімальне значення конкурентоспроможності буде дорівнювати 4 (1 + 1 + 1 + 1), максимальне – 20 (5 + 5 + 5 + 5). Оцінюваний товар має конкурентоспроможність, яка дорівнює

5 з 20, тобто в чотири рази відстає від аналога. У світовій практиці найвищі бали мають товари, які відповідають вимогам стандартів.

За нашою оцінкою, наведені вище методи найбільш доцільні у визначенні конкурентоспроможності продукції промисловості, машин, обладнання, на етапі їх проектування, а також готової продукції, що пройшла процес переробки.

Для оцінки конкурентоспроможності продукції агросфери необхідно виділити методи, які базуються на теорії якості товару, визначенні інтегрального показника та порівнянні з еталоном.

Оцінка конкурентоспроможності продукції методом аналізу її якості полягає в дослідженні споживчої цінності продукції та порівнянні найважливіших її параметрів з аналогічними параметрами продукції конкурентів.

Визначати конкурентоспроможність продукції можна окремо за рівнем якості (формула 4) та економічними показниками (формула 5), а потім з урахуванням вагомості кожного з цих показників визначити загальний рівень конкурентоспроможності продукції:

$$K_{я} = \frac{P_{яо}}{P_{яб}}, \quad (3.4)$$

де  $K_{я}$  – коефіцієнт конкурентоспроможності товару, що оцінюється за рівнем якості;  $P_{яо}$ ,  $P_{яб}$  – рівень якості оцінюваного товару і рівень якості базового зразка.

$$K_e = \frac{C_6 - D_6}{C_o - D_o}, \quad (3.5)$$

де  $K_e$  – коефіцієнт конкурентоспроможності товару, що оцінюється за економічними показниками;  $C_o$ ,  $C_6$  – витрати, пов'язані з придбанням (ціна, транспортні витрати тощо) і експлуатацією товару, що оцінюється, та базового зразка;  $D_o$ ,  $D_6$  – сума безкоштовних послуг, пов'язаних із купівлею і експлуатацією товару, що оцінюється, та базового зразка.

Інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності продукції ( $K_n$ ) буде дорівнювати сумі  $K_y$  і  $K_e$  з урахуванням коефіцієнта вагомості якості ( $t_y$ ) та ціни ( $t_e$ ) для певних сегментів споживачів.

$$K_n = K_y \times t_y + K_e \times t_e \quad (3.6)$$

Звідси випливає, що споживач оцінює якість продукції, виходячи з тієї ціни, яку він здатен заплатити. Тому на ринку має бути представлена продукція високої, середньої та низької якості.

Враховуючи певні особливості виробництва продукції підприємств агросфери, де важко виробити суворі (аналітичні або статистичні) методи кількісної оцінки споживчої вартості, визначення конкурентоспроможності продукції має певні труднощі через наявність в ній безлічі різноманітних властивостей. До них належать: хімічні (вміст білка, жиру, сухих речовин, вітамінів, мінеральних речовин, органічних кислот), фізичні (абсолютна маса, вологість, форма, забарвлення, розмір, консистенція, густина); біологічні (здатність зберігатися без великих втрат маси, погіршення товарних і харчових властивостей без фізіологічного і фітосанітарного псування). Усі ці властивості можна означити як об'єктивну особливість, яка проявляється в процесі виробництва, переробки, експлуатації та споживання і для їх об'єктивної оцінки використовуються показники якості продукції.

Кожен показник якості продукції підприємств аграрного сектору економіки виражають у певних одиницях або балах, а вимоги до неї вводять у розроблювальні стандарти, що формуються з показників, які їх конкретизують і забезпечують можливість перевірки відповідності продукції вимогам стандарту. Самі показники якості є кількісною характеристикою однієї або декількох властивостей продукції, які складають її якість, і

розглядаються в конкретних умовах її створення, експлуатації чи споживання.

Показники якості продукції за кількістю властивостей, що її характеризують, можуть бути одиничними й комплексними.

Одиничний показник якості продукції характеризує одну з її властивостей та відображає окремі поживні, смакові чи технологічні її властивості (схожість, вологість, засміченість, енергія проростання в насінні, вміст сирого протеїну, клітковини в сіні й т.д.). До них належать показники призначення, надійності та довговічності, технологічності, ергономічні, естетичні, економічні.

Показники призначення характеризують корисний ефект від використання продукції за призначенням і визначають галузь її застосування.

Наприклад, основні показники призначення сирого молока для виготовлення твердих сирів обов'язково враховують сичужно-бродильну пробу, вміст білка, бактеріальне обсіменіння та кількість соматичних клітин, а для виготовлення сухого молока враховують лише його кислотність, тому що для його виробництва придатне навіть несортове молоко.

Комплексні показники якості аграрної продукції мають ширший діапазон дії, характеризують декілька її властивостей і визначають сортність продукції. Вони використовуються для оцінки певної сукупності якісних властивостей того чи іншого продукту. Як правило, комплексні показники беруть за основу при встановленні кондиційних вимог на зерно, сортність молока тощо.

Тому оцінка продукції підприємств агросфери на основі врахування основних споживчих властивостей має системний характер. Наприклад, зерно ячменю, яке використовується в пивоварній промисловості, має містити якомога менше білка, тоді як ячмінь, котрий використовується в круп'яній промисловості і для кормових цілей, повинен містити його якомога більше.

Економічний підхід при оцінці якості продукції передбачає урахування як технологічних і товарознавчих властивостей, так і міру їх використання для задоволення суспільних потреб. Наприклад, зі 100 кг борошна із зерна з низькими технологічними властивостями одержують 91 кг хліба, а з такої самої кількості високоякісного борошна – 115 кг.

Отже, з позицій економічного підходу визначення якості

важливо враховувати не стільки технологічні характеристики, скільки міру задоволення цільових суспільних потреб.

Комплексний підхід до оцінки якості в широкому розумінні полягає в тому, що враховується наявність взаємозумовлених та взаємопов'язаних технічного та економічного аспектів якості. Це означає, що, з одного боку, враховуються фізико-хімічні властивості: жирність, вміст білка, цукристість, олійність соняшника, місткість льонового волокна тощо, а з другого – споживчі властивості (вихід олії, цукру, волокна). Перша група властивостей є об'єктом товарознавчої оцінки, друга – об'єктом економічної оцінки. Оскільки рівень споживчої цінності окремих продуктів сільського господарства є функцією їхніх фізико-хімічних властивостей, оцінка якості завжди буде однозначною. При цьому якість як міра корисності може розглядатися лише в межах задоволення конкретної суспільної потреби. Тільки за цієї умови оцінка продукції підприємств аграрного сектору економіки буде однозначною.

Усі властивості продукції підприємств агросфери, що визначають її якість, характеризуються величинами, які мають кількісний вимірник, значення якого може змінюватись (рис. 3.4).

Показники призначення характеризують уміст поживних речовин у зерні чи молоці, калорійність, їх гатунковість.

Показники надійності та довговічності характеризують придатність сільськогосподарської продукції до тривалого зберігання та збереження корисних властивостей під час зберігання. Це особливо актуально для оцінки якості молочної сировини і не менш важливо при зберіганні зерна на елеваторах.



**Рис. 3.4. Класифікація показників якості продукції підприємств агросфери.**

Ергономічні, естетичні та екологічні показники охоплюють всю сукупність факторів, що впливають на людину: товарний вид продукції, відповідність її санітарним нормам та правилам.

Найбільший інтерес для товаровиробника і споживача становлять фізико-хімічні показники, що включають оцінку вмісту жиру та білків в молоці, білка та клейковини в зерні пшениці, вуглеводів, вітамінів, мінеральних речовин, кислотності, ступеня чистоти за еталоном і ступеня охолодження молока.

За органолептичними показниками, що оцінюються експертним шляхом, досліджуються зовнішній вигляд, консистенція, смак, аромат, колір. Кожному з показників виставляють бали, які в кінці оцінювання підсумовують.

Нині, з огляду на занадто застарілу матеріально-технічну базу, значний вплив на якість справляють показники технологічності, що характеризують можливість забезпечення високої продуктивності праці за виробництва певного виду продукції (ручне чи механізоване доїння корів, прополювання бур'янів, внесення мінеральних добрив тощо).

Економічні показники відображають ціну, витрати на виробництво, транспортування, зберігання, реалізацію та споживання продукції тощо. Ці показники мають особливе значення, оскільки в умовах переходу до ринкових відносин вони набувають контрольно-аналітичних та стимулюючих властивостей, зокрема це стосується ціни та заробітної плати. Правильно організоване ціноутворення, за якого ціна покриває всі витрати і забезпечує необхідний рівень рентабельності, стимулює підвищення якості продукції. Водночас вироби з більш високою ціною, як правило, вищої якості.



За оцінки якості продукції наведені вище показники порівнюють і отримують певний набір індексів, які характеризують відхилення властивостей товару від базисних значень, визначених вимогами споживачів чи діючих стандартів.

За базисний зразок, як правило, беруть продукцію, показники якості якої відповідають світовому рівню або кращим вітчизняним зразкам. Для порівняння якості продукції конкретного виробника з продукцією конкурента необхідно обрахувати рівень якості продукції. Базовий зразок повинен мати таку саму номенклатуру показників якості, як і оцінюваний, і такі самі методи випробування, що дозволить порівнювати їхні результати.

Для оцінки рівня якості продукції використовують диференціальний, комплексний і змішаний методи.

Диференціальний метод оцінки рівня якості полягає в порівнянні одиничних показників якості оцінюваної продукції (виробу) з відповідними показниками базового зразка, проте застосування цього методу має певні недоліки, оскільки дуже часто виникають труднощі в ухваленні рішень за багатьма зазначеними одиничними показниками якості.

Комплексний метод оцінки рівня якості передбачає використання комплексного (узагальненого) показника якості, хоча і в цьому випадку складність полягає в об'єктивному знаходженні узагальненого показника. Існують різні варіанти методу, наприклад, можна виділити основний показник, що характеризує головне призначення виробу або продукту, і встановити функціональну залежність його від решти одиничних показників. За необхідності основний показник може визначатися будь-яким з можливих методів, у т.ч. і експертним.

Як узагальнений, може використовуватися інтегральний показник якості, який показує величину корисного ефекту від експлуатації або споживання продукції, що припадає на кожен гривню сумарних витрат на її створення та експлуатацію або споживання.

У випадках, коли неможливо побудувати функціональну залежність, виходячи з основного призначення продукції, застосовують зважені середньоарифметичні показники.

Диференціальний і комплексний методи оцінки рівня якості продукції не завжди вирішують поставлені завдання. За оцінки складної продукції, що має широку номенклатуру показників

якості, за допомогою диференціального методу практично неможливо зробити узагальнюючий висновок, а використання тільки одного комплексного методу не дозволяє об'єктивно врахувати всі значущі властивості оцінюваної продукції.

У таких випадках оцінку рівня якості проводять змішаним методом, що використовує одиничні і комплексні показники якості. Згідно з цим методом одиничні показники якості об'єднуються в групи (наприклад, показники призначення, ергономічні, естетичні) і для кожної групи визначають комплексний показник. При цьому окремі, найбільш важливі показники не об'єднують у групи, а використовують як одиничні. За допомогою отриманої сукупності комплексних і одиничних показників оцінюють рівень якості продукції диференціальним методом.

Залежно від способу отримання інформації методи визначення показників якості, що застосовуються для оцінювання агропромислової продукції, класифікують на: вимірювальний, розрахунковий, реєстраційний, соціологічний, статистичний, експертний, органолептичний, експериментальний методи.

Вимірювальний метод (лабораторний) реалізується за використання технічних вимірювальних засобів, ним практично можна визначити споживчу цінність більшості продуктів підприємств аграрного сектору. Наявність лабораторних характеристик основної властивості дозволяє встановити показник споживчої цінності одиниці ваги або партії продукції (вихід промислової продукції з певної кількості сільськогосподарської сировини, або вміст в ній корисних і поживних речовин, вміст жиру та білка в молоці, клейковини, білка у пшениці тощо).

Розрахунковий метод, як правило, застосовується за теоретичних або емпіричних залежностей і застосовується в основному на стадіях проектування продукції. Визначається значення маси виробу, показників його продуктивності тощо.

Реєстраційний метод ґрунтується на використанні інформації, яку отримують шляхом підрахунку кількості процесів, предметів або витрат на створення, споживання продукції.

Соціологічний метод визначення показників якості продукції – збирання та аналіз думок фактичних або можливих її споживачів, іноді може застосовуватися з метою визначення коефіцієнтів вагомості показників якості продукції.

Статистичний метод визначення показників якості продукції – метод оцінювання якості продукції, за яким значення її показників визначають, користуючись правилами математичної статистики.

За експертного методу враховується думка кваліфікованих спеціалістів-експертів, що оцінюють той чи інший показник якості в результаті аналізу сприйняття органів чуття, аналізу враження і наявного досвіду. Експертна оцінка проводиться, як правило, в умовних показниках (рангах, балах). Ця оцінка використовується також при виборі номенклатури показників і коефіцієнтів значущості за встановлення комплексних показників.

Органолептичний метод визначення показників якості продукції – здійснюють на підставі аналізу сприйняття органами чуття та керуючись набутим досвідом. Органолептичний метод не передбачає використання технічних засобів, його часто застосовують для визначення показників якості овочів і фруктів, зерна, молока та м'яса. Показники якості, які визначаються органолептичним методом, переважно виражають у балах.

Експериментальний метод оцінки споживчих властивостей продукту здійснюється дослідним споживанням (експлуатацією і спостереженням за змінами стану продукції у післявиробничий період). Він є всеохоплюючим, оскільки дозволяє оцінити реальні показники якості практично за всією сукупністю споживчих властивостей продукції. Розвиток експрес-методів необхідний також в інтересах сертифікації продукції підприємств аграрного сектору економіки для продажу на зовнішньому ринку.

Продукцію підприємств агросфери неможливо оцінити за сукупністю окремих ознак, оскільки вимірники її є часто непорівнянні, отже тут дуже важко визначити узагальнюючий показник якості, який охоплював би сукупність усіх оцінюваних властивостей і характеризував якість усієї виробленої продукції незалежно від її виду і призначення.

Тому ряд учених пропонує оцінювати якість за виходом кінцевого продукту переробки продукції, або за абсолютним умістом корисних речовин – для продукції кінцевого споживання. Оцінка здійснюється за допомогою індексів якості продукції, тобто за комплексним показником якості різномірної продукції, виготовленої за певний проміжок часу, який дорівнює середньозваженому значенню відносних значень показників якості цієї продукції.

Якщо якість кожного з видів продукції можливо охарактеризувати одним основним показником, то індекс якості продукції ( $I_{я}$ ) визначається за формулою:

$$I_{я} = \frac{\sum_{i=1}^S n_i q_i l_i}{\sum_{i=1}^S n_i l_i}, \quad (3.7)$$

де  $S$  – кількість видів продукції;  $n$  – кількість виробів  $i$ -го виду в поточному періоді;  $q$  – відносний основний показник якості  $i$ -го виду продукції;  $l$  – оптова вартість продукції  $i$ -го виду, грн.

$$I_{я} = \frac{b_{cp}}{b_{\bar{o}}}, \quad (3.8)$$

де  $b_{cp}$  – середній бал продукції;  $b_{\bar{o}}$  – середній бал продукції, прийнятий за базовий для порівняння.

Якщо оцінювана продукція має сортність, то рівень її якості визначається коефіцієнтом сортності  $K_c$  за формулою:

$$K_c = \frac{\sum_{i=1}^S \sum_{R=1}^n C_{iR} q_{iR}}{\sum_{i=1}^S \left[ C_{i1} \sum_{R=1}^n q_{iR} \right]}, \quad (3.9)$$

де  $n$  – кількість сортів продукції;  $C_{iR}$  – вартість продукції  $i$ -го виду  $R$ -сорт, грн.;  $q_{iR}$  – обсяг продукції  $i$ -го виду  $R$ -го сорту;  $C_{i1}$  – вартість продукції  $i$ -го виду вищого сорту.

Інколи зручніше замість визначення рівня якості встановлювати частку несортової продукції в загальному потоці, для цього визначають індекс дефектності.

Індекс дефектності продукції ( $I_p$ ) – комплексний показник якості різнорідної продукції, виготовленої за певний проміжок часу, який дорівнює середньозваженому значенню коефіцієнтів дефектності цієї продукції:

$$I_p = \frac{\sum_{i=1}^n C_i Q_i}{\sum_{i=1}^n C_i}, \quad (3.10)$$

де  $C_i$  – сума, на яку випущено продукції  $i$ -го виду за певний період,  $Q_i$  – відносні показники дефектності  $i$ -го виду продукції, які визначають за формулою:

$$Q_i = \frac{D_i}{D_{i\delta}} , \quad (3.11)$$

де  $D_i$  – показник дефектності продукції;  $D_{i\delta}$  – показник дефектності базової продукції.

Узагальнюючий коефіцієнт якості розраховує на основі середньої ціни реалізації за формулою:

$$K_{\text{я}} = (B_{\text{з}} - B_{\text{зв}}) / B_{\text{б}} , \quad (3.12)$$

де  $K_{\text{я}}$  – узагальнений показник якості продукції;  $B_{\text{з}}$  – сума загальної виручки;  $B_{\text{зв}}$  – сума додаткової виручки за продукцію, реалізовану понад середній рівень;  $B_{\text{б}}$  – виручка від реалізації продукції вищої якості.

Розраховувати узагальнюючий показник можна сумами фактичних та максимальних надбавок та знижок, що отримуються за якість продукції:

$$Y = (H_{\text{ф}} / H_{\text{мах}}) \cdot 100\% , \quad (3.13)$$

де  $H_{\text{ф}}$  – фактичні надбавки та знижки,  $H_{\text{мах}}$  – максимальні надбавки та знижки.

Ряд економістів пропонує досліджувати коефіцієнт якості продукції, зважаючи на те, що наближення його значення до одиниці свідчить про зменшення питомої ваги виручки за нестандартну продукцію в структурі загальних надходжень від продажу продукції, але числового виразу недоотриманих надходжень у випадку такого розрахунку отримати неможливо.

Тому, враховуючи, що сьогодні немає єдиної загальноприйнятої методики оцінки конкурентоспроможності продукції через дуже різні ринкові умови функціонування суб'єктів агропродовольчого господарювання, а також неможливість у ряді випадків одержати необхідні для розрахунків дані, оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємств аграрного сектору економіки, на нашу думку, має здійснюватися в такій послідовності (рис. 3.5).

На наступних етапах проводиться порівняння за кожним параметром, а саме, визначається, наскільки кожен параметр товару близький до параметру споживання, враховується обсяг витрат на виробництво продукції порівняно з конкурентами, величина прибутку, обсяг продажу тощо.

На початкових етапах має відбуватися вивчення ринку і вимог споживачів, визначення переліку досліджуваних якісних та економічних показників продукції, що буде реалізовуватись на

ринку, встановлення бази для здійснення порівнянь (наприклад, з кращими з уже існуючих на відповідному ринку товарів-конкурентів чи з певним абстрактним еталоном). Найбільш вагомим критерієм при цьому виступає якість. Вищий рівень цього показника є свідченням вищої конкурентоспроможності продукції.



Рис. 3.5. Алгоритм оцінювання конкурентоспроможності продукції агросфери за ціновими і якісними показниками.

До основних чинників формування конкурентоспроможності продукції агросфери пропонується відносити чинники наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

**Чинники впливу на конкурентоспроможність продукції агросфери та показники її оцінювання**

| Чинник                  | Показник                                                                                                                                                            |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Виробник</b>         |                                                                                                                                                                     |
| Соціальні               | Рівень інвестицій у соціальну інфраструктуру                                                                                                                        |
| Економічні              | Прибуток, обсяги виробництва, собівартість продукції, стабільність фінансового стану, рівень зарплати та ін.                                                        |
| Технічні і технологічні | Наукоємність та технологічність продукції, рівень використання устаткування, наявність необхідних виробничих потужностей, рівень автоматизації виробництва тощо     |
| Маркетингові            | Місткість ринку, ринкова частка, престиж торговельної марки, лояльність до неї споживачів, ступінь популярності продукції на ринку, ефективність комунікацій та ін. |
| <b>Посередник</b>       |                                                                                                                                                                     |
| Економічні              | Рентабельність продажу, обсяги продажу, надання комерційного кредиту, витрати на транспортування та зберігання продукції, надання знижок і т. ін.                   |
| Організаційні           | Надійність і оперативність поставок, можливість завезення продукції різними партіями, право заміни продукції, система транспортування тощо                          |
| <b>Споживач</b>         |                                                                                                                                                                     |
| Біологічні              | Якість (білки, жири, вуглеводи, вміст клейковини, безпека і корисність)                                                                                             |
| Соціально-психологічні  | Ціна, торгова марка, упаковка, дизайн, культура обслуговування                                                                                                      |
| <b>Держава</b>          |                                                                                                                                                                     |
| Нормативно-правові      | Законодавча база, система стандартизації, програми розвитку конкурентоспроможності                                                                                  |
| Економічні              | Цінова, податкова, інвестиційна, кредитна політики, державна підтримка                                                                                              |

За базу порівняння доцільно вибирати кращі з наявних на конкретному ринку товарів-конкурентів або деякий абстрактний еталон.

Після аналізу кон'юнктури ринку, вивчення слабких і сильних сторін конкурентів, аналізу потреб населення та переробних підприємств, проведення сегментації ринку, здійснюється розрахунок загальної конкурентоспроможності продукції конкретного підприємства за формулою:



$$K = \frac{I_{\text{я}}}{I_{\text{ц}}}, \quad (3.14)$$

де  $K$  – інтегральний показник рівня конкурентоспроможності продукції;  
 $I_{\text{я}}$  – індекс якості;  $I_{\text{ц}}$  – індекс ціни.

Кількісна характеристика індексу якості однієї або декількох якісних властивостей продукції розраховується за формулою:

$$I_{\text{я}} = \sum_{i=1}^n D_i \cdot g_i, \quad (3.15)$$

де  $D_i$  – коефіцієнт вагомості  $i$ -го параметра,  $g_i$  – відносний параметр якості,  $n$  – кількість параметрів.

$$g_i = \frac{P_i}{P_0}, \quad (3.16)$$

де  $P_i$  – значення параметра оцінюваного продукту,  $P_0$  – значення параметра конкуруючої продукції.

Коефіцієнт конкурентоспроможності продукції за ціною  $K_{\text{ц}}$  пропонується розраховувати за формулою:

$$I_{\text{ц}} = \frac{Ц_1}{Ц_0}, \quad (3.17)$$

де  $Ц_1$  – ціна оцінюваного продукту,  $Ц_0$  – ціна конкуруючого продукту.

Така форма запису (поділ на цінову і якісну конкурентоспроможність та введення нового коефіцієнта) більш чітко визначає конкурентні переваги чи навпаки, їх недостатність, по тих чи інших параметрах.

Спираючись на висновки економічної теорії, вважаємо, що продукція конкурентоспроможна за ціновим фактором не тоді, коли в неї мінімальна ціна, виходячи зі змінних витрат продукції, а тоді, коли ціна продажу дає можливість споживачеві придбати і споживати цю продукцію за даною ціною.

Такий методичний підхід до визначення конкурентоспроможності продукції є найбільш доцільним, оскільки має конкретно-економічний, кількісний вимір.

Більшість інших методів побудовані на визначенні різноманітних коефіцієнтів і не дають числового значення втрат від недоотримання прибутку. Загальним їх недоліком є складність розрахунків, трудомісткість та незрозумілість одиниць вимірювання в кінцевому результаті, відсутність наукових підходів до управління якістю та конкурентоспроможністю в масштабах держави. Окрім того, отримувані оцінки є важливими лише на момент дослідження.

Таким чином, неоднозначність існуючих методів та методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності продукції агро-сфери, основним чинником формування якої виступає якість, спонукає до розробки нових методів, які б сприяли більш повному дослідженню конкурентоспроможності продукції та її підвищенню. Зважаючи на викладене вище вважаємо, що, наприклад, для оцінки якості молока-сировини необхідно застосовувати синтетичний коефіцієнт якості, який визначається добутком коефіцієнтів, отриманих за параметрами, що формують якість молока, наведеними в ДСТУ 3662-97.

$$K_{\text{я}} = K_{\text{жс}} \cdot K_{\text{б}} \cdot K_{\text{збо}} \cdot K_{\text{с.к.}} \cdot K_{\text{г}}, \quad (3.18)$$

де  $K_{\text{я}}$  – коефіцієнт якості;  $K_{\text{ж}}$  – коефіцієнт жирності;  $K_{\text{б}}$  – коефіцієнт вмісту білка;  $K_{\text{збо}}$  – коефіцієнт загального бактеріального обсіменіння;  $K_{\text{с.к.}}$  – коефіцієнт соматичних клітин;  $K_{\text{г}}$  – коефіцієнт густини.

$$K_{\text{ж}} = \frac{Ж_{\text{ф}}}{Ж_{\text{н}}}, \quad (3.19)$$

де  $Ж_{\text{ф}}$  – фактичний рівень жиру в молоці;  $Ж_{\text{н}}$  – нормативний показник рівня жиру в молоці (для України 3,4 %).

$$K_{\text{б}} = \frac{B_{\text{ф}}}{B_{\text{н}}}, \quad (3.20)$$

де  $B_{\text{ф}}$  – фактичний рівень вмісту білка в молоці;  $B_{\text{н}}$  – дономативний вміст білка в молоці ( для України 3,0 %).

$$K_{\text{збо}} = 1 / \left( \frac{ЗБО_{\text{ф}}}{ЗБО_{\text{н}}} \right), \quad (3.21)$$

де  $ЗБО_{\text{ф}}$  – фактичний рівень вмісту загального бактеріального обсіменіння в молоці;  $ЗБО_{\text{н}}$  – нормативний вміст загального бактеріального обсіменіння в молоці (для України нормативним є < 300 тис. см<sup>3</sup>).

$$K_{\text{с.к.}} = 1 / \left( \frac{С.К._{\text{ф}}}{С.К._{\text{н}}} \right), \quad (3.22)$$

де  $С.К._{\text{ф}}$  – фактичний рівень вмісту соматичних клітин в молоці;  $С.К._{\text{н}}$  – нормативний вміст кількості соматичних клітин в молоці (для України нормативним є <400 тис. см<sup>3</sup>).

$$K_{\text{г}} = \frac{\Gamma_{\text{ф}}}{\Gamma_{\text{н}}}, \quad (3.23)$$

де  $K_f$  – коефіцієнт густини, який визначається відношенням фактичної густини базисної густини (для України базисною є  $1,027 \text{ г/см}^3$ );  $\Gamma_f$  – фактична густина;  $\Gamma_n$  – нормативна густина (для України базисною є  $1,027 \text{ г/см}^3$ ).

На основі встановленого коефіцієнта визначається індекс якості з урахуванням вагомості  $i$ -го коефіцієнта якості за формулою:

$$I_{\text{я}} = \sum_{i=1}^5 K_i \cdot \beta_i, \quad (3.24)$$

де  $K_i$  – це коефіцієнти жиру, білка, загального бактеріального обміненіння, соматичних клітин, густини;  $\beta_i$  – вагомість  $i$ -го коефіцієнта якості, встановлена методом експертних оцінок.

Цей синтетичний показник відображає сукупний прояв багатьох факторів – від динаміки і рівня розвитку національної економіки до уміння організовувати й управляти процесом формування якості в рамках господарських одиниць. Запропонований підхід можна використовувати для визначення конкурентоспроможності за якістю будь-яких видів агропродовольчої продукції. Встановлення кількісного значення індексу дасть можливість обґрунтувати обсяги державної фінансової підтримки виробництва якісної продукції агросфери.

Через відсутність єдиної загальноприйнятої методики оцінки конкурентоспроможності продукції, насамперед, внаслідок відмінних умов функціонування суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки, складності розрахунків, неоднозначності одиниць вимірювання, неможливості у ряді випадків одержати необхідні для розрахунків дані, оцінювання конкурентоспроможності продукції агросфери за якістю пропонується здійснювати в такій послідовності: вибір переліку найбільш значимих одиничних показників якості з огляду на попередньо встановлені основні фактори формування якості продукції, а також визначення значень таких показників; вибір базових показників якості продукції (еталону); визначення відносних одиничних показників якості продукції; визначення комплексного показника якості та оцінювання рівня якості продукції. До основних чинників формування якості продукції агросфери пропонується відносити економічні, організаційні,

соціально-психологічні, технічні і технологічні, маркетингові, соціальні, нормативно-правові. За базу порівняння доцільно вибирати кращі з наявних на конкретному ринку товарів-конкурентів або деякий абстрактний еталон.

## **Тема 11. Оцінка якісних показників конкурентоспроможності продукції підприємств**

Важливість та актуальність вирішення проблеми підвищення рівня конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств аграрного сектору економіки зумовлені значенням цієї продукції у забезпеченні продовольчої незалежності і безпеки держави, а також глобальними процесами, насамперед, пов'язаними зі зростанням світових цін на сільськогосподарську і продовольчу продукцію та збільшенням попиту на продукцію української агросфери, що в сучасних умовах стає суттєвим чинником прискорення національного соціально-економічного розвитку. Проте, конкуренція (насамперед, цінова) з боку зарубіжних виробників не дозволяє українським товаровиробникам повною мірою реалізувати національні потенційні можливості, а отже отримувати належні доходи, що в кінцевому результаті відображається у погіршенні соціально-економічних умов у сільській місцевості. Протистояти таким процесам можна лише шляхом зниження виробничих витрат і собівартості вітчизняної аграрної продукції, а також забезпечуючи високий рівень її якості.

З виходом вітчизняної сільгосппродукції на міжнародний ринок зростає кількість скарг на невідповідність її якості міжнародним стандартам. Зокрема, У 2015/16 МР Україна отримала 144 нотифікаційні повідомлення, з яких 25 було по зерну. З них 22 від Індонезії щодо якості пшениці, 2 – від Республіки Білорусь стосовно сої, та одне – від Китаю, щодо проблем у партії кукурудзи. Причому, великі холдинги, які мають багаторічний досвід роботи на ринку, як правило, таких проблем не мають. Здебільшого, страждають локальні партії зерна, що сформовані від декількох постачальників. На сьогодні цій проблемі взагалі не приділяють увагу, оскільки у державі на це немає коштів.

Навесні 2008 року відбувся один із перших гучних скандалів навколо української продукції. Єврокомісія заявила, що в нашій

соняшниковій олії були виявлені домішки нафтопродуктів. Забруднені партії були виявлені в Греції, Франції та Італії – всього близько 40 000 тонн. Продукт відразу зняли з реалізації, громадянам було рекомендовано утриматися від вживання української соняшникової олії. Питома вага європейського ринку в структурі експорту української соняшникової олії відразу після інциденту знизилась – з 50 % до третини.

У 2012 Росспоживнагляд оприлюднив на своєму сайті інформацію про заборону ввезення сирів трьох українських підприємств.

На початку 2016 року у Чехії, у меді, що продавався на полицях мережових супермаркетів було виявлено антибіотики, у зв'язку з чим, Україна була вимушена призупинити експорт меду до ЄС через наявність протимікробних речовин, про які повідомили у Чехії.

Такі події негативно позначаються як на заробітках українських товаровиробників, так і на іміджі країни в цілому. Привабливість країни як світового експортера знижується і це відразу знаходить своє відображення на цінах. Тому на сьогодні нашим основним завданням є мінімізувати подібні ризики, та не допускати надходження на експорт неякісної продукції.

У зв'язку з тим, що Україна має великий експортний потенціал зерна, все більш актуальним постає питання забезпечення його якості у відповідності з існуючими міжнародними стандартами, бо тільки якість зерна визначає його ринкову вартість. Зернова продукція, яка відповідає вітчизняним і міжнародним стандартам якості, користується попитом у споживачів та дає сільськогосподарському підприємству можливість займати достатню частку як вітчизняного, так і світового ринку, є запорукою економічного розвитку зернопродуктової галузі. До того ж, широке використання міжнародних стандартів у різних країнах знімає технічні бар'єри в торгівлі зерном.

В міру становлення української торговельної спільноти як нетто-експортера, країні необхідно пристосуватися до двох груп стандартів якості: 1) українських стандартів; 2) загальновизнаних міжнародних стандартів при формуванні партій зерна та завантаженні його в портових терміналах. Поступовий перехід України до міжнародно-визнаної системи стандартів ставить певні вимоги до рівня діяльності лабораторій якості зерна, методик, які застосовуються, та відповідного випробувального обладнання.

Українська зернова галузь повинна розвивати свої можливості, щоб більш ефективно реагувати на швидкі зміни в міжнародних стандартах та класифікаційній системі зерна. Державі потрібно постійно слідкувати за недобросовісним визначенням якості зерна в обласних та районних центрах через створення мережі незалежних лабораторій. Це дозволить досягти більш об'єктивної оцінки якості, що зацікавить виробника в підвищенні якості зерна. Така система буде враховувати інтереси не тільки хлібоприймальних підприємств і виробників зерна, а й покупців, що також сприятиме доведенню рівня виробництва зернових культур до світових стандартів.

Отже, з метою обґрунтування першочергових заходів щодо розширення можливостей просування української агропродовольчої продукції на світовий ринок та закріплення за нею позицій на вітчизняному ринку нами здійснено аналіз якісної складової конкурентоспроможності продукції зернового та молокопродуктового підкомплексів аграрної сфери економіки, оскільки перший є стратегічною галуззю економіки держави, джерелом доходів більшості сільськогосподарських підприємств, основою розвитку тваринництва, а також відіграє істотну роль у формуванні державного бюджету та підтриманні продовольчої безпеки держави, а другий – виробляє не менш соціально значиму продукцію, до того ж у сучасних умовах демонструє зростаючу інвестиційну привабливість.

У результаті дослідження встановлено, що однозначно охарактеризувати конкурентоспроможність зерна не можна, оскільки, наприклад, за ціною його можна вважати конкурентоспроможним, а вимоги до його якості насамперед залежать від того, як його використовувати, тобто важливо враховувати не якість зерна загалом, а його конкретні властивості: борошномельні, хлібопекарські, круп'яні, пивоварні, насінні, фуражні – увесь комплекс певних показників. Проте для будь-якого зерна незалежно від його призначення існують показники, що визначаються в першу чергу, і вони мають загальне значення, дозволяють скласти уявлення про попередній стан зерна, вирішити питання про його можливе використання і реалізацію. До цих показників якості належать: колір, запах, вологість, смітні домішки, зернові домішки, ураженість шкідниками. Отже, поняття

якості зерна є комплексним, і в результаті аналізу розкладається на дві головні складові: абстрактний та технічний рівні.

Визначення математичної величини останнього є відносно нескладним процесом, оскільки ця величина охоплює сукупність лише техніко-експлуатаційних характеристик, що визначаються експериментальним і розрахунковим методами в лабораторних умовах.

Складність обчислення абстрактного рівня якості продукції полягає у самому змісті цієї категорії, яка синтезує різноманітність смаків, уподобань різної групи споживачів до певного продукту. Зрозуміло, що смаки і уподобання споживачів є індивідуальними і формуються під впливом великої кількості факторів, тому під час розрахунків їх математичної величини необхідно застосовувати додаткові методи і прийоми, насамперед, зі сфер соціологічного та психологічного аналізів.

Хоча оцінка технічного рівня продукту не дає остаточного висновку про його якість у цілому, проте вона є основною, тому що виступає джерелом для встановлення різного роду стандартів. У світі не існує жодного міжнародного стандарту на зерно чи іншу сільськогосподарську культуру. Є лише міжнародні класифікації складових зерна, в яких уточнюється, що таке зерно основної культури бездоганної якості, бите зерно, проросле зерно, зернова домішка (зерно інших культур, щупле зерно, зерно, поїдене шкідниками й ушкоджене хворобами), домішки бур'янів, отруйна домішка тощо. Найбільш досконалими в цьому плані є прийняті Європейською комісією Правила ЄС 824/2000, у яких визначається максимально можливий рівень тих чи інших домішок і мінімально припустимий вміст (чи величина) окремих біохімічних показників якості (наприклад, білка). За цими граничними величинами всі партії зерна поділяють на дві групи – зерно продовольче й фуражне, і тому навіть ідеальна за яким-небудь одним показником (і некондиційна за іншим) партія зерна буде віднесена до фуражного зерна.

У стандарті США пшеницю розподілено на 5 класів і стандартизовано три показники і домішки: натура склоподібних типів – 644-746 г/л; інших типів – 656-772 г/л; склоподібність – 50-58 %; зерна інших типів – від 3 до 10 % залежно від сорту і дефектні зерна. Класифікація домішок (дефектних зерен) також є іншою і не збігається з ISO та українською.

За стандартом в Канаді пшениця поділяється на 8 класів, у кожному з яких 2-3 сорти, і кормову. У стандарті окремо регламентовані вимоги до пшениці, яка експортується, і до пшениці для внутрішнього використання. Основними показниками є натура і склоподібність, які стандартизуються на рівні, відповідно, 630-774 г/л і 35-80 %. Але у стандарті Канади особлива увага приділяється чистоті зерна. Найменувань сортових ознак і домішок, вміст яких обмежується, дуже багато (до 30). Класифікація їх також не відповідає міжнародному стандарту.

Директива ЄС № 824/2000 регламентує також вимоги до інтервенційних партій – показники якості для м'якої і твердої пшениці: вологість не більше 14 %, маса на гектолітр, відповідно, 73 і 75 кг/гл, число падіння – 220 с, білок в перерахунку на суху речовину відповідно 10,3 і 11,5 %, зернова домішка – 7 і 5 %, пророслі зерна –

6 %, фузаріозні зерна для твердої пшениці не більше 1,5 %, шкідлива домішка – 0,1 %, ріжки – 0,05 %, бите зерно 5 і 6 % щупле і дроблене зерно для твердої пшениці – 3% і зерна, ушкоджені теплом – 0,5 %; для твердої пшениці регламентується також максимальний уміст зерен із зміненим кольором – 27 % та максимальний уміст домішок – не більше 12 %. Для м'якої пшениці регламентується мінімальне значення індексу зелені (показник седиментації) – 22 мл.

Під час експорту пшениці (у межах тарифної квоти для країн-членів СОТ) до неї встановлюються дуже високі вимоги (вміст білка – не менше 14,6 %, натура – не менше 780 г/л, неякісного зерна – не більше 10 %, вологість – не більше 13 %). На світовому ринку основними показниками якості пшениці є вміст білка, у вимогах ЄС – число падіння, вміст білка та показник седиментації.

Отже, оскільки не існує міжнародних стандартів, то кожна країна сама визначає для себе, як їй класифікувати зерно, акцентуючи при цьому увагу на таких показниках: волога, натура, число падіння, склоподібність і домішки. Клейковина і білок стандартизовані лише у Словаччині, хоча їх показники залежать від якості тих сортів пшениці, які вирощуються в країні.

Починаючи з 2004 р. в Україні тричі змінювались стандарти на пшеницю, які спричинили шквал критики як у наукових колах так і товаровиробників через те, що вони не виконували свою основну



функцію – заохочення товаровиробника до вирощування зерна якомога кращої якості. Щоб мати механізм реалізації цього заохочення, у кожній державі установлюється декілька класів зерна (як правило, 4–6 класів). При цьому ціна, за якою купується зерно зростає від показника нижчого до вищого класу. При цьому компенсуються додаткові витрати на одержання зерна вищої якості і гарантується великий чи менший прибуток товаровиробника.

На сьогодні, якість української пшениці, що експортується, одна з кращих в світі. За вмістом білка зерно краще, ніж аргентинське або австралійське. Зазначимо, що протягом останніх 13 років SGS Group створює карту якості врожаю. В середньому якість української пшениці стабільна. Якщо порівняти вимоги країн-імпортерів, то за всіма якісними параметрами і пошкоджень комахами якість українського зерна задовільна. В середньому з України відвантажується зерно з 12 % протеїну. Якщо порівнювати пшеницю з інших країн, як Казахстан, Польща, Литва, то частка пшениці з вмістом білка 13 % і вище набагато більша, однак згадані країни не можуть забезпечувати великі обсяги поставок.

Низька якість вирощеної пшениці зумовлена порушенням технології вирощування зернових культур, зокрема значним погіршенням культури землеробства, недостатнім живленням рослин органічними і мінеральними добривами, високою забур'яненістю посівів, несвоєчасністю або повною відсутністю заходів щодо захисту посівів від шкідників, зокрема клопа-черепашки та ін. За останні роки на території України засіяно близько 30 % сортів сильної і 40 % сортів цінної пшениці. Сильна пшениця має вміст білка вище 14 % та вміст клейковини понад 28 %, цінна – відповідно, 13 і 25 %.

Внесення мінеральних добрив під озиму пшеницю становить лише 45-50 кг/га проти 149 кг/га в 1990 р. Це забезпечує у 40 % випадків одержання зерна 4-го і тільки 20 % – 3-го класу. Для збільшення питомої ваги пшениці 3-го класу, а тим більше – 2-го і 1-го класів, норми внесення азоту необхідно підвищити до 200 кг/га. Це оптимальні дози азоту, які використовують у господарствах Західної Європи. За умови внесення таких доз добрив на всій

території України хлібороби одержуватимуть зерно кращої якості, ніж яра пшениця із Казахстану чи Канади.

Недотримання вимог індустріальних технологій вирощування зернових спричиняє значне зниження генетичного потенціалу насіння – зі 100 ц/га до 30-35. Через порушення термінів технологічних операцій, відсутність належної техніки, засобів захисту рослин катастрофічно поширюється ураженість зерна клопом-черепашкою – до 26,4 %, що знижує хлібопекарські властивості пшениці.

Негативно впливає на показники якості української пшениці поширена практика змішаного зберігання на елеваторах зерна різних класів, з різним вмістом білка в межах одного класу. У разі змішування слабких сортів пшениці із сортовими знижується характеристика змішаного зерна, що знижує ціну на всю партію продукції. Особливою проблемою є відсутність на третині елеваторів як необхідного обладнання для точної оцінки якості зерна, так і відповідних умов для роздільного зберігання зернових культур не тільки різних класів, а й із різним вмістом білка в межах одного класу.

Окрім цього певні труднощі склалися в державі з методами визначення наведених у стандарті показників якості зерна, які за кордоном визначаються в декількох лабораторіях обома сторонами – продавцем і покупцем зерна як під час його завантаження, так і під час розвантаження зерна в місці призначення. Офіційними визнаються результати, отримані тільки в лабораторіях, які оснащені сучасним лабораторним устаткуванням і кожні півроку проходять міжнародну сертифікацію за вимогами GAFTA, FOSFA, ICUMSA тощо.

У цьому плані Україна знаходиться в катастрофічному стані. Єдине, що можуть зробити наші лабораторії – це відмити клейковину. В Україні на сьогодні існують лише три лабораторії, що пройшли сертифікацію GAFTA: SGS-Україна, INSPETORATE-Україна і AGMINTEST CONTROL UNION-Україна. Тому дослідження якості зерна в Україні здійснюються, як правило, лише покупцем. Користуючись цим, зернотрейдери купують у сільгоспвиробників зерно як фуражне, а експортують його як продовольче.

Отже, вихід України на світовий ринок і конкурентоспроможність вітчизняного зерна на ньому нині забезпечуються в основному ціновою конкурентоспроможністю,

пов'язаною з недооцінкою вартості землі і низьким рівнем оплати праці. Проте саме переважання частки фуражного зерна в його загальному обсязі найближчим часом потребує державної підтримки товаровиробника та інвестування коштів у підвищення якості продукції, що забезпечить Україні конкурентні переваги на внутрішньому та зовнішньому ринках, створить умови для закріплення її конкурентних позицій.

Щодо якості молока, то орієнтація України на європейські ринки поставила українські молокопереробні підприємства в нові, важчі конкурентні умови, за яких ключову роль відіграє якість продукції, що випускається. Події останніх років показали, що Україна може успішно експортувати продукцію, отриману лише з молока високої якості. Молоко, що надходить на переробку, має відповідати вимогам світових стандартів за показниками безпеки, а щоб мати гарантію безпеки, має здійснюватися належний контроль за вмістом у молоці залишків антибіотиків, сульфаніламідів, афлатоксинів. Також має бути відпрацьована відповідна ветеринарно-санітарна сертифікація молока і молочних продуктів, яка б починалася із сертифікації тварин і завершувалася б сертифікацією технологій виробництва молока і молочних продуктів.

Визначальним фактором якості молока є генотип тварини, її порода, інтенсивність селекційного процесу в ряді поколінь. Досить суттєвий вплив на господарські показники та властивості молока справляють і зовнішні чинники, особливо рівень та повноцінність годівлі худоби, умови утримання, технології доїння та первинної обробки молока, ветеринарно-санітарні заходи.

За даними зоотехнічної науки на якість молока істотно впливає вміст протеїну в раціонах корів. За стовідсоткового забезпечення раціонів тварин протеїном жирність молока становитиме 4,26 %, за 80 % від норми – 4,06 %, вміст білка – відповідно, 3,87 і 3,18 %. Поєднання в раціоні дійних корів білків, жирів, вуглеводів, мінеральних речовин, вітамінів та інших складових має бути оптимальним та повністю забезпечувати обмінні процеси в організмі. На склад та властивості молока впливають також такі фактори як фізіологічний стан тварини, стадія лактації, захворювання на мастит та інші хвороби.

Якість молока та виготовлених продуктів в основному визначаються санітарними умовами отримання сировини, її

первинною обробкою та зберіганням на фермі, своєчасною доставкою на переробні підприємства, чітким дотриманням встановлених технологій переробки.

Основними чинниками формування якості готової молочної продукції є: якість сировини, компонентів, матеріалів та якість окремих етапів виробництва, що визначають загальний рівень якості технологічних процесів, а також чітке функціонування системи контролю на всіх етапах виробництва.

Правові та організаційні основи забезпечення якості й безпеки молока і молокопродуктів для збереження життя і здоров'я населення та довкілля під час виробництва такої продукції, її транспортування, переробки, зберігання і реалізації, увезення на митну територію та вивезення з митної території України визначені Законом України «Про молоко та молочну продукцію». Оцінка якості молока, яке надходить на молокопереробні підприємства, здійснюється за ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі»<sup>1</sup>.

Згідно з його вимогами, молоко закуповується за трьома гатунками: вищий, перший і другий. При цьому воно має бути одержане від здорових корів, обов'язково охолоджене не пізніше, ніж через дві години після доїння до температури не вище 1° С і профільтроване.

Оцінюється таке молоко за показниками якості: густина, кислотність, бактеріальна забрудненість, уміст соматичних клітин, чистота (наявність механічних домішок), вміст жиру і білка у співвідношенні 40:60.

Цим стандартом також підвищені вимоги до бактеріального обсіменіння молока. Для вищого сорту цей показник якості не має перевищувати 300 тис. бактерій на 1 см<sup>3</sup> продукції, першого – 500 і другого – 4 млн бактерій. Проте вимоги, прийняті в Україні, значно поступаються тим, які застосовуються в країнах ЄС, де бактеріальне обсіменіння молока не перевищує 100 тис. бактерій на 1 см<sup>3</sup>, що робить вітчизняну сировину непридатною для виробництва конкурентоспроможної молочної продукції (табл. 3.2).

*Таблиця 3.2*

---

<sup>1</sup> Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі: ДСТУ 3662-97.– [Чинний від 1998-01-01]. – К.: Держстандарт України, 1997. –10 с. – (Національні стандарти України).

**Вимоги вітчизняного стандарту та директиви ЄС до кількості  
соматичних клітин та мікроорганізмів у сирому молоці**

| Нормативний документ | Показник                                          |     |     |                           |     |      |
|----------------------|---------------------------------------------------|-----|-----|---------------------------|-----|------|
|                      | кількість соматичних клітин, тис./см <sup>3</sup> |     |     | ЗБО, тис./см <sup>3</sup> |     |      |
|                      | сорт молока                                       |     |     | сорт молока               |     |      |
|                      | вищий                                             | 1   | 2   | вищий                     | 1   | 2    |
| ДСТУ 3662-97         | 400                                               | 600 | 800 | 300                       | 500 | 3000 |
| Директива ЄС         | менше 400                                         |     |     | менше 400                 |     |      |

Відмінності у стандартах на молоко відносно таких показників як бактеріальне обсіменіння та вміст соматичних клітин пов'язані з тим, що у більшості господарств відсутні охолоджувальні установки, які запобігають розмноженню у молоці шкідливої мікрофлори, оскільки свіжовидоєне молоко протягом певного часу має бактерицидні властивості, тобто в ньому не розмножуються бактерії (табл. 3.3).

У ДСТУ 3662- 97 також включено вимоги щодо обмеження вмісту в молоці соматичних клітин, оскільки вони істотно погіршують його технологічність, порушують мікробіологічні і біохімічні процеси його переробки, хоча допустима у стандарті їх кількість значно перевищує вимоги ЄС.

Також цим стандартом введено вимоги щодо вмісту білка в молоці як важливого показника, що характеризує його біологічну цінність. Цей показник більшою мірою, ніж вміст жиру, впливає на економічні результати молочних підприємств, оскільки від нього залежать вихід та асортимент виготовленої продукції. У разі підвищення вмісту білка і жиру понад встановлені базові норми підприємствам-виробникам виплачується надбавка до ціни реалізації, у разі зниження цих показників – ціна знижується. Тому виникла потреба контролювати вміст білка в молоці, щоб використати цей показник як критерій для розрахунків за закуплене молоко.

*Таблиця 3.3*

**Порівняльний аналіз стандартів на молоко,  
що заготовлюється в Україні та у країнах Європи**

| Показник, одиниця вимірювання | Україна, ДСТУ 3662-97 (впроваджений в промисловість з 1.01.2002р.) |        |         | Європейський Союз, закон №342 від 14.05.1992р. |        |         |
|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------|--------|---------|------------------------------------------------|--------|---------|
|                               | вищий сорт                                                         | I сорт | II сорт | екстра                                         | I клас | II клас |

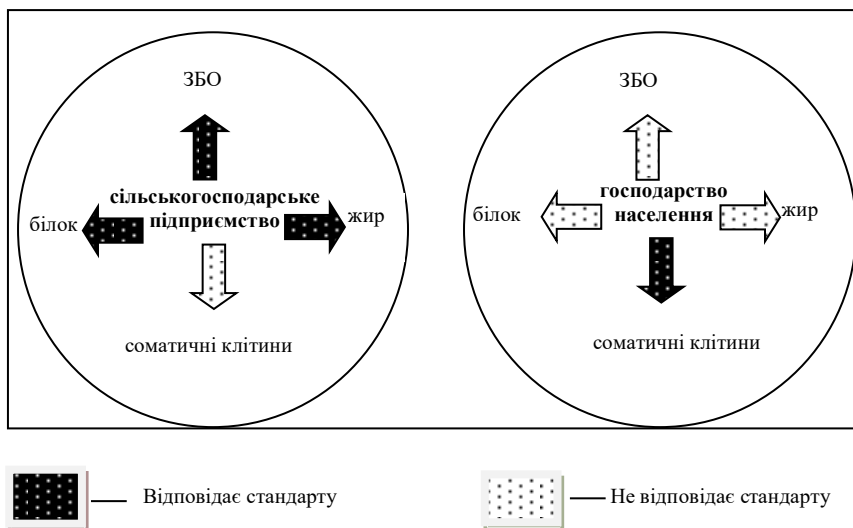
|                                                |                |         |         |            |            |            |
|------------------------------------------------|----------------|---------|---------|------------|------------|------------|
| Активна кислотність, од.рН                     | не лімітується |         |         | 6,6 – 6,8  | 6,6 – 6,8  | 6,6 – 6,8  |
| Кислотність                                    | 16-17° T       | ≤ 19° T | ≤ 20° T | 6,0-7,5°SH | 6,0-7,5°SH | 6,0-7,5°SH |
| Бактеріальне обсіменіння, тис./см <sup>2</sup> | ≤ 300          | ≤ 500   | ≤ 3000  | ≤ 30       | 30 - 100   | 100 - 300  |
| Вміст соматичних клітин, тис./см <sup>3</sup>  | ≤ 400          | ≤ 600   | ≤ 800   | ≤ 300      | 300 - 400  | 400 - 750  |
| Температура молока, С°                         | ≤ 8            | ≤ 10    | ≤ 10    | < 8        | <8         | < 8        |
| Густина, г/см <sup>3</sup> , не менше          | 1,027          | 1,027   | 1,027   | -          | -          | -          |

Так, у провідних країнах Європи та США вміст жиру в молоці коливається у певних межах і, насамперед, залежить від породних особливостей корів, рівня селекційної роботи з дійним стадом та вимог споживача до вмісту жиру в молочних продуктах. Так, базисна норма вмісту жиру в товарному молоці у США дорівнює 3,5 %.

У країнах Європи цей показник дещо вищий: Бельгія – 3,6 %; Франція і Великобританія – 3,8; Данія – 4,2; Нідерланди – 4,4 %. На цьому фоні базисна норма вмісту жиру в товарному молоці в Україні має найменше значення (3,4 %). Його вміст залежить від генетичних особливостей тварин і рівня годівлі.

У зв'язку з тим, що в Україні основна маса молока виробляється господарствами населення, молочна сировина має низькі показники якості і не відповідає вимогам міжнародних стандартів. Переважна більшість молочної сировини доставляється з підвищеною кислотністю, високою механічною забрудненістю, тому і постачальники і переробні підприємства зазнають великих збитків через передчасний вихід з ладу досить дорогих фільтрів для очищення молока на молокопереробних підприємствах.

До того ж у такому молоці вміст жиру хоч і відповідає вимогам стандарту, але вміст білка досягає регламентованого рівня тільки у молоці, яке отримують восени, коли є повноцінні корми. Не відповідає стандарту і кислотність, і ступінь чистоти, і загальний вміст бактерій, і температура молока, і масова частка сухої речовини, і кількість соматичних клітин (рис. 3.6).



**Рис. 3.6. Різниця основних показників якості та безпеки молока в господарствах різних категорій.**

У молоці, яке виробляється в селянських господарствах, міститься до 20 мільйонів бактерій. Крім того, в молоці з селянських господарств часто виявляють антибіотики, що створює проблеми переробникам, ускладнюючи технологію виробництва. З такої сировини можна виготовляти лише плавлені сирки, масло, сухе молоко.

Низьким рівнем характеризується такий важливий показник молока, що заготовлюється, як сиропридатність. За аналізом роботи 32 підприємств встановлено, що кількість сиропридатного молока по окремих регіонах становить від 70 до 5 %, за середнього рівня цього показника 27,6 %. Понад 60 % сироробних підприємств не забезпечені сиропридатним молоком, що знижує якість сирів та обсяги їх виробництва.

Це, насамперед, зумовлено відсутністю селекційно-плеємної роботи в господарствах, незбалансованістю раціонів щодо вуглеводно-протеїнової годівлі тварин тощо.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства, українські аграрії з 2011 року збільшили виробництво молока вищого сорту на 30 % і екстра-класу – в 2,1 рази, проте частка

високоякісного молока у переробці, на яку в 2015 році було відправлено 4,25 мільйона тонн молока, не перевищує 30 %. Однак з усього об'єму молока, прийнятого на переробку, лише 6 % – молоко "екстра" і 23 % – вищий сорт. У 2016 році частка молока екстра та вищого гатунку сягнула 51,3 %, рис. 3.7.

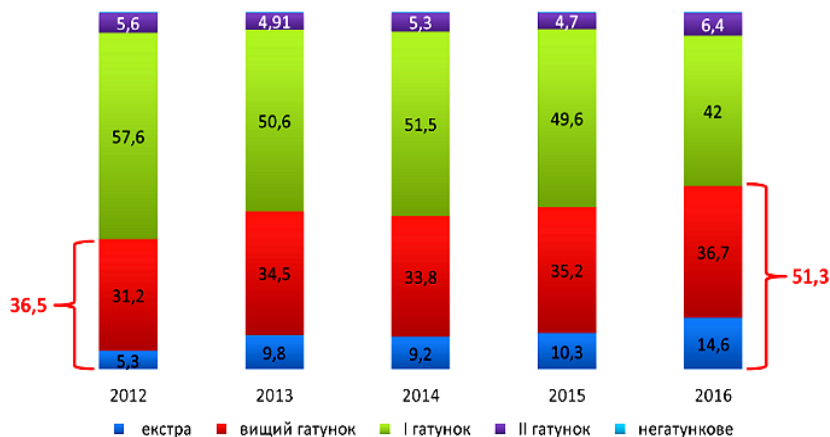


Рис. 3.7. Якість молока, зданого на переробку с-г. підприємствами, %.

Це, очевидно, пов'язане із суворішими підходами переробних підприємств до контролю якості після заборони ввезення молокопродукції до Росії. У результаті цього, у 2017 р. 277 українських підприємств вибороли право постачати свою продукцію на європейські ринки. До числа тих, що отримали дозвіл на експорт молочної продукції до Євросоюзу, крім «Молочного альянсу», увійшли підрозділи компаній «Лакталіс» («Лакталіс-Миколаїв» і «Молочний дім»), «Мілкіленд» (Недригайлівський сирцех і Роменський молочний комбінат підприємства «Рось», «Менський сир» підприємства «Прометей»), компанія «Люстдорф», Житомирський маслокомбінат, підприємство «Гадячсир», Вінницький молочний завод «Рошен» і сироварна компанія «Клуб сиру».

Аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду засвідчив, що на якість молока-сировини впливає велика кількість чинників, але вагомість їхнього впливу різна. Тому для визначення їх була проведена експертна оцінка, а обробка даних здійснювалася за коефіцієнтом вагомості ( $\phi_i$ ) шляхом визначення ступеня



важливості параметрів, присвоюючи їм різні ранги. Ступінь важливості обраних параметрів визначали за коефіцієнтом Крамера ( $\kappa$ ), який засвідчив високий ступінь тісноти зв'язку між ними:

$$K = \sqrt{\frac{30,0545}{240 \cdot (24 - 1)}} = 0,07. \quad (3.25)$$

де 30,0545 – коефіцієнт квадратичної спряженості; 240 – загальна сума балів за всіма чинниками, 24 – кількість експертів.

Визначення можливості використання результатів ранжування запропонованих в анкеті чинників та їх впливу на якість молока-сировини для подальших розрахунків проводили за допомогою коефіцієнта конкордації (узгодженості) експертних оцінок. При цьому нами було визначено суму рангів кожного чинника  $R_i$ , за формулою:

$$R_i = \sum_{l=1}^N r_{il}, \quad (3.26)$$

де  $r_{il}$  – ранг  $i$ -го параметра, визначений  $l$ -м експериментом;  $N$  – кількість експериментів.

Перевірку загальної суми рангів здійснювали за формулою 28 і становила 360.

$$R_{ij} = \frac{Nn(n+1)}{2}, \quad (3.27)$$

де  $n$  – кількість оцінюваних чинників.

Середня сума рангів ( $T$ ) склала 72 і була розрахована за формулою:

$$T = R_{ij} / n. \quad (3.28)$$

Відхилення суми рангів кожного параметра ( $R_i$ ) від середньої суми рангів ( $T$ ) розраховували за формулою:

$$\Delta_i = R_i - T. \quad (3.29)$$

Квадрат відхилень за кожним параметром ( $\Delta_i^2$ ) та загальну суму квадратів відхилень визначили за формулою:

$$S = \sum_{i=1}^n \Delta_i^2. \quad (3.30)$$

В результаті обрахунків було визначено коефіцієнт конкордації ( $W$ ) за формулою:

$$W = \frac{12S}{N^2(n^3 - n)}, \quad (3.31)$$

який дорівнював 0,68, що підтверджує вірогідність отриманих результатів.

Після попарного порівняння всіх параметрів і отриманих результатів ранжування визначали вагомість (пріоритетність) кожного параметра  $\varphi_i$  за наступними формулами:

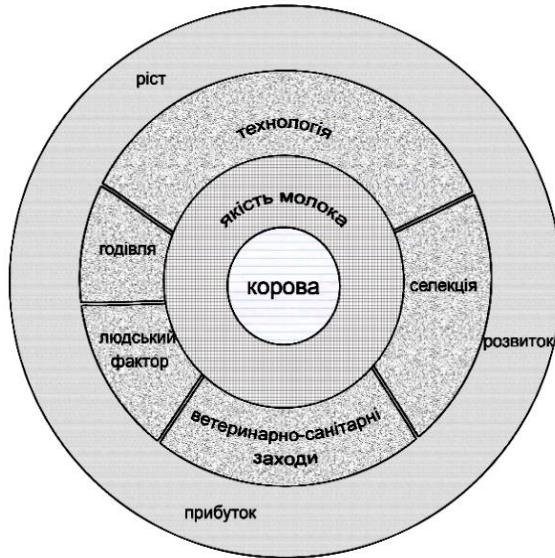
$$\varphi_i = \frac{B_i}{\sum_{i=1}^n B_i}, \quad (3.32)$$

$$B_i = \sum_{j=1}^n a_{ij}, \quad (3.33)$$

де  $B_i$  вагомість  $i$ -го елементу за результатами оцінок усіх експертів; визначається як сума значень коефіцієнтів переваги ( $a_{ij}$ ), даних усіма експертами по  $i$ -му параметру.

Таким чином, порівнюючи одержані результати, ми визначили, що найбільшу вагомість має технологія, яка за другою ітерацією становила 0,29. Такі чинники як селекція та годівля за другою ітерацією мали однакові значення і становили 0,22; ветеринарно-санітарні заходи – 0,15; людський фактор – 0,12.

Проведений аналіз факторів, що впливають на якість продукції підприємств аграрного сектору економіки, показав, що різні частини та елементи механізму формування якості тісно пов'язані, взаємодіють між собою і утворюють єдине ціле, що являє собою безперервний процес, тому при побудові робочої моделі забезпечення якості ми враховували їх у комплексі і вважаємо, що цей процес доцільно зобразити як коло якості (рис. 3.8).



*Рис. 3.8. Основні чинники, що формують якісну складову конкурентоспроможності молока-сировини.*

Враховуючи визначену вагу впливу основних чинників якісної складової конкурентоспроможності молока-сировини запропоновано визначати синтетичний показник  $I_y$  – індекс якості за формулою 3.24.

Під час дослідження нами були прийняті як базові показники якості молока першого гатунку, оскільки в Україні його виготовлено найбільше та за нього не здійснюють доплат.

В ході аналізу конкурентоспроможності молока-сировини за якістю було визначено індекс якості за гатунками, зокрема для гатунку екстра він становив 2,27; для вищого гатунку – 1,27; для першого – 1,0; для другого – 0,71; негатункове – нуль. Отримані результати дають підставу визначати співвідношення спрямування бюджетного фінансування на стимулювання виробництва якісної сировини за рахунок модернізації виробничого процесу, впровадження новітніх технологій, що збільшують додану вартість; підвищення генетичного потенціалу, закупівлі племінної худоби; забезпечення ветеринарно-санітарних заходів утримання

та годівлі тварин; модернізації аграрної освіти та перепідготовки кадрів.

## **Тема 12. Сталий розвиток сільських територій як складова формування конкурентоспроможності підприємств АПК України**

Сьогодні широкого визнання набула концепція сталого розвитку, суть якої полягає в системі взаємоузгоджених управлінських заходів за економічними, соціальними та екологічними (природо-охоронними) характеристиками, що спрямовані на формування суспільних відносин на засадах довіри, солідарності, рівності поколінь, безпечного навколишнього середовища. Сталий розвиток для сучасного суспільства – це якісно новий та однозначно необхідний етап еволюції, новий соціальний устрій, специфічною особливістю якого є першочергове значення людини, якості її життя. Особливої важливості ці питання набувають для розвитку сільських територій України, де рівень життя населення значно гірший, ніж міського. З огляду на загальносвітові тенденції збільшення важливості аграрного сектору в умовах світової продовольчої безпеки сьогодні концепція сільського розвитку є набагато ширшою порівняно з концепцією розвитку аграрного сектору, який є важливою складовою в розвитку сільських територій.

Повноцінне існування та сталий соціально-економічний розвиток українських сільських територій безпосередньо впливає на рівень продовольчої, екологічної, а, отже, – економічної безпеки країни, і в свою чергу залежить не лише від ефективності функціонування розміщених на них агропромислових підприємств, а й насамперед – від вдалої державної політики. Низка фундаментальних досліджень різних аспектів розвитку сільських територій дали можливість сформувати окремий науковий напрям, який є досить перспективним і стрімко розвивається у провідних наукових центрах України та світу.

Результати наукових доробків вітчизняних дослідників, пошуки яких межують із цією проблематикою, є констатуючими щодо фактів наявності низки негативних, стримуючих факторів розвитку сільських територій, і як наслідок, самого аграрного сектору України.

Із входженням ринкових відносин в усі сфери діяльності суспільства постає необхідність ринкового регулювання розвитку сільської соціальної сфери. Село перебуває сьогодні у важких соціально-економічних умовах. В багатьох регіонах соціальна сфера є основним фактором, який впливає на вирішення багатьох важливих проблем села, зокрема, стабілізацію демографічної ситуації, рівень розвитку та ефективність діяльності об'єктів соціальної інфраструктури села, закріплення на селі молоді, продуктивність праці у виробничій сфері, життєвий рівень сільського населення. Науковець переконаний, що село має стати основою економічного розвитку України як незалежної держави.

Сільські території України характеризуються наявністю низки проблем, більшість з яких не вирішується протягом десятиліть. Відсутність чітко сформульованої та ефективної системи управління розвитком сільських територій, на думку науковців, призводить до постійного погіршення якості життя сільського населення, зменшення його чисельності загалом та у працездатному віці зокрема (внаслідок як природного скорочення, так і активних міграційних процесів), незадовільного стану інфраструктурного забезпечення, зниження рівня доходів та відсутності альтернатив сільському господарству за одночасно низької економічної ефективності та високої трудомісткості його здійснення. Дослідники критично зауважують на відсутності необхідних передумов для ефективної реалізації потенціалу сільських територій.

Незважаючи на позитивні зрушення, в сільському господарстві України існує ще багато невирішених проблем. Зокрема, на регіональному рівні все ще зберігається тенденція щодо недооцінки ролі сільських територій у загальній структурі економіки областей України. Основним видом виробництва на сільських територіях залишається аграрне виробництво, але нерозвиненими є несільськогосподарські види діяльності. Це посилює кризові тенденції в розвитку сільських територій, активізує процеси міграції працездатного сільського населення до міст.

Вчені економісти займаються проблемами сталого розвитку сільських територій з чотирьох причин:

- втома людей у багатьох країнах від надто високоурбанізованої цивілізації та зростання престижу сільського способу життя як альтернативи міському;

- розуміння того, що без стійкого розвитку сільських територій неможливий прогрес і гармонійний розвиток суспільства в цілому;
- посилювана криза сільського життя, перетворення сільських регіонів на зони бідності та соціального неблагополуччя;
- неефективність, а підчас і неможливість використання на селі механізмів розвитку, придатних для міських спільнот.

Про глибокий занепад об'єктів соціального призначення та згортання видів послуг, як характеристики соціальної сфери у сільській місцевості. Внаслідок деіндустріалізації сільського господарства, відтоку молоді в міста та поглиблення кризових явищ загальноекономічного значення на селі, загострюється демографічна криза, зростає безробіття селян, знижуються реальні доходи сільського населення, більшість з яких опинилася за межею бідності. Нині сільська соціальна сфера заручена підтримкою в цілому лише суб'єктами господарювання АПК.

До числа негативних тенденцій, якими на сьогодні супроводжується розвиток сільських територій В.В. Бойко відносить наступні: відсутність робочих місць; бідність сільського населення; занепад соціально-економічної, дорожньої, транспортної, телекомунікаційної та побутової інфраструктури; міграція сільського населення та погіршення людського капіталу; низький рівень прояву місцевих ініціатив; інертність сільських громад тощо. Наявність дестабілізуючих впливів ускладнює впровадження прикладних засад державної та регіональної економічної політики, перешкоджає процесам реалізації соціально-економічних програм розвитку сільських територій і породжує диспропорції в їх розвитку.

Дослідницька позиція Саблук П.Т. базується на таких позиціях: вкрай низький рівень доходів сільського населення на сьогодні, що призводить до концентрації бідності на селі; напруженість і погіршення демографічної ситуації; нестача якісної і кваліфікованої робочої сили; згортання соціальної інфраструктури і, як наслідок, зменшення доступності соціально-культурних закладів; постійна самоліквідація сільських поселен.

Для розвитку сільських територій України характерна одночасна кількісна і якісна розбалансованість у соціальній, економічній, адміністративно-правовій, техніко-виробничій, екологічній, культурній, науковій та багатьох інших сферах. Швидкому і прогресивному соціально-економічному розвитку

сільських територій перешкоджає також відсутність належного фінансування, неповна відповідність АПК сучасним світовим стандартам, недостатньо розроблена теоретико-методологічна та нормативно-правова база, відсутність конструктивно послідовного державного управління, розбалансованість та диспропорційність виробництва тощо. Наявність інших дестабілізуючих факторів (невдалі реформи, кризові явища в світовій економіці, хімічне та радіоактивне забруднення) зумовлюють зниження доходів та загального рівня життя сільських мешканців, погіршення демографічної, екологічної та етнічно-культурної ситуації. Збільшення кількості депресивних і обезлюднених сільських територій прискорює деградаційні процеси в українській економіці й створює загрозу не лише для економічної, а й для національної безпеки. Поліпшення економічної захищеності країни та перехід на більш високий рівень соціально-економічного розвитку неможливий без створення комплексної, науково обґрунтованої стратегії розвитку сільських територій на засадах сталості.

Для сільських територій властивим є поліфункціональне значення. У першу чергу, ці території є просторовою основою ведення сільськогосподарського виробництва, тобто вони продовжують виконувати виробничу функцію. Також вони є місцем проживання сільського населення, виконуючи при цьому житлову функцію. Проживання на сільських територіях буде більш комфортне за умови збереження природного середовища, що обумовлює потребу дотримання екологічної функції сільських територій. Суспільство в Україні, як і в інших державах, перебуває на такому рівні, що необхідним уже є врахування сукупності факторів прояву сільських територій за формування господарських програмних документів. Уже недоцільним є обґрунтування програм суто з економічного боку, без врахування екологічних або соціальних складових. Аналогічно і в соціальних програмах – більш ґрунтовною буде їх підготовка за умови врахування економічних складових функціонування. Враховуючи поліфункціональність прояву сільських територій для України, важливе теоретичне та практичне значення має узагальнення підходів до їх реформування і диференціювання їх застосування за вирішення різних завдань розвитку за системного врахування економічних, екологічних та соціальних аспектів.

Прикметник «сільський» походить від староруського поняття «селище» – заселене місце, де люди поселилися. Згодом, з процесом розвитку великих поселень, сформувалося поняття міста. Своєю чергою, під сільською місцевістю почали розуміти територію, що заселена людьми і розташована поза межами міст. Сільська територія – це складна і багатофункціональна природна, соціально-економічна і виробничо-господарська структура, що характеризується сукупністю властивих їй особливостей, а саме: площею земельних угідь; особливостями ландшафту; чисельністю проживаючих людей і типом їх зайнятості; чисельністю, видовим різноманіттям рослинного і тваринного світу; обсягами і структурою виробництва; розвитком соціальної і виробничої інфраструктури тощо. Науковці І. Костирко та Т. Гром'як на засадах використання розробленої матриці пріоритетів впливу залежно від чинників сільського розвитку (виробничого чинника, соціальної сфери, людського капіталу) поділяють сільські поселення на три типи.

I тип – сільські території, що мають достатнє землезабезпечення та розвинене сільське господарство (виробничий чинник тут є ключовим у формуванні економічної бази для підтримки соціальної сфери та розвитку людського капіталу). Ці поселення розташовані у приміській зоні, що дозволяє органічно поєднувати сільський розвиток з міським.

II тип – для цього типу поселень характерний відчутний вплив урбанізації на економічні процеси і соціальні умови, що є результатом їх розташування поблизу великих міст. Агропромислове виробництво тут зорієнтоване на потреби міського населення і відчутно залежить від стану ринків конкретних товарів. Розвиток цих сільських населених пунктів більш спрямованих на міський, а населення має вільний доступ до об'єктів соціальної інфраструктури та сфери побутового обслуговування населення.

III тип – характеризується специфічністю географічного розташування сільських населених пунктів, їх віддаленістю від великих міст, периферійним розвитком, низьким рівнем активності господарських систем, у тому числі й аграрних.

Під сталим розвитком сільських територій розуміємо такий розвиток села, за якого забезпечуються зростання, диверсифікація і підвищення ефективності сільської економіки, стабілізація



чисельності населення і збільшення тривалості життя, повна і продуктивна зайнятість працездатного населення, підвищення рівня і якості життя в сільських районах, раціональне використання і відтворення їх природно-ресурсного потенціалу.

Предмет дослідження має два напрями: 1) стійкий розвиток сільських населених пунктів, призначених для забудови і проживання населення з розвитком відповідної інженерної, транспортної та іншої інфраструктури; 2) стабільний розвиток сільських поселень і міжсільських територій у частині збільшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення ефективності сільського господарства, досягнення повної зайнятості сільського населення та підвищення рівня його життя, раціональне використання земель.

Проблеми, які виникли у вітчизняному сільському господарстві, значно вплинули на розвиток сільських територій. Дослідження ситуації в соціальній сфері села, яка відображає процеси, що забезпечують життєдіяльність людини у суспільстві, та її вплив на сталий розвиток територій, можна умовно поділити за такими напрямками: демографічна сфера, соціально-виробнича сфера та рівень і якість життя.

Демографічна ситуація у сільській місцевості характеризується як критична. Результати наукових досліджень показали, що довгострокове скорочення чисельності населення спричиняє обезлюднення та вимирання сіл. Зниження народжуваності до рівня, який не забезпечує навіть простого відтворення чисельності та збільшення смертності, особливо серед чоловіків працездатного віку – у 1,5 рази, зростання смертності новонароджених та немовлят віком до 1 року посилює процес депопуляції сільського населення. Вимирання деградуючих поселень завдасть непоправної шкоди сільськогосподарському сектору, призведе до формування зон соціальної незаселеності у сільській місцевості.

У соціально-трудовій сфері проблеми зростання безробіття і зайнятості ще більш загострюють складну демографічну ситуацію. У сфері зайнятості дуже низький рівень оплати праці, також зберігається заборгованість із заробітної плати, несприятливі умови праці і недотримання техніки безпеки, ненормований робочий день, невідповідність робочих місць санітарно-гігієнічним нормам, відсутність соціальних гарантій. Сільський ринок України характеризується підвищеною напруженістю,

рівень зареєстрованого безробіття становить 11 %. Простежується стійкий обернений зв'язок між рівнем освіти і безробіттям: чим вище рівень освіти, тим менше ймовірність безробіття. Але на фоні високого рівня безробіття у сільській місцевості існує дефіцит висококваліфікованих якісних кадрів на різних рівнях соціальної сфери.

Підвищення рівня і якості життя сільського населення, з одного боку, є метою, з іншого – необхідною умовою забезпечення сталого розвитку сільських територій. На основі концепції сталого економічного розвитку суспільства виділені критерії оцінки рівня і якості життя сільського населення як індикаторів сталого сільського розвитку депресивних територій. Основними серед них є: зростання реальних доходів, скорочення відставання від міських показників; скорочення масштабів бідності та соціальних відмінностей, формування груп населення з середніми доходами; справедлива оцінка рівня оплати праці, відсутність затримки всіх видів виплат; ріст і оптимізація структури споживчих витрат сільських домогосподарств; поліпшення і підйом соціально-психологічного стану, впевненість селян у своєму майбутньому та майбутньому своїх дітей; підвищення якості і рівня доступних для сільських мешканців соціальних послуг, збереження ядра соціальної інфраструктури.

Депресивний стан соціально-економічного розвитку сільських територій, відсутність робочих місць і монофункціональність сільської економіки формує в сільського населення, передусім у молоді, стимули до міграції у міські поселення, де більш насичений ринок праці, розвинена соціальна-економічна інфраструктура і створено кращі умови та можливості для задоволення особистісних потреб. Деструктивний вплив інституційно-психологічних чинників на соціально-економічний розвиток сільських територій ускладнює процеси утвердження осіб, здатних до самоорганізації та реалізації підприємницьких ініціатив, знижує зацікавленість серед жителів у вирішенні актуальних господарських проблем сільських територій, нівелює стимули до залучення коштів трудових мігрантів у сільське господарство, стримує становлення ефективного господаря на сільських територіях. Все це суттєво обмежує параметри підвищення рівня ефективності функціонування АПК, перешкоджає розвитку підприємницької діяльності в аграрній сфері, стримує формування

міжгосподарських кластерів і налагодження транскордонного співробітництва, зумовлює зростання частки трансакційних витрат у діяльності сільськогосподарських підприємств.

Важливе значення у вивченні соціально-економічного розвитку села має розмежування сільської території та сільськогосподарського виробництва. Сільську територію не можна визначати лише як просторову базу для агровиробництва, оскільки така територіальна спеціалізація є перешкодою на шляху до повноцінного функціонування, а часом і виживання регіону. Навіть попри її економічну вигоду, надмірна спеціалізація призводить до монополізму спеціалізованих районів.

Сільські території є передусім місцем розвитку, який не обмежується агровиробництвом та життєдіяльністю сільського населення. Тому сільський розвиток як об'єктивний процес, що відбувається в межах відповідної соціально-просторової системи суспільства, не вимірюється виключно показниками аграрного сектору економіки.

Досвід розвинених країн відносно подальшого розгляду можливостей соціально-економічного розвитку сільських територій, засвідчує, що існують фундаментальні суспільно-політичні принципи сталого розвитку, яких треба дотримуватись поряд і в узгодженості з національними особливостями соціально-економічних відносин. До них окремі вчені відносять наступні: 1) принцип раціональної економічної свободи; 2) трудові відносини в суспільстві будуються на принципах соціального партнерства держави, працівників та роботодавців; 3) принцип обов'язкового державного регулювання ринкових відносин; 4) держава в усіх своїх діях дотримується принципу соціальної справедливості; 5) дотримання принципу демократичного колективного управління виробництвом та соціальною сферою суспільства.

В центрі проблеми виходу села з кризи має стояти «людина села» з усіма її проблемами. Сталий розвиток сільських територій повинен починатися з розроблення програми розвитку окремого населеного пункту з урахуванням природних особливостей цієї території. Найважливішим аспектом залишається підвищення життєвих стандартів, що включають як підвищення рівня доходів на селі, так і поліпшення культурно-оздоровчих послуг, пристосування сільського стилю життя до сучасних вимог цивілізації.

Планування розвитку сільських територій нерозривно пов'язане з перспективами розвитку сільського господарства як агропродовольчого сектору економіки. Хоча сільське господарство сьогодні займає лідируючі позиції щодо виробничих потужностей на селі, але село може використовувати й інші ресурси, тому важливо забезпечити умови функціонування різнопланових сільських територіальних утворень. Тобто, забезпечення ефективного самоуправління кожною з територій є одним із головних завдань.

На основі пройденої еволюції наукових підходів до реалізації політики соціально-економічного розвитку та утвердженого державного устрою у світі сформувалося декілька моделей розвитку сільських територій та його підтримки. Перша модель – реалізація різноманітних програм підтримки незалежно одна від одної (США, Мексика, Нова Зеландія). Дуга модель – механізми та інструменти державної підтримки закріплені законодавчими актами (ЄС, Канада, Туреччина).

Серед наявних моделей розвитку сільських територій у світовій практиці, на думку науковців ННЦ «Інститут аграрної економіки», найбільш придатною та перспективною для України є європейська модель. Оскільки вона передбачає реалізацію політики розвитку сільських територій, яка супроводжується та доповнюється аграрною політикою та політикою підтримки дохідності аграрного виробництва.

Вивчивши їхній зміст, ми встановили, що різниця між цими моделями полягає у наступному. В ЄС напрями розвитку сільських територій зафіксовані в рамках Спільної аграрної політики – САП (The Common Agricultural Policy – CAP), в той час як в США основні напрями підтримки не виділені законодавчо в окремі програми.

Оскільки Україна розглядає як один з пріоритетних напрямів інтеграції – європейський простір, вважаємо за доцільне більш детально проаналізувати досвід Європейського Союзу щодо розвитку сільської місцевості.

Європейська політика розвитку сільських територій допомагає сільським територіям країн ЄС вирішувати широкий спектр економічних, екологічних і соціальних проблем. Це передбачено в основних базових засадах САП Європейського Союзу, які включають: розвиток сільських громад; демократизацію управління; забезпечення здоров'я нації; формування

справедливого суспільства; життєдіяльність в рамках екологічних обмежень; досягнення цілей розвитку на основі наукових досліджень.

У Федеративній Республіці Німеччина така політика реалізується через Федеральне міністерство продовольства, сільського господарства і захисту прав споживачів. Виконуючи загальну мету, передбачену державною стратегією, федеральні землі на місцях розробляють програми розвитку сільських територій, де визначають конкретні заходи та інструменти сприяння цьому розвитку.

Програма фінансово підтримується ЄС і федеральною владою, і в її рамках реалізується широкий спектр заходів з розвитку аграрного виробництва та соціальної інфраструктури. Загалом на ці потреби у рамках схеми перерозподілу коштів підтримки з ринкової на користь розвитку сільських територій на період 2015–2019 рр. передбачено щорічне надання 4,5 % від максимальної суми національного бюджету. Розвиток сільських територій та формування політики його підтримки у Польщі, що входить до складу Європейського Союзу, регулюються чіткими правилами, які викладені у Регламенті Ради (ЄС) №1698/2005. Вони відповідають основним напрямам програми САП.

При цьому більша увага приділяється певним специфічним особливостям, які визначаються головними на загальнодержавному рівні, але при цьому не виходять за межі основних, загальних для ЄС положень.

Зокрема, у Польщі Міністерством сільського господарства і розвитку села на основі зазначених тематичних напрямів розроблена Стратегія розвитку сільських територій. У межах кожної Цілі виділено кілька пріоритетів, які у свою чергу детально описані у конкретних діях. Наприклад, для Цілі 1 «Підтримка гармонійного розвитку сільських територій» виділено наступні пріоритети: диверсифікація з метою забезпечення альтернативних джерел доходів; збереження природних особливостей – ландшафтів на сільських територіях; підвищення активності сільських громад та поліпшення соціальної інфраструктури; розбудова технічної інфраструктури.

Досліджені відмінності в системі напрямів соціально-економічного розвитку сільських територій є результатом застосування різних методологічних та концептуальних підходів

до формування політики їх розвитку. Відповідно до неї у різних країнах сформульовані пріоритети розвитку та зроблене їх ранжування.

З наведених у дослідженні напрямів розвитку сільських територій можна констатувати, що в країнах ЄС чіткіше виражений пріоритет людського розвитку в системі розвитку сільських територій порівняно з Україною. Таким чином, це потребує відповідної уваги науковців та практиків до питання регулювання соціально-економічного розвитку сільських територій.

Отже, під сталим розвитком сільських територій розуміється стабільний розвиток сільської громади, що забезпечує виконання нею її народногосподарських функцій (виробництво продовольства, сільськогосподарської сировини та ін.), розширене відтворення населення та зростання рівня і якості його життя. Сільською територією при цьому є просторово-географічне середовище проживання і виробничої діяльності населення, яке у переважній більшості займається сільськогосподарським виробництвом і організоване у межах окремого сільського населеного пункту з територіальним органом управління на рівні сільської ради. Узагальнюючи, можна зробити висновок, що переведення сільських територій на модель сталого розвитку слід вважати фундаментальним завданням у розбудові цивілізованої демократичної держави.

Держава повинна надати всю необхідну підтримку селянам, це, до речі, стосується не тільки фінансового забезпечення. Головною залишається проблема недовіри селян до держави і небажання працювати на благо держави. Таким чином, необхідними умовами сталого розвитку сільських територій в Україні є: створення сприятливих умов для формування стабільної економіки сільської родини; перекваліфікація селян, за умови спеціальних програм, через скорочення осіб, що задіяні в сільському господарстві; підвищення рівня суспільної інфраструктури; формування справжньої, міцної територіальної громади; селяни мають бути рушійною силою у розбудові сільської місцевості; важливість підтримки з боку районних і обласних структур; пошук джерел фінансування, а також залучення власних коштів.

### **Тема 13. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств в контексті еквівалентності торгово-економічних відносин між сферами агропродовольчого комплексу**

Для функціонування ринкового механізму необхідні певні умови, однією з яких є конкуренція, як ринкове змагання товаровиробників за вигідні умови виробництва і отримання найбільших прибутків. Значення конкуренції визначається тим, що без неї взагалі неможливі ринкові відносини.

У всіх галузях (сільське господарство, харчова промисловість та ін.) внаслідок міжгалузевої конкурентної боротьби за норму прибутку вирівнюються вихідні передумови для реалізації умов відтворення. Закони вартості, ціни виробництва та середні норми прибутку забезпечують еквівалентний міжгалузевий обмін і в середньому – міжгалузевий паритет цін. Відповідно до марксистської теорії, якщо в будь-якій галузі відбувається відхилення ринкових рівноважних цін від цін ефективної конкурентної рівноваги (від ціни виробництва) в бік їх зниження, це приводить до переливання капіталу та ресурсів з цієї галузі в ті, де забезпечується отримання нормального прибутку або високого рівня прибутковості.

Якщо основою конкурентних відносин в економіці в цілому є процес переливу капіталів, то у сільському господарстві приватна власність на землю перешкоджає вільному руху капіталів, що певною мірою обмежує розвиток механізмів конкуренції.

Розвиток аграрного сектору економіки України характеризується явищем нееквівалентності торгово-економічних відносин між сферами АПК, що отримало назву цінового диспаритету.

З кожним роком ці негативні тенденції загострюються, що проявляється у зниженні ефективності діяльності аграрних підприємств через необ'єктивний розподіл прибутків.

В економічній системі умови відтворення для окремих її елементів можуть бути різними, проте збереження цих умов впродовж відносно тривалого періоду може привести до якісних змін у структурі економіки. Зазначимо, що більшість науковців і практиків розглядають диспаритет цін як стримуючий фактор розвитку фінансового стану сільськогосподарських

товаровиробників, обмежуючий можливості для забезпечення розширеного відтворення.

В основному вилучення фінансових ресурсів із сільського господарства здійснюється через диспаритет цін, коли виручених від продажу продукції та послуг коштів недостатньо для відшкодування витрачених у процесі її виробництва матеріально-технічних ресурсів.

Однією з головних передумов розвитку і поширення диспаритету відносин між галузями виробництва став недостатній контроль процесу зростання цін і проведення необґрунтованої державної цінової політики на фоні інфляційних тенденцій. Крім того, серед причин диспаритету цін можна визначити такі: відсутність прозорих відносин, недостатня конкуренція між покупцями і трейдерами, недостатня робота з боку держави щодо прояву монополізму в ціноутворення.

Отже, розбалансованість цін у сільськогосподарському виробництві зумовила прояви такого негативного економічного явища як диспаритет цін і на основі цього порушення еквівалентності обміну між сферами АПК. Викривлення механізму ціноутворення призвело до значних структурних змін витрат на виробництво сільськогосподарської продукції. За таких умов особливо відчувається відсутність коштів у товаровиробників для придбання необхідних матеріальних ресурсів для виконання технологічних операцій.

У вітчизняній практиці поширена думка про те, що порушення цінового паритету на продукцію сільського господарства є однією з основних причин занепаду галузі, якого необхідно запобігати заходами державної політики. Так, вітчизняним нормативно-правовим регулюванням передбачається забезпечення «еквівалентного обміну між сільським господарством та промисловістю» або «об'єктивних співвідношень у цінах на промислову і сільськогосподарську продукцію», однак у кожному із цих законодавчих актів відсутні посилання на критерії, як має оцінюватись «еквівалентність обміну» та що означають «об'єктивні співвідношення у цінах».

Така ситуація дозволяє використовувати цей аргумент як універсальне обґрунтування будь-яких конкретних урядових програм і заходів у сфері підтримки сільського господарства.



Зазначимо, що в економічному словнику слово «паритет» має три значення: 1) рівність; 2) однакове становище; 3) рівноправність сторін. Отже, в основі паритетності міжгалузевого обміну лежить встановлення таких умов, за яких досягається справедливий розподіл доданої вартості, тобто створення рівних економічних умов для галузей народного господарства.

Співвідношення цін двох товарів (обмінна вартість), що відповідає еквівалентному обміну, можна назвати абсолютним паритетом цін, оскільки в цьому разі забезпечується абсолютна еквівалентність усіх результатів виробництва в різних галузях.

Поняття паритетності тісно пов'язане з поняттям еквівалентності, яке трактують як рівноцінність або відповідність у якомусь відношенні чому-небудь, що замінює його або є його виразом. На думку Д. Хетевея, існує необхідність концептуального розрізнення серед різних типів еквівалентності міжгалузевих відносин: існує еквівалентність не лише цін, а й доходів, прибутковості підприємницької діяльності.

Еквівалентність доходів передбачає відносну відокремленість останніх від результатів підприємницької діяльності та індивідуальних здібностей товаровиробника; еквівалентність цін меншою мірою нівелює результати господарської діяльності, різниця у яких зумовлена підприємницьким талантом. Проте найбільш адекватною з погляду економічної теорії, особливо неокласичної, є еквівалентність віддачі на ресурси в сільському господарстві і суміжних галузях. Це підтверджує відповідність провідного принципу ціноутворення на сільськогосподарську продукцію за концепцією ціни виробництва: «рівна віддача на рівний капітал».

У підручниках з аграрної економіки поняття «паритет цін» на сільськогосподарську продукцію та засоби виробництва для сільського господарства визначається як співвідношення цін, яке показує, скільки товарів і послуг несільськогосподарського походження може придбати сільськогосподарський товаровиробник за одиницю свого продукту. Питання «паритетних цін», «паритетних доходів» або «об'єктивних співвідношень обміну» має тривалу історію в аграрній політиці багатьох країн і, звичайно, не могло залишитися поза увагою світової економічної науки, де ці питання вивчаються на основі показників «умов торгівлі».

У світовій практиці прийнято вважати, що паритетність досягається тоді, коли в будь-якому наступному році за один і той самий обсяг сільськогосподарської продукції сільгосппідприємства можуть купити таку саму кількість промислових товарів і послуг, яку вони придбали в попередні паритетні роки. Сутність реального паритету вдало висловив колишній президент США Дж. Рузвельт: якщо в 1912 р. фермер міг відвезти в місто бушель зерна, продати його і купити собі сорочку, то і сьогодні він повинен бути в змозі відвезти в місто бушель зерна і купити сорочку.

Паритетність економічних відносин в агропродовольчому комплексі означає рівність усіх учасників (партнерів) відтворювального процесу на всіх його стадіях незалежно від форми власності та господарювання. Така рівність допускає, з одного боку, формування єдиної нормативно-правової бази регулювання економічних процесів в аграрній сфері економіки, а з іншого – наявність рівних стартових можливостей для всіх товаровиробників у процесі реалізації товарів і послуг, їх адаптації до умов державної кредитної та податкової політики і кон'юнктури ринку.

Деякі науковці зазначають, що диспаритет цін – це своєрідний перерозподіл новоствореної вартості у сільському господарстві: «...ті ресурси, які недоотримає сільське господарство, використовуються на розвиток інших галузей. У цьому полягає сутність нееквівалентності, адже закон вартості реалізується ...» через суму стихійних відхилень, що взаємно компенсуються. Фактичні обсяги втрат сільськогосподарської галузі залежать від рівня монополізації тих галузей, із якими вона вступає в товаробмінні відносини. Об'єктивною тенденцією є зростання монополізації галузей, що постачають ресурси сільському господарству та займаються збутом продукції. Причому тенденції концентрації характерні і для самого сільського господарства, але діють не так динамічно, як з галузями, що менше залежать від природно-біологічного чинника виробництва.

Розвиток сільськогосподарського виробництва за планово-адміністративної економіки здійснювався в умовах зростаючого диспаритету цін. Однак його періодично вирівнювали шляхом підвищення кожні 5-10 років цін на сільськогосподарську продукцію та встановлення пільгових цін на ресурси

промислового виробництва, які споживалися аграріями. Найкритичнішою точкою диспаритету був початок 80-х років, коли рентабельність аграрного сектору знизилася до нуля.

Нині існує кілька методологічних підходів до визначення паритетності цін на «вхідні» матеріальні ресурси, які використовуються у сільському господарстві та на реалізовану сільськогосподарську продукцію. Зазначимо, що на рівні державної статистичної служби України методичною основою визначення цінового паритету є «Методичні рекомендації щодо розрахунку цін на продукцію, реалізовану та придбану сільськогосподарськими підприємствами».

Паритетне співвідношення визначається за даними за рік як відношення: індексу фактичних цін реалізації сільськогосподарської продукції до індексу фактичних цін на придбану сільськогосподарськими підприємствами промислової продукцію та надані послуги; індексу фактичних цін реалізації сільськогосподарської продукції до зведеного індексу витрат.

В Україні, індексний метод розрахунку паритету цін аналогічний американському, проте як і в Білорусі застосовується метод ланцюгових підстановок. Тобто в оцінці динаміки зміни цінового паритету враховуються показники звітного та попереднього періодів. Волатильність цінового паритету в АПК України протягом аналізованого періоду вказує на інфляційні процеси в національній економіці, а також обмежені можливості сільськогосподарських виробників щодо техніко-технологічного оновлення в АПК.

Такий показник характеризує співвідношення цін на реалізовану продукцію та придбані товари і послуги, що склалися в аграрному секторі економіки. Водночас він характеризує зміну умов кредитування й оподаткування сільськогосподарських підприємств, а також зміну цін на товари і послуги, придбані зайнятими в сільському господарстві працівниками. Однак цінове співвідношення не є показником, який повною мірою характеризує паритет цін, оскільки аналогічні відносини базисного періоду можуть бути і не паритетними. Водночас аналіз даного показника в динаміці відносно до періоду, умовно прийнятого як базисний, характеризує загальне погіршення, стабілізацію або поліпшення становища у відносинах сільського господарства з іншими галузями національного господарства.

Вище охарактеризовані методичні підходи подібні до мінової концепції «умов торгівлі». Згідно з цією концепцією «умови торгівлі» певної галузі визначаються діленням індексів цін відповідних груп товарів. Зазначимо, що у період трансформаційної кризи 1990-х років, особливо у першій половині внаслідок лібералізації цін, втрати раніше діючої системи регулювання, диспаритет цін практично був неконтрольованим. За ці роки сукупний індекс цін на ресурси промислового виробництва, спожиті аграрним сектором, майже у 9 разів перевищив сукупний індекс цін на сільськогосподарську продукцію.

Така ситуація є засобом вилучення із сільського господарства всього додаткового та частини необхідного продукту. Через систему цін галузі вилучаються ресурси, які необхідні для здійснення розширеного відтворення. Саме функціонування такого механізму є поясненням низької інвестиційної привабливості аграрного сектору, наявності соціальних проблем у сільській місцевості, а також низької результативності відносин між сільськогосподарськими товаровиробниками і фінансово-кредитними установами.

Досвід постсоціалістичних країн переконує, що, незважаючи на значне зниження відносних цін на сільськогосподарську продукцію, товаровиробники галузі пристосувалися до нових умов господарювання шляхом підвищення продуктивності й за рахунок сильної державної підтримки.

Для розвитку сільського господарства і створення умов для ведення розширеного відтворення необхідна дієва система цінового механізму, що базується на поєднанні державного регулювання та саморегулювання, стимулювання і протекціонізму сільськогосподарських товаровиробників.

При цьому обсяг фінансування сільського господарства має відповідати сумі вилучених із нього коштів, що є гарантією для ведення простого відтворення. Збільшення обсягів виробництва та оновлення матеріально-технічної бази з метою створення умов для ведення виробництва на розширеній основі потребує додаткової підтримки з боку держави. Її роль у регулюванні сільського господарства з метою пом'якшення несприятливих наслідків сформованого диспаритету має полягати у наступному: удосконаленні та доопрацюванні нормативно-правової бази, що

регулює економічні відносини між учасниками агропродовольчого ринку; організації на постійній основі моніторингу ситуації на агропродовольчому ринку, що дозволяє визначити сигнали зміни ринкової кон'юнктури і наявність «зворотного зв'язку» між товаровиробниками і споживачами, тобто попиту і пропозиції; збільшення у загальному обсязі державної підтримки частки прямих субсидій, пов'язаних із компенсацією частини витрат на 1 га посіву сільськогосподарських культур, на 1 т виробленої та реалізованої продукції, забезпечення умов для вертикальної інтеграції в агропромисловому виробництві шляхом створення замкнених комплексів із виробництва, переробки і реалізації продукції на основі внутрішньокompлексного перерозподілу фінансових ресурсів з метою компенсації несприятливих умов виробництва в окремих ланках; удосконаленні методів й активному використанні державних інтервенцій як необхідного інструменту регулювання внутрішнього ринку; розширенні практики держзамовлень, у т.ч. через розміщення тендерів на основі середньо- і довгострокового індикативного планування, причому основу прогнозів мають становити плани закупівлі продовольства для державних потреб під зустрічне фінансування оборотних засобів; розвитку інфраструктури збуту сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства; спостереженні за індексом цін на сільськогосподарську продукцію, сировиною та індексом цін (тарифів), що використовуються сільськогосподарськими товаровиробниками.

При цьому для стабілізації цін на ринку сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства та підтримки рівня доходів і конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників відповідним законом передбачалося проведення державних закупівельних і товарних інтервенцій. Найбільш обґрунтованим варіантом регулювання цін у ринкових умовах є впровадження системи цін підтримки, заставних і еквівалентних цін на сільськогосподарську продукцію. Суть його полягає в тому, що на продукцію, передбачену державними програмами, встановлюються ціни підтримки як гарантовані мінімальні.

Очевидно, що підтримка цін на сільськогосподарську продукцію не вирішить проблему диспаритету цін. Вона може надати сільськогосподарським виробникам тимчасову допомогу, але за наявності світової довгострокової тенденції до зниження

відносних цін на продукцію сільського господарства держава не зможе надавати субсидії у зростаючих обсягах, щоб утримувати відносні ціни на певному рівні. Зрозуміло й те, що такі державні заходи стануть непомірно дорогими.

Слід зазначити, що в Україні були спроби запровадження мінімальних закупівельних цін на тваринницьку продукцію на основі «паритетної ціни», що передбачає розрахунок нормативної собівартості та норми прибутку, яка забезпечує розширене відтворення, тобто на рівні 30 %. Про так звані «мінімальні ціни» на молоко згадується у двох законах: «Про державну підтримку сільського господарства України» та «Про молоко та молочні продукти». Трактуюння поняття «мінімальна ціна на молоко» у цих законах протирічає одне одному. Якщо в Законі України «Про молоко та молочні продукти» мінімальну ціну визначено як таку, що має відшкодовувати середньогалузеві нормативні витрати та забезпечувати мінімальний прибуток товаровиробникові, то у Законі про підтримку сільського господарства – мінімально допустимий рівень цін на продукцію тваринництва використовується як база для розрахунку дотацій, а також для розрахунку ціни при закупівлі продукції тваринництва безпосередньо у виробника.

Проте, Кабінет Міністрів скасував державне регулювання цін на продукти харчування згідно з постановою Кабміну №394 від 7 червня 2017 року «Про внесення змін у додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548 та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України»<sup>2</sup>. Головна мета цих змін – зниження адміністративного тиску на бізнес, усунення надмірного втручання держави в економічні процеси, розвиток конкуренції й дебіюрократизація (дерегулювання) у сфері ціноутворення. Цією постановою Кабмін скасував для виробників продовольчих товарів зобов'язання подачі в Держпродспоживслужбу обґрунтування необхідності зміни оптово-відпускних цін на свою продукцію. Також скасовано порядок формування цін на продовольчі товари,

---

<sup>2</sup> Про внесення змін у додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548 та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України від 7 червня 2017 р. №394. Постанова КМУ України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=250050387>.

що був затверджений у 2008 році.

Передував такому рішенню експеримент уряду. На підставі постанови Кабінету Міністрів України № 656, «Про реалізацію пілотного проекту щодо тимчасового обмеження застосування постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548 та постанови Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2007 р.» на жовтень-грудень 2016 року уряд як експеримент скасував норми із встановлення максимальної торговельної надбавки в 15-20 % на 17 груп товарів, зокрема, на крупи, м'ясо, молоко, борошно, ковбаси, яйця, сир, сметану, масло з метою ухвалення рішення про дію такого регулювання в майбутньому<sup>3</sup>.

Результати експерименту показали, що за час, поки не діяло державне регулювання цін на основні продовольчі товари, ціни зростали не більше, ніж зазвичай. Також, згідно з аналізом, стрімкого зростання цін після скасування державного регулювання цін не відбулося. Єдине, при скасуванні державного регулювання цін доречно було б посилити контроль за якістю продовольчих товарів, які реалізуються для населення.

Зазначимо, в умовах ринкової економіки, дерегуляція можлива лише в умовах конкуренції, коли виробник дбає за якість продукції, доступність саме його товару на ринку через ефективне саморегулювання ціни. В умовах здорової конкуренції всі суб'єкти отримують достатню кількість переваг, держава – податки, виробник – прибуток, посередник – виручку від реалізації продукції, споживач – якісний продукт за доступною ціною.

Аграрні підприємства функціонують в умовах економічної нестабільності та цінової невизначеності, тому важливою умовою їх розвитку є державна фінансова підтримка. Основні засади бюджетного фінансування сільського господарства в Україні визначені в Законах України «Про державну підтримку сільського господарства України», «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року», а також у «Державній цільовій

---

<sup>3</sup> Про реалізацію пілотного проекту щодо тимчасового обмеження застосування постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548 та постанови Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2007 р. від 22 вересня 2016 р. № 656. Постанова КМ України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/656-2016-%D0%BF>

програмі розвитку українського села на період до 2015 року» тощо.

Узагальнення вітчизняної практики фінансової державної підтримки свідчить, що в останні роки воно скорочується. Так, у 2016 році питома вага видатків Міністерства аграрної політики та продовольства у бюджетах України становила лише 0,25 % до загального обсягу видатків Державного бюджету.

На 2017 рік згідно із Законом України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» на фінансову підтримку сільськогосподарських товаровиробників виділено видатків у сумі 1473,0 млн грн. Було припинено фінансування видатків за бюджетною програмою «Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними» і лише у бюджеті 2017 року поновлено фінансування на суму 75 млн грн <sup>4</sup>.

Загальний обсяг фінансування АПК за рахунок коштів Спеціального фонду держбюджету за останні два роки знизився на 294,6 млн грн. У 2015 році були виділені кошти на збільшення статутного капіталу НАК «Укراгролізинг» для закупівлі технічних засобів для агропромислового комплексу з подальшою передачею їх на умовах фінансового лізингу на суму 54,0 млн грн.

Структурно вітчизняна державна підтримка сільського господарства характеризувалась невеликими обсягами прямої державної підтримки (пряма бюджетна підтримка наразі надавалась лише галузі тваринництва, але її обсяг досить незначний – 50 млн грн в рік) та значимими перевагами зі сплати ПДВ. Проте, у 2016 році було запроваджено перехідні умови у застосуванні сільськогосподарськими виробниками спеціального режиму по сплаті ПДВ у бік збільшення ставки єдиного податку що додатково збільшило податкове навантаження на агробізнес, а з 1 січня 2017 року прийнято рішення про відміну і цієї перехідної норми <sup>5</sup>.

Усі ці зміни відбувались на фоні зростання затратності сільськогосподарського виробництва. Індекс витрат на виробництво сільськогосподарської продукції за 2013-2015 рр.

---

<sup>4</sup> Про Державний бюджет України на 2017 рік: Проект Закону: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: 60032&pf35401=406086

<sup>5</sup> [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://ukr.lb.ua/economics/2016/04/07/332278\\_nova\\_derzhavna\\_pidtrimka.html](https://ukr.lb.ua/economics/2016/04/07/332278_nova_derzhavna_pidtrimka.html)



становив 179,7 %, який формувався за рахунок збільшення вартості матеріальних ресурсів, запчастин до автомобілів і сільськогосподарських машин та девальвації гривні.

До речі, політика регулювання цін і доходів АПК у світі передбачає моніторинг витрат виробництва в розрізі груп спеціалізованих господарств (країни ЄС) або за видами виробництва (США), паритет цін на промислову і сільськогосподарську продукцію (пострадянські країни), а також прибутковість ферм і галузей виробництва.

Із заяви Мінагрополітики, у 2018 році державні програми будуть зорієнтовані на галузі, які найбільше потребують підтримки, та здатні забезпечити довготривалий позитивний ефект для економіки та соціальної сфери. Загалом, на державну підтримку сільськогосподарської галузі відповідно до Бюджетного Кодексу України, планується направити 1 % від ВВП аграрної галузі. Зокрема, проектом Закону України про Державний бюджет на 2018 рік передбачено: 1 млрд гривень фінансової підтримки розвитку фермерських господарств та сільської кооперації; 1 млрд гривень – на фінансування часткової компенсації вартості придбаної сільськогосподарської техніки та обладнання українського виробництва;

2 млрд гривень на бюджетну дотацію для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції; 2,3 млрд гривень на підтримку галузі тваринництва, зокрема, на напрями будівництва та реконструкції тваринницьких комплексів.

Порівнюючи обсяг державної підтримки в Україні з іншими країнами, слід зазначити, що у країнах ЄС діє єдина сільськогосподарська політика і загальний обсяг підтримки аграрного сектору в 2013-2014 роках складав майже 60 млрд євро щорічно, а це близько 525 євро/га, що і формує вищий рівень конкурентоспроможності європейської аграрної продукції, порівняно з вітчизняною. Залежно від країни державна підтримка галузі коливається, зокрема, у Нідерландах та Бельгії – близько 500 євро/га, Польщі – 345 євро/га, в той час як в Україні цей показник балансує в межах 10-20 євро/га.

Про низький загальний обсяг державної підтримки сільського господарства в Україні порівняно з іншими країнами також

свідчить оцінка підтримки виробника (Producer Support Estimate – PSE), що проводить Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Так, в ЄС 21 % валової сільськогосподарської продукції компенсується державою за рахунок різних програм державної підтримки, Туреччині – 23 %, РФ – 12 %, Канаді – 11 %, США – 7 %, в той час як в Україні – 1-1,5 %.

Причин, з яких в Україні не було достатньої за обсягами прямої підтримки сільськогосподарського виробництва дуже багато – від хронічної дефіцитності бюджету і фінансування цих програм за залишковим принципом, до високої корупції<sup>6</sup>.

Аналіз світового досвіду показує, що навіть в умовах розвинутого ринку нормальне функціонування економіки без державного втручання неможливе. Тому певний державний вплив на ціноутворення зберігається і в умовах розширення застосування вільних цін. Це стосується непрямих методів регулювання цін: застосування граничних нормативів рентабельності; зміна рівнів та диференціація ставок товарних податків; пільгове оподаткування і кредитування; диференціація ставок ввізного мита.

Фактично ні в одній розвиненій країні рівень цін на товарних ринках не визначається виключно попитом і пропозицією. У сучасних умовах ці чинники впливають на встановлення рівня цін опосередковано.

Як зазначають науковці, «через відсутність еквівалентності міжгалузевого обміну сільське господарство втрачає власні активи, різко знижуються можливості не тільки розширеного, а й простого відтворення виробництва. Ця тенденція заслуговує на увагу й оцінку з огляду на необхідність негайного втручання на державному рівні. Слід визначити види продукції, які формують продовольчу безпеку країни, та передбачити державну підтримку їх виробництва; сформувати організований аграрний ринок по кожному виду продукції і його законодавче забезпечення. Це дасть змогу запровадити цивілізовані економічні правила гри. Зокрема, з'явиться можливість визначення заходів державної підтримки, фінансових і товарних інтервенцій, кредитування, діяльності бірж, управління аграрними ризиками, розвитку ринку землі».

---

<sup>6</sup> [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://ukr.lb.ua/economics/2016/04/07/332278\\_nova\\_derzhavna\\_pidtrimka.html](https://ukr.lb.ua/economics/2016/04/07/332278_nova_derzhavna_pidtrimka.html)

Доказом цього висновку є те, що спостерігається тенденція до зниження загальної кількості сільськогосподарських підприємств, у тому числі малих. Однак зростає кількість великих і середніх сільськогосподарських підприємств.

Отже, сутність паритетності (еквівалентності) міжгалузевого обміну полягає у відносній рівності умов для розширеного відтворення для всіх галузей. Ці умови проявляються у відносній рівності прибутку, оплати одиниці праці однакової складності, застосовуваних норм амортизації однотипних основних засобів.

Однак світовий досвід з усією очевидністю демонструє, що ринкова економіка, всупереч всім ідеальним моделям, не веде до досягнення еквівалентного міжгалузевого обміну. Враховуючи особливу роль, яку відіграє власне виробництво продуктів харчування для продовольчої безпеки країни, несприятливе положення сільського господарства у системі ринкових відносин порівняно з іншими галузями національного господарства в силу біологічного характеру продукції та її виробництва, а також роль, яку сільські території відіграють у збереженні духовних традицій, однієї з найважливіших цілей аграрної політики має бути забезпечення паритету економічних відносин сільського господарства з іншими галузями за рахунок заходів державної підтримки.

В умовах обмеженості бюджетних коштів на підтримку виробництва сільськогосподарської продукції державні органи мають захистити сільськогосподарського товаровиробника від прояву монопольних дій суб'єктів господарювання першої і третьої сфер АПК, не використовуючи методи адміністративного втручання щодо формування цін на їхню продукцію, а шляхом удосконалення системи збуту сільськогосподарської продукції. Тобто вирішувати проблеми диспаритету цін доцільно шляхом розвитку аграрної інфраструктури до того рівня, коли сільське господарство стане рівноправним з іншими галузями, а можливо, й домінуючою галуззю АПК. Державна політика регулювання цінової ситуації на агропродовольчому ринку покликана узгоджувати цілі споживачів і виробників, тобто проводитися в інтересах усього суспільства.

У нинішніх умовах збут є найслабшою ланкою в аграрному виробництві. Так, основні виробничі фонди заготівельних підприємств і сільської торгівлі не перевищують 9 % їх загальної

кількості в аграрному секторі, а чисельність працівників є ще меншою. Низька ефективність системи збуту в аграрному секторі зумовлює значні втрати сільськогосподарської продукції під час заготівлі, транспортування, переробки та зберігання, які збільшуються через нерівномірність поставок, сезонність постачання сировини. Капітальні вкладення в сферу реалізації дуже низькі, хоча світовий досвід переконує, що систему збуту необхідно розвивати випереджаючими темпами порівняно з виробництвом продукції в таких напрямках: інтеграція підприємств АПК з метою створення замкнутого технологічно-збутового циклу «виробництво – зберігання – переробка – збут», що дозволить зменшити кількість посередників, здешевити продукцію, знизити залежність від локальних монополій і, в кінцевому підсумку, забезпечити більш справедливий розподіл доходів у агропродовольчому ланцюзі; розвиток форм оптової торгівлі продовольством і сільськогосподарською сировиною, що деякою мірою знизить ціновий диктат локальних монополій і розширить свободу вибору для аграрних підприємств; розвиток біржової торгівлі, зокрема електронних бірж, віртуальних оптових ринків засобів виробництва і сільськогосподарської продукції; удосконалення методів і активне використання державних інтервенцій як важливого механізму регулювання внутрішнього ринку.

Необхідність забезпечення паритету цін на всіх етапах товароруху сільськогосподарської продукції потребує пошуку найбільш раціональної організаційної форми складових агропромислового комплексу, шляхом створення узгоджувальних комісій, підвищення ролі професійних об'єднань і жорсткого адміністративного контролю державних органів.

В останні роки Україна сконцентрувала зусилля для входження в світовий економічний простір, що потребує перегляду підходів до визначення цінової еквівалентності. Зокрема, деякі дослідники підкреслюють, що нині забезпечення еквівалентності міжгалузевого обміну не означає повернення до передкризових цінових співвідношень. Не можна розуміти її і як впровадження єдиної норми прибутку в усіх галузях агропромислового комплексу. Згідно із законом світових цін, сучасне розуміння еквівалентності – суть зближення принципів і механізмів національного та світового ціноутворення, орієнтація

внутрішніх цінових рівнів і співвідношень на світові. Якщо, наприклад, співвідношення світових цін на бензин і зерно становить 2:1, то це слід визнати еквівалентним для національного АПК. Тому офіційну статистику національної еквівалентності доцільно доповнювати розрахунками у світових цінах і з цієї принципової позиції оцінювати розміри відхилень від неї.

Для будь-якої галузі важливим фактором ціноутворення і формування конкурентоспроможності є параметр прибутковості. Спираючись на системний підхід, конкурентоспроможність можна розглядати у вигляді властивості виробничо-економічної системи (підприємство), визначаючи режим функціонування в процесі адаптації до впливів зовнішнього середовища з метою збереження і розвитку вже наявних, або створення нових конкурентних переваг. Вибір головних стратегічних напрямів, орієнтованих на підвищення ефективності використання підприємством всіх потрібних ресурсів для виробництва потрібної ринку продукції, здійснюється самостійно, враховуючи його уявлення про необхідність отримання доцільної норми прибутку.

Очевидним є той факт, що диспаритетний обмін сільськогосподарських підприємств із галузями III сфери зумовлює зростання собівартості аграрної продукції. Водночас значною проблемою є те, що прибуток підприємств сільськогосподарської галузі перерозподіляється до інших сфер, зокрема торговельних структур.

Прибуток підприємства безперечно є одним з найважливіших самостійних об'єктів, що потребує поглиблення теоретичних основ і розширення практичних рекомендацій. Це визначається роллю, яку прибутковість відіграє у розвитку підприємства та формуванні кінцевих результатів діяльності і конкурентоспроможності. Проте багато аспектів означеного питання ще є недостатньо дослідженими і не знайшли свого практичного вирішення, зокрема це стосується прибутковості виробництва конкретного виду продукції сільськогосподарського підприємства щодо визначення паритетних співвідношень цінових і техніко-економічних параметрів.

Узагальнена модель формування прибутку сільськогосподарських підприємств спирається на достатньо велику кількість факторів, які визначають розмір прибутку і динаміку його змін. На разі виникає можливість в обґрунтуванні

моделі формування прибутковості сільськогосподарських товаровиробників в умовах зміни цінових параметрів на вхідні матеріально-технічні ресурси та сільськогосподарську продукцію.

Якщо інтервалами зміни параметрів розглядати всю область позитивних значень, то аналіз прибутку втрачає сенс, по-перше, тому що потрібно аналітичне дослідження прибутку як багатовимірної функції і, по-друге, робота не мала б вагомого сенсу, оскільки реальні значення параметрів на практиці знаходяться у вузькому діапазоні, що визначає технологічна карта. Однак слід додати, що у 90-ті роки більшість господарств стали нерентабельними через повну відсутність державного контролю за їх діяльністю, недобросовісну поведінку посередників при закупівлях виробленої продукції, порушення технологій виробництва, неможливість підтримання на належному рівні обігових коштів (внаслідок порушення цінового паритету), відсутність досвіду господарювання у нових умовах і т.д. Діапазони зміни розглянутих параметрів для господарств, які втратили свою рентабельність, значно змінилися. Саме це є однією з основних причин пошуку паритетних співвідношень цінових і техніко-економічних параметрів, що дозволяють відновити рентабельність господарств.

Сільськогосподарське підприємство на плановий період складає власну технологічну карту виробництва, до якої входять параметри, що незначно змінюються порівняно з попередніми роками. Відхилення цих параметрів різних сільськогосподарських товаровиробників можуть бути більш суттєвими, що в кінцевому підсумку характеризує рентабельність або нерентабельність господарств.

Параметри технологічної карти, по-суті, є прогностичними і спираються на наявний досвід. Однак макроекономічні коливання цін на продукцію, енергоресурси, агрохімічні та агротехнічні ресурси можуть значно змінити прогнозовані очікування. Звідси впливає потреба, враховуючи відхилення параметрів від прогнозованих значень, внести корективи у прогноз і визначити фактичну рентабельність та фінансову стійкість. Методичний підхід припускає виконання наступних передумов: за основу поточних значень параметрів береться технологічна карта одного із найбільш стабільно функціонуючих господарств регіону; експеримент проводиться із використанням відхилень параметрів технологічної карти в межах досягнутих за цим параметром як

кращими, так і гіршими господарствами; для встановлення паритетних співвідношень використовується маржинальний аналіз функції прибутку на ділянках, де похідна не зазнає розривів. Точки розривів аналізуються додатково: на першому етапі аналіз проводиться за умови стаціонарності процесів сільськогосподарського виробництва.

Розглянемо особливості формування прибутку за вирощування продукції рослинництва. Для проведення маржинального аналізу модель прибутку приведемо до наступного вигляду:

$$\Pi = yA - xB - U_{\text{const}}^0, \quad (4.1)$$

$$A = Y_0(p - \delta e b - S), \quad (4.2)$$

$$B = \sum_{i=1}^4 \delta_i r_i x_i^0, \quad (4.3)$$

$$U_{\text{const}}^0 = U_{\text{const}} + \sum_{i=2}^4 \delta_i a_i r_i x_i^0 + \delta e b y_0 Y_0, \quad (4.4)$$

де  $\Pi$  – функція прибутку;

$Y_0$  – план врожаю;

$p$  – ціна за одиницю продукції;

$s$  – витрати на енергоносії на одиницю продукції;

$x$  – нормативні граничні значення природних параметрів;

$r$  – агреговані витрати на одиницю ресурсу;

$y$  – урожайність;

$e$  – ставка Нацбанку = 1.

$A = Y_0(p - s)$ ,

$$B = \sum_{i=2}^4 r_i x_i^0, \quad (4.5)$$

де  $r_i$  – агреговані витрати на одиницю ресурсу: вартість добрив, вартість засобів захисту рослин, вартість насіння, амортизація і вартість ПММ;

$x_i$  – нормативні граничні значення природних параметрів, що забезпечують максимальну урожайність, для запобігання розриву функції припускаємо, що всі  $\delta = 1$ .

Похідна функція:

$$y = (2x - x^2)^3$$

$R$  – паритет,  $R \in [0;1]$  – степінь паритетності  $y' = R$ .

Знаходимо першу похідну  $y$  :

$$y' = ((2x - x^2)^3)' = 3(2x - x^2)^2(2x - x^2)' = 3(2x - x^2)^2(2 - 2x) = 6(2x - x^2)(1 - x) = R,$$

де  $R = \frac{B}{A}$ .

Корені  $y'$  :  $x = 0$ ;  $x = 1$ ;  $x = 2$ .

Розглядаємо відрізок  $[0,1]$ :

У точці  $x = 1$ , де функція  $y$  приймає найбільше значення  $= 1$ .

Корінь  $y' - x^*$  – є максимальне значення прибутку.

Будемо розглядати функцію  $y'$ , як функцію прибутку:

Знайдемо її максимальне значення:

знаходимо похідну (другу похідну функції  $y$  :

$$y'' = (6(2x - x^2)^2(1 - x))' = u'v + v'u \left| \begin{array}{l} u = (2x - x^2)^2 \\ v = (1 - x) \end{array} \right|$$

$$u' = 2(2x - x^2)(2 - 2x) = u(2x - x^2)(1 - x)$$

$$v' = -1$$

$$y'' = 6(u(2x - x^2)(1 - x)(1 - x) - (2x - x^2)^2)$$

$$\begin{aligned} y'' &= 6(u(2x - x^2)(1 - x)^2 - (2x - x^2)^2) = 6(2x - x^2)(4(1 - x)^2 - 2x + x^2) \\ &= 6(2x - x^2)(4 - 8x + 4x^2 - 2x + x^2) = 6(2x - x^2)(5x^2 - 10x + 4) \end{aligned}$$

Знаходимо стаціонарні точки:

$$y'' = 0, \text{ при умові, що або } 2x - x^2 = 0, \text{ або } 5x^2 - 10x + 4 = 0$$

$$1) 2x - x^2 = 0 \Rightarrow x(2 - x) = 0$$

$$y'' = 0, \text{ при умові, що або } 2x - x^2 = 0, \text{ або } 5x^2 - 10x + 4 = 0$$

$$x_3^* \approx 1,45; x_4^* \approx 0,55$$

Знаходимо  $\max$  значення функції  $y$  у стаціонарних точках та на кінцях відрізка:

$$y'_{\max} [0] = 0; y'_{\max} \{1,45\} = -1,72;$$

$$y'_{\max} [1] = 0; y'_{\max} \{0,55\} = 1,72.$$

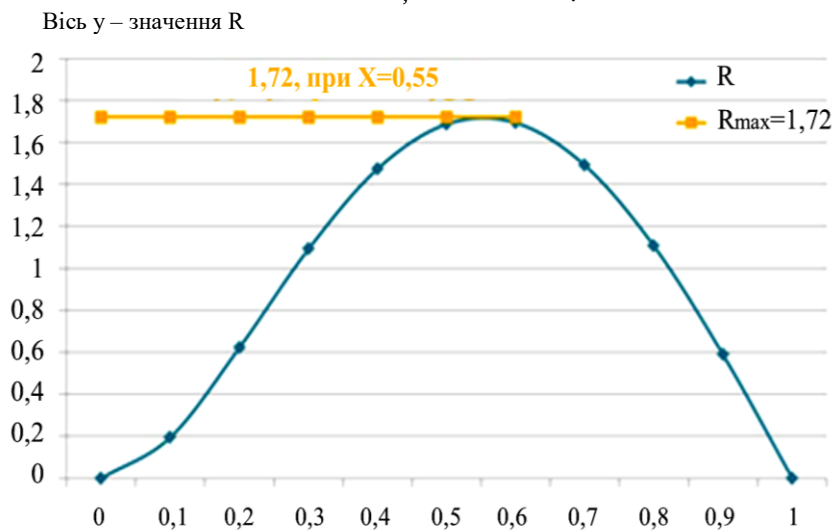


Отже,  $\max$  Прибуток  $R_{\max} = 1,72$ , при  $x_0^* = 0,55$

Значення  $x_0^*$  – не залежить від ціни і техніко-економічних параметрів, тобто є універсальним. Це дає змогу стверджувати, що  $R$  не може перевищувати значення 1,72.

Отже, маємо області визначення функції та області значення аргумента:

$$x^* [0,55;1], R \in [0;1,72].$$



Вісь x – вплив деякого параметру на паритет (наприклад, вміст поживних речовин) із урахуванням закону Лібіха

Рис. 1. Залежність значення паритету R від виробничої функції.

Маржинальний аналіз функції прибутку передбачає, передусім, дослідження похідної цієї функції та знаходження її коренів за умови, що похідна є безперервною функцією узагальненого аргументу. Отже, провести аналіз можливо лише на інтервалах узагальненого аргументу, на яких похідна функції залишається неперервною. Виходячи з практичних міркувань, відповідно до виробничої функції вирощування культур, можна стверджувати, що в деякому діапазоні біля максимуму функції всі ресурси, які використовуються у виробничому процесі, формуються за рахунок обігових коштів (основні виробничі фонди поповнюються або за

рахунок фонду розвитку, частково амортизаційних відрахувань, або за рахунок позичкових коштів). Це дозволяє досить вірогідно виділити інтервал у робочому діапазоні  $x$ , у якому похідна є безперервною. Для умов, передбачених технологічною картою, такий діапазон відповідає приблизно інтервалу  $0,6 \div 1,0$  (деяке скорочення цього інтервалу за рахунок досить великих початкових величин  $a_4$  (вміст поживних речовин у ґрунті – добрива). Однак зміна їх ціни від запланованого початку інтервалу, рівного  $0,5$  до реального вмісту добрива  $a_4$  виявляється неістотною для аналізу і не впливає на кінцеві показники. Враховуючи викладене вище, є можливість у розглянутому діапазоні  $0,75 \div 1,0$  прийняти величини:  $\delta = 1$ ;  $i = 1 \div 5$ . У свою чергу це дозволяє досліджувати похідну функції (1) класичним способом у припущенні, що в А і В усі величини  $\delta_i = 1$ .

Проведемо аналіз поведінки виробничої функції залежно від значень паритету  $R$ . Розглянемо функції  $y^* = \varphi(R)$  – max безрозмірної виробничої функції, яка будується як складна функція від  $x^*$ ;  $x^* = f(R)$

$y^* = \omega(x^*)$  – обвідна максимумів.

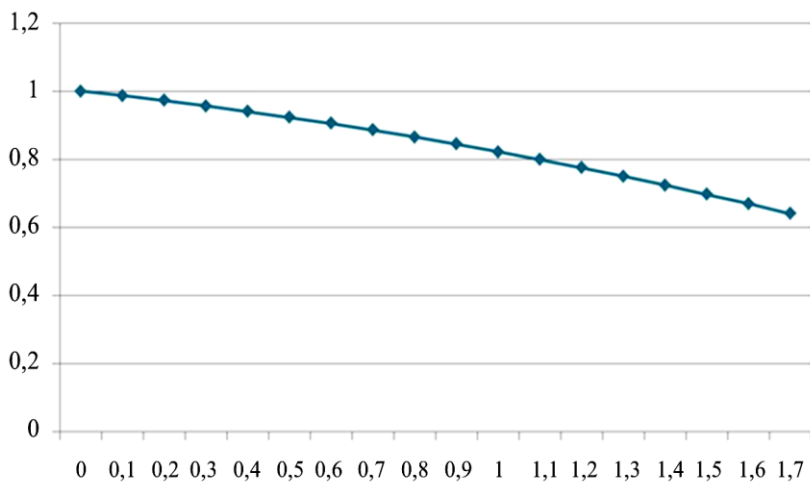
Будується функція  $y^* = \omega(x^*)$ , що є розв'язком

$$y' = 6(2x - x^2)^2(1 - x).$$

Після знаходження коренів і апроксимації маємо:

$$x^* = -0,048R^2 - 0,13R + 1$$

Вісь  $y$  – вплив значення  $R$  на  $X$ .



Вісь x – значення R

Рис. 2. Апроксимована функція залежності x від R.

Індекс паритетності R є комплексним параметром, що містить усі вхідні у формулу прибутку витратні показники: виробничо-технічні показники, ціну продукції, що виробляється, та основні фонди. Водночас він не включає постійні витрати. Проведений вище аналіз дозволив встановити зв'язок між максимальною безрозмірною виробничою функцією та індексами паритетності R. Попередньо в цілому для виробничих функцій і величин індексів паритетності R встановлено область визначення:  $0 < R < 1,72$ .

У результаті статистичного аналізу безлічі оптимальних вищезазначених коренів й індексів паритетності побудовано регресійні залежності:  $y^* = \varphi(R)$ . Враховуючи графіки і відповідні їм регресійні функції, впливає, що максимальне значення безрозмірної виробничої функції:  $y = 1$  при  $R = 1,72$  (без урахування постійних витрат). Однак це ще не дає підстави вважати, що ці значення індексів забезпечують і максимальне значення прибутку, незважаючи на те, що безрозмірна виробнича функція досягає максимального значення. Водночас витратні та цінові показники, що формують прибуток для максимальних значень R, можуть виявитися такими, що не потребують одночасного максимуму прибутку, тому індекси паритетності R вимагають додаткового дослідження, що дозволяє

характеризувати агреговані комбінації А і В, які входять у формулу прибутку (1).

Як показано вище  $y = l$ , при  $R = 1,72$ , проте, це не означає, що ці значення забезпечують тах П.

Маємо залежність:  $R = \frac{B}{A}$ , тобто:

$$\sum_{i=2}^4 r_i X_i^0 = RY_0(p - eb - s). \quad (4.6)$$

Будемо вводити умови  $A > 0$ ,  $p > eb + s$

Ці співвідношення утворюються за рахунок витратних показників, величина яких формується на ринку ресурсів і послуг, що не залежать від діяльності господарства, тому дотримати рівність отриманих співвідношень з погляду господарства можна тільки за допомогою регулювання ціни продукції  $p$  або максимальної врожайності  $Y_0$ . Проте, для призначення цих двох параметрів існує тільки один зв'язок. Наприклад, для того, щоб обчислити рівноважну ціну продукції у зв'язку А і В, можна записати:

$$p = \frac{\sum_{i=2}^4 r_i x_i^0}{RY_0} + eb - s \quad (4.7)$$

Аналогічним чином можна обчислити рівноважні значення  $Y_0$ . Однак слід враховувати, що максимальна біологічна врожайність  $Y_0$  залежить від багатьох факторів, які не входять у формулу прибутку. У реальній виробничій практиці важливу роль відіграє вартість енергоносіїв ( $s$ ). Дуже часто виробнича ситуація складається таким чином, що вартість енергоносіїв призводить до нерентабельності вирощування культур, тому другою умовою для призначення продажної ціни продукції буде вимога, виведена з раніше записаної умови  $A > 0$ ,  $p > eb + s$ .

Отже, отримані вище умови дозволяють нам знайти паритетні співвідношення для найбільш важливих факторів виробництва.

Аналізуючи умови для першої похідної, отримали досить прості однозначні залежності:  $y^* = \omega(x^*)$ ;  $y^* = \varphi(R)$ ;  $x^* = f(R)$ . Аналіз поведінки виробничої функції залежно від значень паритету  $R$ . Розглянемо функції  $y^* = \varphi(R)$  – тах безрозмірної виробничої функції, яка будується як складна функція від  $x^*$ ;

$$x^* = f(R);$$

$$y^* = \omega(x^*) - \text{огинаюча максимумів.}$$

Будується функція  $x^* = f(R)$ , що є розв'язком

$$y' = 6(2x - x^2)^2(1 - x).$$

Після знаходження коренів і апроксимації маємо:

$$x^* = -0,048R^2 - 0,13R + 1$$

Функції  $y^* = \phi(R)$ ;  $y^* = \omega(x^*)$  – будуються із значень функцій явища по точках або апроксимуванням.

$$y^*(R) = -0,151R^2 + 0,0059R + 1$$

$$y^*(x^*) = -2,24x^2 + 4,6x - 1,36$$

Ці залежності дозволяють для заданої  $R$  повністю визначити корінь  $x^*$  оптимального прибутку і значення оптимальної безрозмірною функції для відповідного кореня, а, отже, і відповідного  $R$ . Аналогічно і прибуток  $\Pi$  також має пряму залежність від  $R$ . Водночас у явному вигляді ця залежність із формули для прибутку (1) не проглядається. Дійсно, розглянемо вираз (1). Очевидно, що величини  $A$  та  $B$  (як раніше було відмічено) мають єдиний зв'язок  $\frac{B}{A} = R$ . Цього зв'язку

недостатньо, для того щоб отримати однозначну залежність:  $\Pi = f(R)$ . Проте, враховуючи, що  $R$  концентрує у собі всі вхідні у прибуток (за винятком постійних витрат) цінові показники, було б найбільш доцільно розглядати поведінку прибутку залежно від  $R$ .

Враховуючи, що не вдається отримати аналітичного зв'язку:  $\Pi = f(R)$ , звернемося до чисельного експерименту, що дозволяє оцінювати поведінку прибутку залежно від груп цінових факторів та від окремих цінових факторів, які формують паритет або диспаритет. Проведений вище аналіз дає змогу враховувати умови, що накладаються на цінові показники та їх групи. Попередньо використовуючи отримані співвідношення, можна спростити формулу прибутку до наступного вигляду:

$$\Pi^* = A(y^*(R) - Rx^*(R)) - U_{const}^0, \quad (4.8)$$

де  $C = y^* - Rx^*$ ,

$$x = -0,048R^2 - 0,13R + 1$$

$$y = -0,151R^2 + 0,059R + 1$$

Обчислимо в заданому діапазоні  $R \in [0; 1,72]$  функцію  $C(R)$ .

Обчислимо за технологічною нормою А і В знаходимо  $\Pi^*$  :

Апроксимована  $C$  по  $R$  :  $C = 0,1R^2 - 1,014R + 1$

Область додатніх значень  $C$  відповідно діапазону:

$$R \in [0; 1,1]; \quad x(R) \in [1; 0,801]; \\ y(R) \in [0; 0,886]; \quad y(x) \in [0,581; 0,969].$$

Префікс (\*) означає, що в цьому виразі розглядаються тільки оптимальні показники прибутку, безрозмірної виробничої функції  $y^*$  з, оптимального розв'язання задачі у вигляді узагальненого показника  $x^*$  і вище певного показника паритетності.

Чисельний експеримент можна проводити або безпосередньо в табличному або змішаному таблично-аналітичному вигляді, використовуючи  $y^*$  та  $x^*$  регресійні рівняння, а саме:

$$x^* = -0,048R^2 - 0,13R + 1; \quad y^* = -0,151R^2 + 0,059R + 1.$$

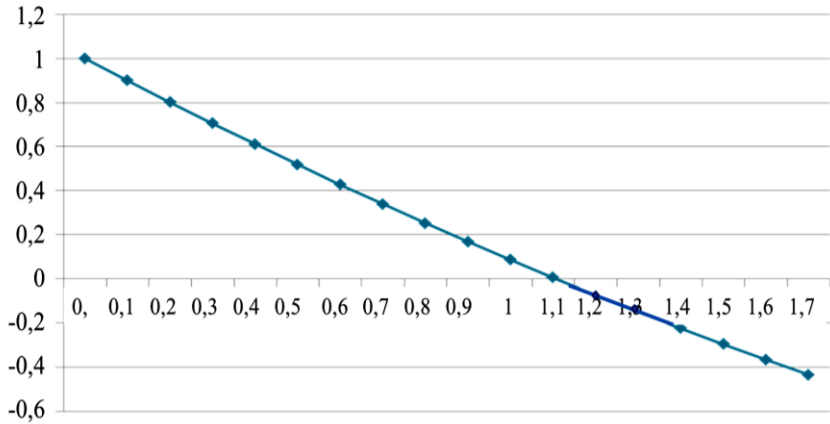
Враховуючи формулу прибутку алгоритм можна сформулювати наступним чином.

Обчислимо в заданому діапазоні  $R \in [0; 1,72]$  функцію  $C(R)$ .

Область додатніх значень  $C$  відповідно до діапазону:

$$R \in [0; 1,1]; \quad y(R) \in [0; 0,886]; \quad x(R) \in [1; 0,801]; \quad y(x) \in [0,581; 0,969].$$

Вісь  $y$  – вплив значення  $R$  на  $X$



Вісь x – значення R

$$C = 0,1R^2 - 1,014R + 1$$

Рис. 3. Апроксимована функція C (R).

Аналіз поведінки безрозмірної виробничої функції залежно від індексу паритетності в області, сформованої коренями рівняння, проводиться отримавши визначення функції (4.8), що дає можливість провести аналіз параметрів, які характеризують виробничі функції залежно від індексу паритетності R.

Економіко-математична модель дає можливість розрахувати очікуваний прибуток залежно від індексу паритетності на вхідні матеріально-технічні ресурси як інструмент оперативного управління виробничою діяльністю підприємства. Встановлено, якщо індекс паритетності виходить за прийнятні межі, то виробництво є збитковим і його відновлення не залежить від виробничих можливостей господарства. Запропонована модель дозволяє розрахувати, які цінові параметри найбільшою мірою зумовлюють виникнення диспаритету та встановити норму їх компенсації за рахунок державних субсидій або внутрішніх резервів підприємства.

Відновлення еквівалентних відносин між сільським господарством, промисловістю і торговою мережею необхідно забезпечити за рахунок розвитку інфраструктури ринку шляхом удосконалення системи збуту і поставок. Оскільки для сільськогосподарського виробництва характерною є

багатогалузовість, то суб'єкт господарювання може впливати на обсяг можливого прибутку через регулювання цінового співвідношення між вхідними та вихідними ресурсами.

У ринкових умовах ефективність сільськогосподарського виробництва досягається лише за умови економічно обґрунтованого ціно-утворення, оскільки ціна встановлюється відповідно як із ринковою рівновагою, так і із рівновагою між виробничими витратами й економічними можливостями кожного товаровиробника. Існує два основних шляхи підвищення рівня рентабельності сільськогосподарської продукції – зниження собівартості її виробництва і підвищення рівня цін її реалізації. В умовах високих цін на техніку та спожиті матеріально-технічні ресурси, модернізації й технічного переозброєння виробництва забезпечити зниження собівартості виробництва продукції досить складно. У зв'язку з цим зміна цінових параметрів на сільськогосподарську продукцію має здійснюватися до рівня, що дозволяє господарюючим суб'єктам галузі вести розширене відтворення. При цьому необхідно додержувати принципу ефективності при визначенні витрат на виробництво того чи іншого виду продукції, а також урахувати динамічні умови ринкової кон'юнктури.

З метою удосконалення системи виробництва сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства, а також підтримки розвитку сільськогосподарських товаровиробників об'єктивно необхідно забезпечити відновлення еквівалентного обміну між сільським господарством та іншими галузями. Забезпечення певного рівня рентабельності виробництва основних видів сільськогосподарської продукції з урахуванням додержання еквівалентності товарно-грошового обміну сприятиме захисту сільськогосподарських товаровиробників від підвищення ризиків, зумовлених динамічною ринковою кон'юнктурою, а також покращить їх інвестиційну привабливість.

Основними напрямками досягнення максимально можливого ефекту від державного регулювання паритету цін в АПК, як гаранта продовольчої безпеки є: необхідність зміни пріоритетів у реалізації державної політики АПК через посилення заходів як прямого впливу, так і опосередкованого. Такі заходи державного регулювання цін мають бути комплексними та охоплювати: а) удосконалення законодавчого регулювання цін в АПК, відповідно до вимог та особливостей галузі, часу та глобалізаційних тенденцій; б)



багаторівневу систему цін на основні види продукції АПК з метою забезпечення належного рівня доходів товаровиробникам; в) використання антимонопольних заходів як одного з напрямів державної політики; г) інтегрування та кооперування задля формування продовольчих комплексів із повним (завершеним) виробничим циклом, а отже можливості максимізації прибутків від споживання виготовленої ними продукції; д) забезпечення сприятливого інвестиційного середовища та відкритості на інновації, що вже пропонуються або й широко використовуються провідними розвиненими країнами світу [13].

Таким чином, в умовах ринкової економіки найбільш прийнятна цінова політика в сільському господарстві має полягати в поєднанні вільного ціноутворення та механізму державного регулювання, реалізація якого має відповідати інтересам всіх суб'єктів аграрного ринку: держави, сільськогосподарських товаровиробників, переробників та споживачів сільськогосподарської продукції. Держава повинна створювати умови найбільшого сприяння розвитку і конкурентоспроможності національного сільського господарства, а рівень державної підтримки товаровиробників має забезпечити їм необхідний рівень доходів, можливість застосування новітньої техніки й прогресивних технологій, здійснювати структурну перебудову галузі.

#### **Тема 14. Удосконалення організації відтворення поголів'я молочного стада як чинник забезпечення конкурентоспроможності молочного скотарства**

Наразі в Україні не спостерігається суттєвого зменшення виробництва молока та молочної продукції. За результатами січня–жовтня 2017 року ці обсяги становили майже 9 млн тонн. Тож, за результатами року Мінагрополітики очікує виробництво молока на рівні 10 387 тис. тонн. У 2018 році можливе незначне зниження виробництва молока до 10 100 тис. тонн за одночасного збільшення у структурі виробництва молока від сільськогосподарських підприємств. Це сприяє нарощуванню

виробництва молокопродуктів, які користуються попитом в зарубіжних країнах. Окрім масла, українські компанії в поточному році активно експортували сири та молочні сироватки. Основними покупцями українських молочних продуктів все ще залишаються країни СНД, але цьогоріч активізувались поставки до країн Азії та Європейського Союзу. За підсумками року, експерти прогнозують, що експорт молочної продукції складе близько \$ 450-500 мільйонів.

Продукцією молочного скотарства як однією з головних тваринницьких галузей сільського господарства України є не тільки молоко та молокопродукти, а й молодняк, який використовують для власного відтворення, реалізації племінних тварин, вирощування із подальшою реалізацією іншим сільгосппідприємствам, відгодівлі із подальшою реалізацією.

Зазначимо, що вартість кожного додаткового дня, коли корова залишається нетільною, може коливатися від 30 до 50 грн за тварину. При цьому слід урахувати витрати на осіменіння, ремонт стада (зокрема, закупівлю додаткових голів тварин в інших господарствах) і зниження молочної продуктивності. Для скорочення цих втрат сільськогосподарським підприємствам з виробництва молока необхідно забезпечувати обґрунтований рівень тільності, що сприятиме рівномірному поверненню корів до лактації. За розрахунками, у разі скорочення сервіс-періоду від 166 до 112 днів прибуток від корови за рік збільшується приблизно на 350 %, тоді як показник рівня тільності зростає із 9 до 36 %.

Управління відтворенням стада на фермах є важливою умовою забезпечення прибутковості молочного скотарства та його конкурентоспроможності. У цій справі слід вирішити низку проблем: досягти високого рівня запліднення та його збереження у корів на основі належної годівлі їх і доїння, що потребує застосування сучасних ефективних методів контролю; за час будівництва, реконструкції або розширення молочної ферми необхідно обладнати пологові приміщення та розробити організацію процесу відтворення стада; забезпечити високий рівень здоров'я корів на основі реалізації науково обґрунтованих ветеринарних заходів. Очевидно, що у господарстві може бути сформованим висококваліфікований персонал із штучного запліднення, але якщо йому доведеться працювати з нездоровим

стадом, відтворення ферми буде неефективним, що спричинить падіння її конкурентоспроможності.

У сільськогосподарських підприємствах досягти необхідного рівня продуктивності корів можливо за умов наявності міцної і дешевої кормової бази, щоб одержувати високі надії молока з найменшими витратами корму на одиницю продукції. За раціонального використання кормів сільгосптоваровиробники зможуть нарощувати виробництво молока. Однак навіть повноцінна годівля не може забезпечити необхідного рівня продуктивності тварин за низької якості худоби.

Рентабельність молочного скотарства та його конкурентоспроможність безпосередньо залежить від рівня відтворення стада, раціональна організація якого дає змогу максимально використовувати генетичний потенціал тварин, отримати більше телят, підвищити середньодобові надії, знизити витрати на утримання молодняку і корів, а також на лікування й осіменіння, вибракування через безпліддя, зменшити втрату молочної продуктивності внаслідок ускладнень під час отелення і захворювань. Ефективність відтворення стада можливо досягти тільки за умов отелення кожної корови протягом запланованого періоду в міжотельному інтервалі, що забезпечує економічну прибутковість молока та знижує його собівартість.

Найважливішими вимогами раціональної організації відтворення стада великої рогатої худоби є: своєчасне злучення ремонтних телиць і досягнення найбільш ефективного віку першого отелення корів; встановлення оптимальної тривалості високоінтенсивного використання маточного поголів'я; боротьба із яловістю й підвищення плодючості корів; збереження приплоду та забезпечення інтенсивного вирощування надремонтного молодняку; організація племінної роботи з удосконалення породних і продуктивних якостей худоби.

Аналіз розвитку молочної галузі в ТОВ «Агрофірма ім. Горького» показав, що стадо тут комплектують в основному коровами з тривалістю життя 1–3 лактацій, частка яких становлять 60 % (табл. 4.6). Дані таблиці свідчать, що найвищий рівень окупності витрат досягають за третьої лактації (до 20 % на 100 грн витрат на 1 корову). Слід зазначити про досить високий рівень прибутковості використання протягом 4-5 лактацій, що за цін 2017 р. забезпечує

прибуткове виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах.

Таблиця 4.6

**Ефективність виробництва молока за різної тривалості використання корів у ТОВ «Агрофірма ім. Горького» Дніпропетровської області**

| Кількість лактацій           | Кількість корів, гол. | Кількість отелень |                                 |                                                 | Продуктивність, кг   |                          | Сума виробничих витрат на рік використання корів, грн | Вартість отриманої продукції за рік, грн | Прибуток отриманий за рік життя, грн | Рентабельність, % |
|------------------------------|-----------------------|-------------------|---------------------------------|-------------------------------------------------|----------------------|--------------------------|-------------------------------------------------------|------------------------------------------|--------------------------------------|-------------------|
|                              |                       | усього            | на одну корову за період всього | кількість телят на 1 корову за рік використання | за 305 днів лактації | за один рік використання |                                                       |                                          |                                      |                   |
| 1                            | 8                     | 8                 | 1,0                             | 0,44                                            | 6511                 | 5470                     | 13292                                                 | 14605                                    | 1313                                 | 9,9               |
| 2                            | 87                    | 127               | 1,46                            | 0,46                                            | 8234                 | 6193                     | 16855                                                 | 19016                                    | 2161                                 | 12,8              |
| 3                            | 61                    | 137               | 2,25                            | 0,56                                            | 8567                 | 6527                     | 17922                                                 | 20564                                    | 2642                                 | 14,7              |
| 4                            | 50                    | 150               | 3,0                             | 0,56                                            | 7998                 | 6575                     | 18534                                                 | 20891                                    | 2357                                 | 12,7              |
| 5                            | 30                    | 114               | 3,8                             | 0,63                                            | 7567                 | 6531                     | 19203                                                 | 20925                                    | 1722                                 | 9,0               |
| 6                            | 24                    | 116               | 4,83                            | 0,66                                            | 7234                 | 5544                     | 16975                                                 | 17911                                    | 936                                  | 5,5               |
| У середньому по господарству | 260                   | 652               | 2,72                            | 0,55                                            | 7685                 | 6140                     | 17130                                                 | 18985                                    | 1855                                 | 10,8              |

*Джерело:* розраховано за даними зоотехнічного обліку.

У більшості сільськогосподарських підприємств, які використовують інтенсивні технології, рівень вибракування корів до закінчення 3-ї лактації становить майже 70 % поголів'я дійного стада. За розрахунками в нинішній ситуації, коли відчувається дефіцит молодняку великої рогатої худоби високопродуктивних порід для відновлення стада в більшості господарств корпоративного сектору,

необхідно продовжувати термін корисного використання корів до 5-ї лактації.

Терміни використання основного стада залежать від низки чинників: умов годівлі та технології утримання, рівня й напряду племінної роботи, попиту на продукцію різної якості.

У підвищенні економічної ефективності молочного скотарства велике значення мають біологічні фактори: терміни використання тварин, жива маса і вік першої плодової злучки, тривалість сервіс-і сухостійного періодів та ін. Вплив тривалості сервіс-періоду на інтенсивність використання корів відображено у таблиці 4.7.

Як можна переконатися, найвища продуктивність у корів із середньою тривалістю сервіс-періоду 171 день. Однак у стаді у переважній більшості корів (224 гол.) середня тривалість сервіс-періоду становить 79–123 дні, за якої порівняно з іншими групами спостерігається більший вихід приплоду – 58–59 голів.

Таблиця 4.7

**Вплив тривалості сервіс-періоду на інтенсивність використання великої рогатої худоби**

| Показники                                        | Тривалість сервіс-періоду, днів |        |         |         |         |            | Всього |
|--------------------------------------------------|---------------------------------|--------|---------|---------|---------|------------|--------|
|                                                  | до 50                           | 50-100 | 100-150 | 150-200 | 200-250 | більше 250 |        |
| Кількість корів, гол.                            | 9                               | 118    | 106     | 36      | 17      | 5          | 291    |
| Середня тривалість сервіс-періоду, днів          | 40                              | 79     | 123     | 171     | 220     | 270        | 116    |
| Продуктивність корів за 305 днів лактації, кг    | 4244                            | 4168   | 3954    | 4512    | 4316    | 4129       | 4328   |
| Вихід приплоду всього, гол.                      | 13                              | 318    | 322     | 102     | 36      | 11         | 802    |
| Вихід приплоду на 100 середньорічних корів, гол. | 43                              | 59     | 58      | 56      | 48      | 48         | 57     |
| Середня тривалість життя корів, років            | 3,3                             | 4,6    | 5,1     | 5,1     | 4,4     | 4,6        | 4,8    |

*Джерело:* розраховано за даними зоотехнічного обліку.

Таким чином, своєчасне осіменіння корів дозволяє збільшити кількість дійних днів і розглядається як суттєвий резерв розвитку молочного скотарства.

Показником рівня інтенсивності молочного скотарства може бути також термін вирощування корів, адже чим раніше тварини

почнуть давати продукцію, тим інтенсивніше вони будуть використовуватися.

Велике значення має вік першої злучки телиць. Покриття телиць у ранньому віці дозволяє скоротити терміни вирощування корів і раніше отримати від них молоко та приплід (табл. 4.8).

Наші дослідження показали, що економічно ефективнішим буде використання корів, які отелилися у віці 27–31 місяць. Від них отримано за весь період використання 131,3–160,6 ц молока, що забезпечує найвищий рівень отриманого доходу на 1 грн витрат, які спрямовувалися на вирощування корів.

Таблиця 4.8

**Порівняльна економічна ефективність використання корів  
за різного віку їх першого отелення**

| Показник                                                                                                                         | Вік осіменіння телиць, міс. |       |       |       |       |        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|--------|
|                                                                                                                                  | 16                          | 18    | 20    | 22    | 24    | 26     |
| Кількість корів, гол.                                                                                                            | 23                          | 34    | 35    | 23    | 163   | 13     |
| Вік першого отелення, міс.                                                                                                       | 25                          | 27    | 29    | 31    | 33    | 35     |
| Тривалість експлуатації до 8-річного віку, міс.                                                                                  | 71                          | 69    | 67    | 65    | 63    | 61     |
| Різниця у тривалості використання корів за перших отелень у різному віці порівняно з коровами, які отелилися у 25-місячному віці | -                           | 2     | 4     | 6     | 8     | 10     |
| Отримано молока за весь період використання корови, кг                                                                           | 11150                       | 12523 | 13127 | 16062 | 11900 | 9306   |
| Тривалість життя корів, днів                                                                                                     | 1525                        | 1739  | 1596  | 2031  | 1825  | 1628   |
| Вихід молока в розрахунку на 1 день життя корови, кг                                                                             | 7,3                         | 7,2   | 7,0   | 7,9   | 6,5   | 5,7    |
| Середня жива вага за першого осіменінні, кг                                                                                      | 348                         | 349   | 353   | 371   | 367   | 370    |
| Витрачено на вирощування 1 корови, грн                                                                                           | 21356                       | 22167 | 23159 | 24256 | 25011 | 25879  |
| Вироблено продукції в розрахунку на 1 корову, грн                                                                                | 31220                       | 35064 | 36756 | 44976 | 33320 | 260578 |
| На 1 грн витрат на вирощування корови                                                                                            | 1,5                         | 1,6   | 1,6   | 1,9   | 1,3   | 1,0    |

*Джерело:* розраховано автором.

Отже, для більшості сільськогосподарських підприємств одним

із резервів відтворення основного стада в молочному скотарстві є оптимізація віку осіменіння телиць, що стимулюватиме підвищення ефективності виробництва.

Відсутність у деяких сільськогосподарських підприємствах пологових приміщень також негативно позначається на відтворенні стада. Витрати на утримання тварин високі, а окупність їх у таких випадках дуже низька.

Зазначимо, що в останні 20 років спецгоспи з вирощування ремонтних телиць і нетелей розформовано, залишилися тільки підприємства з виробництва яловичини. Ця об'єктивна реальність водночас відображає недоцільність створення спецгоспів із вирощування тварин для ремонту стада. Оптимальним варіантом вирішення цього питання є організація вирощування ремонтного молодняку безпосередньо у господарствах на спеціалізованих фермах (відділеннях), що й визначатиме напрямок внутрішньогосподарської спеціалізації.

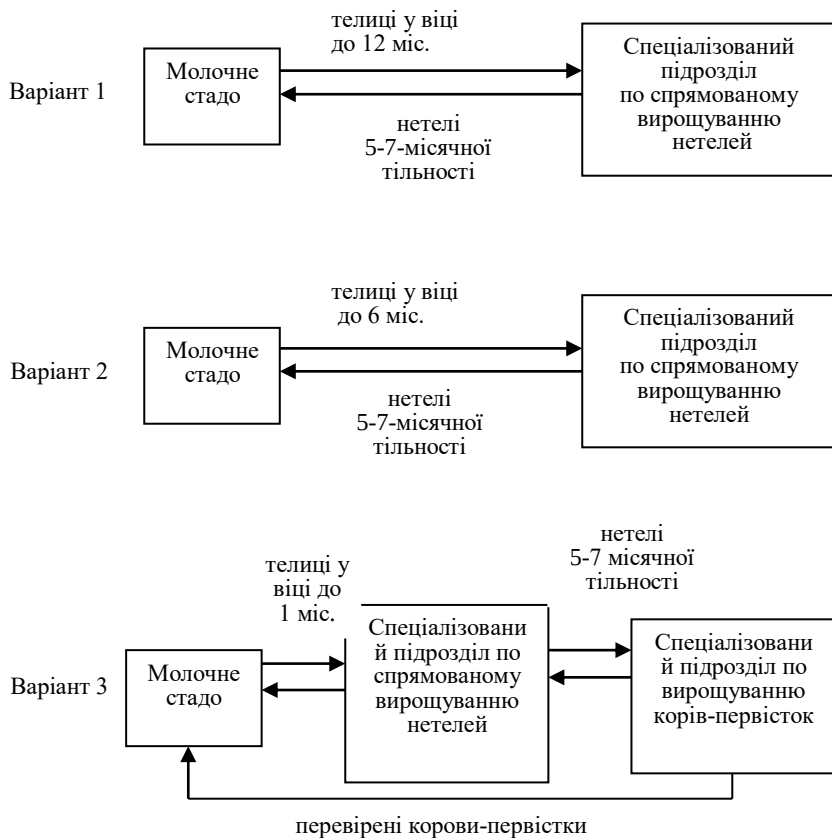
Основними причинами, що стримують поглиблену внутрішньогалузеву спеціалізацію, є економіка виробництва, недосконалий взаєморозрахунок і в багатьох випадках – відсутність зацікавленості в загальному результаті. На процес спеціалізації відчутно впливає організація племінної роботи при міжгосподарських зв'язках. На практиці перевагу надають внутрішньогосподарській спеціалізації, яка передбачає наявність в одному господарстві ферм (відділень) різного напрямку продуктивності худоби: з виробництва молока, вирощування ремонтних телиць, вирощування та відгодівлі молодняку на м'ясо.

З економічних, зоотехнічних, ветеринарних та організаційних позицій найбільш раціональною буде внутрішньогосподарська спеціалізація із виділенням ферм із виробництва молока і вирощування тварин для ремонту стада. Вважається за доцільне телят до 4–6-місячного віку вирощувати на території молочного стада, що значно скорочує непродуктивні витрати, пов'язані з випоюванням їх молоком, – у середньому на 4–5 %. Надремонтний молодняк доцільніше передавати на дорощування й відгодівлю в інші господарства. Однак і в цьому випадку частка корів у молочному стаді становить лише 45 %, якщо всіх телиць використовувати для відтворення й оцінювати в подальшому за власною продуктивністю.

На нашу думку, всі варіанти з впровадженням комплексу організаційно-економічних заходів щодо поліпшення умов утримання тварин, оптимізації збалансованого кормового раціону мають стати перспективними. Слід зазначити, що перший і другий варіанти прийнятні для господарств із концентрацією поголів'я до 300 корів, а третій варіант – від 300 до 500 корів. У разі запровадження останнього варіанта вирощування ремонтного молодняку потребує істотних матеріально-технічних і трудових витрат, термін окупності яких за наявності невеликого поголів'я стада може значно збільшитися (рис. 4.9).

Вирощування висококласного ремонтного молодняку розглядається як важлива ланка в системі відтворення стада. Продуктивні якості молочних корів залежать від спадковості та формуються під впливом умов їх утримання й годівлі в усі вікові періоди. Інтенсивна технологія вирощування молодняку повинна максимально сприяти прояву продуктивних якостей тварин і водночас бути економічною.





**Рис. 4.9. Варіанти основних організаційних форм вирощування ремонтного молодняку великої рогатої худоби на основі внутрішньогосподарської спеціалізації.**

Від умов вирощування молодняку залежить у подальшому стан здоров'я корів, їх молочна продуктивність, відтворювальні здатності та терміни продуктивного використання.

За інтенсивного ведення молочного скотарства постає потреба збільшення кількості телиць, вирощуваних для ремонту, що створює можливість замінювати не тільки вікових і хворих тварин, але й низькопродуктивних, тобто відбувається цілеспрямована селекційно-генетична робота з якісного вдосконалення стада, створюються сприятливі умови для більш жорсткого відбору тварин за

продуктивністю, породністю і пристосованістю до машинного доїння.

Залежно від комплексу фізіологічних функцій організму і умов життя процес вирощування тварини поділяється на окремі вікові періоди індивідуального розвитку.

В умовах інтенсивного ведення скотарства знання закономірностей росту й розвитку набуває важливого значення. Очевидно, що характерні особливості кожного вікового періоду індивідуального розвитку тварин необхідно якнайповніше використовувати. Технологія вирощування молодняку повинна постійно вдосконалюватися й уточнюватися відповідно до сучасних досягнень науки і техніки.

В організації раціональної системи вирощування молодняку з урахуванням фізіологічних функцій і особливостей потреб організму до умов існування можна виділити чотири основних технологічних періоди залежно від віку тварин: перший – від народження до 3 міс.; другий – від 3 до 7 міс.; третій – від 9 до 15 міс.; четвертий – старше 15-місячного віку. Кожний період вирощування передбачає дотримання певної технології.

Аналіз інтенсивності росту молодняку молочних порід на товарних фермах провідних виробників молока – сільськогосподарських підприємств свідчить про те, що в останні роки інтенсивність приросту телят становила 400–500 г за добу. Це означає, що до 18-місячного віку телиці досягають живої маси не більше 260–280 кг. Отже, початок їх репродуктивного періоду настає у 24–26 міс. за досягнення живої маси 340 кг. Розглядаємо це як один із негативних факторів у розвитку молочного скотарства, що супроводжується великими наднормативними витратами кормів, праці та засобів на одиницю приросту. Низька якість молодняку через його недостатній розвиток впливає на молочну продуктивність майбутніх корів, що не залежить від породності худоби. Низький приріст молодняку пояснюється незадовільним рівнем його годівлі в усі вікові періоди.

Створення стада корів з однаковими морфологічними і продуктивними якостями потребує на початковому етапі кропіткої роботи з вибору особин із бажаними фенотипом і генотипом. Від відповідного відбору та підбору залежить швидкість досягнення запланованих на фермі продуктивних і техніко-економічних показників. На початковому етапі, з урахуванням вимог технології,

вибракування корів за селекційними ознаками може досягати 35–40 % і більше. При цьому необхідне залучення для ремонту стада нетелей з інших підприємств і ферм на основі господарських договорів та інших відносин.

Реалізація генетичного потенціалу молочної худоби можлива тільки за умови розвитку тварин відповідно до вимог породи. Для цього організовують контроль живої маси молодняку в основні періоди життя – це 6 і 12 міс., періоди осіменіння та першого отелення.

Якщо стадо комплектують нетелями за 3–4 міс. до отелення, то адаптація тварин до нових умов утримання та обслуговуючого персоналу відбувається до лактації і не спричинює жодних ускладнень з доглядом за первістками. У цьому разі вибуття продуктивних тварин за реакцією на умови утримання мінімальне, вибраковуються тільки особини, які не відповідають цільовим стандартам за продуктивністю і технологічними ознаками. Такий метод комплектування стада є найбільш прийнятним.

Залежно від стратегії розвитку молочного скотарства в господарстві нами пропонуються такі системи відтворення дійного стада:

1. Ремонт стада за рахунок власного відтворення під час вирощування телиць безпосередньо на фермі при закритій системі або на відокремленій фермі з вирощування ремонтного молодняку за внутрішньогосподарської спеціалізації. За цієї системи високий відсоток вибракування корів і для ремонту стада необхідна велика кількість телиць. Розширення стада гарантується тільки його власним селекційним диференціалом і якістю використовуваних бугаїв-плідників.

2. Ремонт стада оціненими первістками власної репродукції, або закупленими в інших господарствах. Ця система гарантує вирівняність поголів'я за продуктивними і технологічними якостями. Розширення стада залежить від інтенсивності відбору первісток і генетичних задатків закуплених тварин. Відповідно темпи його можуть бути більш високими порівняно із відтворенням закритого типу й комплектуванням стада нетелями і бути повільним за неоднорідного поголів'я.

3. Ремонт стада закупленими у спеціалізованому господарстві нетелями. Цей спосіб найменш ефективний, супроводжується високим вибракуванням первісток після оцінювання їх за власною

продуктивністю і не гарантує стану здоров'я стада корів на фермі. Система більшою мірою прийнятна на початковому етапі комплектування ферм поголів'ям при запуску їх в експлуатацію.

Вибір наведених систем ремонту стада залежить від конкретних господарських умов і визначається економічними та зоотехнічними міркуваннями. У цьому разі за рахунок нетелей регулюють рівномірність отелень на фермі та виробництва молока. Якщо отелення корів відбувається переважно у пізньозимовий і весняний періоди, то отелення нетелей планують на осінньо-зимовий. Це дозволяє уникнути перевантаження пологових відділень і сприяє збереженості телят.

З цього приводу заслуговує на увагу досвід Німеччини. Щоб отелення нетелей провести в пізньоосінній та зимовий періоди, тут частину телиць запліднюють у віці 14–15 міс., а частину перетримують до 20–21 міс., хоча це негативно позначається на заплідненості ремонтного молодняку: кількість осіменінь на одне плідне може збільшуватися до 2,0–2,8. Необхідно також підкреслити, що жива маса телиць у Німеччині в 14–15-місячному віці досягає 370–390 кг.

Ефективність відтворення стада є комплексним, системним процесом і залежить від низки інших організаційно-технологічних факторів виробництва на кожній фермі. При створенні регламентованої системи управління необхідно об'єднати стратегічні і тактичні її складові (рис. 4.10). Застосування інформаційних технологій на стадії планування, виробництва й контролю забезпечить проведення всіх організаційних заходів відтворюваного циклу за умови раціонального розподілу матеріальних і трудових ресурсів. Процес бюджетування, спрямований на досягнення високого результату виробничої діяльності, дозволить контролювати використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств.

Узагальнимо основні вимоги до формування й удосконалення процесу управління молочним стадом:

1. Перехід від візуального до контролю на основі сформованої системи параметрів процесу відтворення.

2. Зниження та повне виключення впливу людського фактора за виконання нескладних виробничих операцій; за введення інформації про процеси виробництва та зміни в організмі тварини.

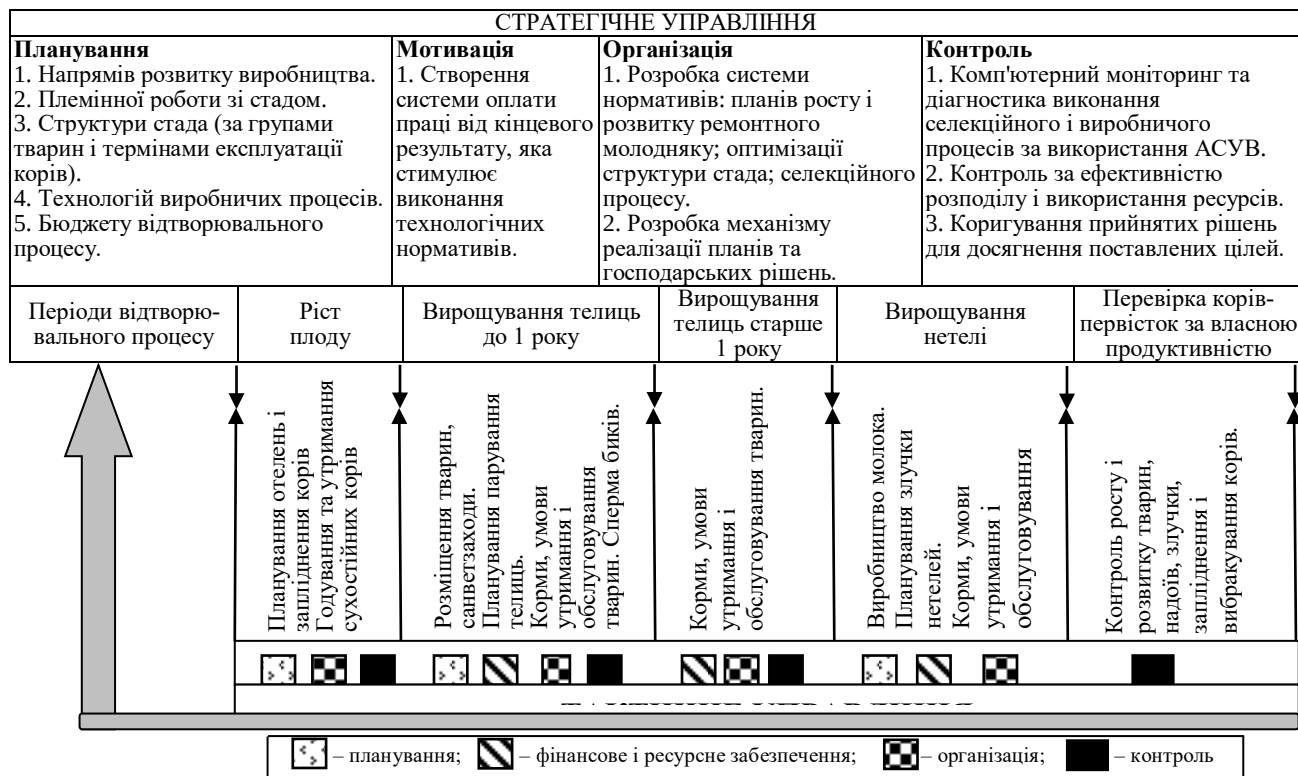


Рис. 4.10. Схема реалізації основних етапів стратегічного і тактичного управління відтворенням молочного стада.

3. Перехід від оперативного управління, коли заходи, які використовуються після того як відбулося відхилення параметрів процесу від нормативних або запланованих – до активного управління, коли подібне відхилення лише передбачається.

4. Мінімізація впливу на результати виробничого процесу негативних індивідуальних особливостей тварин.

Сучасні рішення в управлінні молочним стадом стосуються всіх аспектів виробничого процесу: селекційно-племінної роботи та відтворення стада, годівлі й кормовиробництва, утримання та доїння корів.

Для виходу на світовий рівень конкурентоспроможності вітчизняного молочного тваринництва необхідно вбудовувати в систему управління селекційно-племінною роботою геномні методи оцінки та планування.

В основу системи «Репродуктконтроль» покладено оригінальну картку контролю репродуктивної функції корови, яка містить основну інформацію про статус відтворення тварини протягом усього періоду її продуктивного використання (рис. 4.11). Управляти цією системою можливо за допомогою доступного інтерфейсу, у структурі якого зберігається принцип ділення даних на основні блоки параметрів, що характеризують репродуктивний статус стада і ефективність проведених заходів. Система дозволяє проводити щоденний моніторинг стада, відстежувати тенденції й аналізувати динаміку різних характеристик, пов'язаних безпосередньо з відтворенням тварин.

Центральним елементом електронної картки контролю репродуктивної функції корови є накопичення даних по 5-ти групах параметрів: дані про породу; дані про осіменіння; дані трансректальних досліджень репродуктивних органів; рекомендації щодо контролю й активізації та корекції репродуктивної функції; дані про фактично здійснені заходи щодо стимуляції, лікування і профілактики.

Система аналізу внесеної інформації допомагає в корекції часу запуску та прогнозу дати отелення корів на основі відмітки про плідне осіменіння. Сформовані запити дозволяють виділяти в окрему групу проблемних корів за такими ознаками: ті, що своєчасно не прийшли в стан статевої охоти; перегуляли після штучного осіменіння більше 2-х разів; потребують уточнення діагнозу щодо тільності.



Рис. 4.11. Схема системи «Репродуктконтроль».

Управління системою здійснюється за допомогою доступного інтерфейсу, у структурі якого зберігається принцип ділення даних на основні блоки параметрів, які характеризують репродуктивний статус стада й ефективність здійснених заходів.

Проведення загального аналізу стада за репродуктивним статусом передбачає автоматичне формування переліку корів, які перебувають у таких групах: новотільні та відновлювальні; знаходяться на осіменінні; тільні та сухостійні.

Система дає змогу проводити щоденний моніторинг стада, відстежувати тенденції й аналізувати динаміку різних характеристик, пов'язаних безпосередньо з відтворенням тварин, на основі аналізу стану репродукції у взаємозв'язку з іншими фізіологічними функціями або технологічними чинниками. Наприклад, можлива оцінка розподілу корів, запліднених або тільних, залежно від стадії лактації або розподіл тільних корів за тривалістю сервісного періоду.

У розробленій інформаційній системі передбачено збереження даних про репродуктивні характеристики вибулих корів, які автоматично заносяться в окремий файл-архів. Отже, існує можливість накопичення інформації й подальшого аналізу основних причин вибракування корів, частоти виникнення тих чи інших гінекологічних ускладнень, аналіз ефективності застосування певних методик нормалізації репродуктивної функції та ін.

Запропонована електронна система моніторингу дозволяє також в умовах як великих, так і малих господарств вести первинний зоотехнічний і ветеринарний облік, пов'язаний з отриманням приплоду, витратою спермопродукції, ветпрепаратів тощо, що значно полегшує працю фахівців, дозволяючи їм перерозподіляти значну частину робочого часу переважно на виконання основних технологічних функцій.

Нині у сільськогосподарських підприємствах виникла складна проблема розширеного відтворення стада через зміни, які відбуваються у його структурі, що зумовлено збільшенням кількості корів і зменшенням інших віково-статевих груп тварин, особливо ремонтного молодняку.

За таких умов немає підстав розраховувати на значне збільшення маточного поголів'я за рахунок власних ресурсів. Придбати ремонтний молодняк в інших господарствах (або країнах)



проблематично, тому необхідно використовувати власні резерви збільшення кількості ремонтного молодняку. Насамперед, забезпечити збереження наявного маточного поголів'я й отримання від нього не менше 90–95 телят на 100 корів на рік. Однак, щоб стабільно отримувати таку кількість телят, слід забезпечити інтенсивне відтворення стада.

У скотарстві виняткове значення має економічно обґрунтована ефективність відтворення поголів'я. Водночас, незважаючи на значні досягнення у галузі репродуктивної фізіології великої рогатої худоби, на сьогодні загальноприйняті показники відтворення поголів'я мають неухильну тенденцію до зниження.

Згідно зі статистичними даними за останні роки в сільгосп підприємствах України та пострадянського простору вихід телят на 100 корів знизився із 83–85 до 69–70 гол. Більше того, в окремих господарствах він не перевищує 60 %, а в одній четвертій господарств – навіть 50 %. Отже, склалася ситуація, яка перешкоджає розширеному відтворенню маточного поголів'я, а, отже, – нарощуванню генетичного потенціалу молочної продуктивності. Навіть у країнах із високорозвиненим молочним скотарством спостерігається низька плодючість, що є основною проблемою. Так, ефективність відтворення у молочному скотарстві США за останні 20 років значно знизилася: якщо в штаті Нью-Йорк показники запліднення після одноразового штучного осіменіння у 1951 р. становили 65 %, то в 2000 р. вони знизилися до 40 %. Якщо в цілому в США після одноразового осіменіння молочних корів у 50-ті рр. показники результативності становили 55 %, то на сьогодні вони знизилися до 35 % або й навіть не досягають цього показника.

Подолати негативну ситуацію, пов'язану з незадовільним станом відтворення у скотарстві, дозволяють заходи, спрямовані на застосування сучасних біотехнічних методів, що базуються на фізіологічних закономірностях регулювання репродуктивної функції. Перш за все це стосується методів застосування біорегуляторів генеративної функції яєчників, фізіологічні основи яких були розроблені у 30–50-х рр. вітчизняними вченими М.М. Завадовським, В.К. Миловановим, І.І. Соколовською та іншими дослідниками й отримали розвиток на сьогодні. Слід особливо наголосити, що біотехнологія відтворення у вітчизняному скотарстві наразі переживає період недооцінки її значення,

водночас як в інших країнах, наприклад у США, фінансування біотехнології за рахунок усіх джерел становить мільйони доларів.

Реалізацію наявного рівня знань, сформованого у галузі біотехнології можливо забезпечити досягненням у практиці молочного скотарства заплідненості 80 % корів у перші 60 днів після отелення, рівномірним розподілом отелень протягом року, отриманням не менше 90 телят на 100 голів корів, зниженням у 3–5 разів вибракування через безпліддя.

Однак методи гормонального контролю статевої функції у практиці скотарства не досягають науково прогнозованої ефективності, тому що найчастіше орієнтовані на проведення заходів без урахування функціонального стану організму тварин, що визначається факторами навколишнього середовища.

Основним методом відтворення тварин в Україні і за кордоном є штучне осіменіння, яке набуло значного поширення завдяки розробленому методу заморожування і довгострокового зберігання сперми в рідкому азоті. Результати штучного запліднення залежать від якості сперми, техніки і термінів осіменіння та фізіологічного стану корів.

Новим біотехнологічним методом, який набув широкого використання у світі, є штучне осіменіння корів і телиць сперматозоїдами, попередньо розділеними на X і Y хромосоми (секстоване сім'я). Встановлено, що із використанням цього нового біотехнологічного методу в молочному скотарстві провідні країни отримали більше 90 % телиць на 100 запліднених. Оскільки секстовану сперму для комерційних цілей отримують тільки від кращих виробників, використання такої сперми забезпечує за короткий час шляхом селекційно-племінної роботи підвищення продуктивності тварин та одержання вдвічі більше власного ремонтного поголів'я.

Технологія отримання сперми, розділеної за статтю, стала нещодавно доступною, однак не набула широкого поширення. Водночас попит на неї зростає на фоні підвищення заінтересованості фермерів у результатах цієї технології для якісного управління процесом відтворення стада.

Нині в Україні провідні сільськогосподарські підприємства використовують секстовану сперму в основному для запліднення телиць, оскільки результативність цих процедур (рівень заплідненості) у них є вищим, ніж у корів. Відповідно

використання такої сперми для телиць означає вищий рівень окупності інвестицій у молочному бізнесі.

Із підвищенням спеціалізації та концентрації молочного поголів'я посилилися вимоги до його утримання. За промислової технології виробництва молока (групове і безприв'язно-боксове утримання, цілодобовий потоковий процес доїння, щільність постановки тварин, концентратно-силосний тип годівлі) у 6–8 % корів спостерігаються важкі отелення, у 15–25 % – затримання послідів, у 60–70 % – ендометрити. Результативність осіменіння становить 40–50 %, тривалість сервіс-періоду – 140–150 днів. Усі ці порушення не дозволяють отримувати 100 телят від 100 корів. Науковці зазначають, що основною причиною зниження відтворювальної функції корів є негативний взаємозв'язок продуктивності з плодючістю. Однак роботи відомих фахівців у галузі генетики та селекції молочної худоби доводять, що цей взаємозв'язок зумовлений тільки факторами зовнішнього середовища.

Серед різних методів стимуляції відтворної функції найважливішими, навіть у жорстких умовах промислової технології, є природні засоби впливу: повноцінна годівля, інсоляція, моціон. Правильна годівля й експлуатація тварин забезпечують не лише високу продуктивність і добрий стан здоров'я, а й нормальний перебіг вагітності, пологів, повноцінну статеву охоту і запліднення у кінці післяпологового періоду. Водночас, як показує практика, активний моціон у поєднанні з природною інсоляцією є дієвим біологічним стимулятором високої життєдіяльності організму, в тому числі й статевої функції. Як відомо, відтворну функцію корів можна також активізувати гормональними, нейротропними, вітамінними, тканинними та іншими препаратами.

Рівень організації відтворення стада великою мірою визначається продуктивністю й економічною ефективністю розведення худоби, а також системою якісних показників, які доцільно включити до основних параметрів контролінгу відтворення стада (табл. 4.9).

*Таблиця 4.9*

**Система показників контролінгу відтворення стада великої рогатої худоби**

| Контрольовані параметри | Оптимальні рівні | Спосіб досягнення |
|-------------------------|------------------|-------------------|
|-------------------------|------------------|-------------------|

|                                                               |              |                                                                |
|---------------------------------------------------------------|--------------|----------------------------------------------------------------|
| Вік першого отелення                                          | 24–28 міс.   | Правильне годування та утримання                               |
| Період між першим отеленням і осіменінням                     | 50–125 дн.   | Дотримання вимог, що гарантують нормальний гінекологічний стан |
| Інтервал між осіменіннями (перше = плідне)                    | 0 дн.        | Якісне осіменіння                                              |
| Сервіс-період                                                 | 60–90 дн.    | Збалансоване годування, утримання                              |
| Індекс осіменіння                                             | 1,5–3,0 дози | Якісне осіменіння                                              |
| Міжотельний період                                            | 330–400 дн.  | Оптимальний менеджмент відтворення                             |
| Відсоток без повторного осіменіння в період з 56 до 90-го дня | Більше 70 %  | Правильна організація відтворення                              |
| Результат первинного осіменіння                               | Більше 60 %  | Контроль гінекологічних функцій організму корови               |
| Відсоток отелень                                              | Більше 90 %  | Правильний менеджмент стада                                    |

З економічного погляду тривалий сервіс-період призводить до збитку, однак занадто короткий інтервал між отеленнями за високої продуктивності призводить до скорочення тривалості лактації.

Перерва між отеленням і першим заплідненням визначається індивідуально для корови або групи корів залежно від попередньої плодючості та продуктивності в дану лактацію (початок виробництва молока), або попередньої лактації (надій за лактацію).

У зв'язку із тим, що відновлення відтворюваних органів корови триває близько 6 тижнів, перше осіменіння після отелення не має проводитися раніше цього часу. У таблиці 4.10 систематизовано рекомендації щодо осіменіння корів із рівнем надою 5000–9000 кг молока, де визначено наближені терміни, дотримання яких є не обов'язковим. Індивідуальна оцінка корови, спостереження за зовнішніми ознаками статевої охоти та посилення симптомів, а також оцінка лактаційної кривої лежать в основі досягнення оптимальної плодючості стада.

Таблиця 4.10

**Осіменіння молочних корів різного рівня продуктивності**

| Показник      | Продуктивність, кг |       |       |    |
|---------------|--------------------|-------|-------|----|
| Добовий надій | 20                 | 25-30 | 35-38 | 40 |

|                          |                             |                            |                            |                                      |
|--------------------------|-----------------------------|----------------------------|----------------------------|--------------------------------------|
| Річний надій, кг         | 5000                        | 6000-7000                  | 8000-8500                  | 9000                                 |
| Терміни осіменіння       | із 40-го дня після отелення | перша охота після 50 днів  | друга охота після 50 днів  | третя охота після 50 днів (з 80 дня) |
| Сервіс-період, дні       | 50                          | 60-85                      | 95-106                     | 115                                  |
| Міжотільний період, днів | 330                         | 340-365                    | 375-385                    | до 400                               |
| Індекс осіменіння *      | 1                           | 1 при 6000<br>1-2 при 7000 | 1-2 при 8000<br>2 при 8500 | 2 при 9000                           |

\* За одноразового осіменіння.

Із метою ефективного управління відтворенням молочного стада необхідно налагодити оперативний облік показників і своєчасне прийняття рішень на основі використання комп'ютерних програм. Система організації обліку параметрів відтворення поголів'я на рівні сільськогосподарського підприємства сприятиме підвищенню його ефективності шляхом пошуку обґрунтованих і вибору оптимальних рішень.

Економічні втрати сільськогосподарських підприємств, які виникають за порушення науково обґрунтованої системи відтворення молочного стада, систематизовано в таблиці 4.11.

Таблиця 4.11

#### Економічні втрати при порушенні відтворення стада

| Причина                         | Наслідки                                                                        | Збитки                                                                                                                                   | Сума втрат, грн                       |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|
| Перегули у телиць               | Більш пізній вік першого осіменіння (понад 27 міс.).<br>Зниження продуктивності | Підвищення витрат на 1 кг молока у зв'язку із підвищенням витрат на вирошування.<br>Збільшення витрат на осіменіння і перевитрата сперми | 585 на місяць                         |
| Перегули у корів                | Збільшення сервіс-і міжотільного періодів                                       | Зменшення надоїв молока і виходу телят за певний проміжок часу (рік)                                                                     | 1300-1950 на сперму за кожний перегул |
| Розлади відтворювальної функції | Лікування безпліддя, низька молочна продуктивність                              | Витрати на лікування.<br>Втрати молока                                                                                                   | 520-1300 на рік                       |

|                              |                                                                                                  |                                                                                                                       |                  |
|------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Вибракування через безпліддя | Скорочення тривалості використання, зниження селекційного відбору і генетичного потенціалу стада | Зменшення кількості тварин для племінного продажу, відгодівлі, ремонту стада, зниження темпів зростання надоїв        | 2600 на рік      |
| Аборти і мертвонароджені     | Вибракування корів, відсутність приплоду, витрати на лікування                                   | Втрата телят, зменшення кількості тварин на продаж, на племінні цілі, низька продуктивність. Ремонт стада ускладнений | 2500-3000 на рік |

Слід зазначити, що до сьогодні наука не дала вичерпних відповідей на питання про біологічні основи плідності. Не розкрито належним чином фізіологічних механізмів зниження репродуктивної активності корів під впливом чинників високої молочної продуктивності, годівлі, утримання, експлуатації тощо, на основі яких можливо забезпечити подальше вдосконалення методів біотехніки розмноження, їх фізіологічне обґрунтування та реалізацію отриманих знань в умовах практики. Це дасть можливість підвищити результативність штучного осіменіння, у т. ч. і за рахунок зниження ембріональних втрат.

Поряд із постійним контролем економічних аспектів відтворення і молочної продуктивності корів необхідно досягти певної економії витрат на вирощування нетелей. Адже витрати на ремонт стада виникають не лише через выбракування старих корів, а й у зв'язку з введенням у стадо ремонтних нетелей. У більшості сільськогосподарських підприємств не проводять розрахунку величини витрат на вирощування телят і нетелей.

Зазначимо, що витрати на поповнення стада нетелями у сільськогосподарських підприємствах становлять майже 16–18 % від загальних витрат підприємства на виробництво молока. Отже, інтенсивність вирощування ремонтного молодняку за належної збереженості телят має бути високою, що є основним важелем підвищення ефективності молочного скотарства на фермах.

Свого часу у вітчизняній практиці поширеною була думка про те, що досягти високої інтенсивності росту племінних теличок

можливо на основі випоювання їх достатньо великим обсягом незбираного молока (600 кг на 1 голову) і відвійок, однак вона не відповідає вимогам сучасної технології годівлі, переважно з економічних міркувань. Міцне здоров'я теляти важливіше, ніж його швидкий ріст, що досягається за рахунок тривалого годування молоком та його заміниками.

Новим у технології годівлі телят до тримісячного віку, з досвіду провідних зарубіжних країн, є скорочений термін випоювання молоком (до 2 міс.) із подальшим переходом до споживання збалансованих сумішей, що дозволяє отримувати високі середньодобові прирости в післямолочний період. Вирощування теличок у післямолочний період і до року базується на отриманні високих приростів за порівняно низьких витрат кормів, коли за достатнього рівня годівлі запобігають ожирінню молодняку.

У таблиці 4.12. для аналізу витрат на вирощування ремонтного молодняку наведено порівняльні розрахунки існуючої технології (фактичні середні показники у сільськогосподарських підприємствах) та інтенсивної (розрахункової).

Таблиця 4.12

**Порівняльний аналіз економічної ефективності існуючої та розрахункової системи вирощування корів-первісток**

| Показники                                             | Фактичні витрати | Розрахункові (інтенсивна технологія) |
|-------------------------------------------------------|------------------|--------------------------------------|
| Середній вік при осіменінні, міс.                     | 23               | 15                                   |
| Середньодобовий приріст, г                            | 471              | 813                                  |
| Жива вага телиці до осіменіння, кг                    | 335              | 396                                  |
| Вік першого отелення, міс.                            | 32               | 24                                   |
| Середньодобовий приріст від народження до отелення, г | 496              | 681                                  |
| Жива вага первістки до отелення, кг                   | 468              | 520                                  |
| Витрати кормів на 1 ц приросту, ц корм. од.           | 12,8             | 6,4                                  |
| Вартість кормів, грн                                  | 12345            | 9167                                 |
| Інші витрати, грн                                     | 5234             | 3117                                 |
| Усього витрат на вирощування первістки, грн           | 17579            | 12284                                |

Наведені розрахунки свідчать, що при вирощуванні за інтенсивною технологією витрати знижуються близько на 30 % на кожній голові. Основними критеріями контролю для досягнення інтенсивної технології є: статева зрілість у 9 міс. – 40 % від маси

дорослої тварини; осіменіння у 14–15 міс. – 60 % від ваги дорослої тварини (висота в холці 125–127 см, жива маса 380 кг); отелення у 24 міс. – 80–85 % від ваги дорослої тварини. Первістки, вирощені за інтенсивною технологією, мають вищі продуктивність і якість молока. Правильно і своєчасно сформовані статеві органи й молочні залози корів підвищують рівень середньорічної продуктивності на 1500–2000 кг молока.

Отже, вибір стратегії вирощування ремонтного молодняку великої рогатої худоби в господарстві є важливим комплексним зоотехнічним і економічним рішенням, що впливає на рентабельність підприємства.

Питання продуктивного довголіття корови є найбільш складним для сільськогосподарських підприємств, особливо тих, що застосовують промислову технологію виробництва молока. Це потребує реалізації науково обґрунтованих заходів, оскільки економічна ефективність виробництва молочного скотарства значною мірою визначається саме терміном використання корів, від якого залежить ремонтна квота, тобто частка нововведених тварин (первісток) у стаді.

Зазначимо, що проблема нетривалого використання корів існує в багатьох країнах, наприклад у Німеччині. За статистикою, середня корова голштино-фризької породи використовується у виробництві тільки 2,5–3 лактації. Така нетривалість продуктивної фази не сприяє забезпеченню рентабельного виробництва молока, оскільки більшість корів до третьої лактації ще не досягають найвищої продуктивності. Тільки із п'ятої лактації, за розрахунками фахівців, витратами на вирощування молодняку як статтею собівартості молока можна знехтувати. Лише в межах процесу прискореного оздоровлення поголів'я на фермах Західної Європи можна спостерігати ці показники на рівні 50 % на рік. У провідних вітчизняних господарствах нині частка ремонту становить від 30 до 40 %.

Очевидно, що щорічно забезпечити заміну 40 % поголів'я дійних корів навіть економічно стабільні господарства здатні у короткостроковій перспективі. Якщо метою плеїнної роботи сільськогосподарських підприємств не є докорінна зміна генетичної бази поголів'я, то хоча б із фінансових причин слід скоротити відсоток ремонту до 30 %. Це означає, що період корисної експлуатації корови має становити 3 лактації.



Процес відтворення дійного стада в молочному скотарстві розглядається нами як багатогранний процес, який поєднує економічні та технологічні аспекти з метою досягнення прибутковості виробництва. Враховуючи нинішній стан розвитку молочного скотарства необхідно розробити комплексні державні програми фінансування, які б сприяли нарощенню частки високопродуктивних корів у структурі дійного стада.

Дослідженням встановлено, що у сільськогосподарських підприємствах відтворення поголів'я молочного стада здійснюється переважно за рахунок прибутку, отриманого від реалізації молока. Отже, за цих умов великого значення набуває державне фінансування заходів щодо нарощення поголів'я у господарствах корпоративного сектору.

За результатами дослідження нами обґрунтовано кілька напрямів фінансування процесів відтворення поголів'я молочного скотарства за рахунок прямих бюджетних дотацій. Практика доводить, що одним із основних напрямів фінансування заходів є часткова компенсація вартості поголів'я основного стада молочного скотарства у сільськогосподарських підприємствах, які призупиняють виробничу діяльність через банкрутство.

Відомо, що нині за рішенням ліквідаційної комісії більшість господарств реалізують нетелей і дійних корів м'ясопереробним підприємствам, отримані кошти спрямовуються на погашення кредиторської заборгованості. Водночас сільськогосподарські підприємства, які займаються виробництвом молока, відчувають дефіцит у забезпеченні дійного стада високопродуктивною худобою.

У зв'язку із цим пропонується здійснити компенсування вартості корів і великої рогатої худоби, яка спрямована на відновлення стада, як для фізичних, так і юридичних осіб. При цьому слід застосовувати диференційований підхід до проведення подібних операцій. Для сільськогосподарських підприємств державної форми господарювання пропонується здійснити 100 % компенсацію вартості придбаної худоби, іншим юридичним особам – 50 %, фізичним особам – 75 %.

Пропонований підхід в диференціації зумовлений особливостями фінансування суб'єктів господарювання. Так, повне відшкодування вартості корів для державних сільськогосподарських підприємств є складовою заходів з надання коштів на ведення господарської

діяльності за рахунок коштів державного бюджету, для інших сільськогосподарських товаровиробників – у вигляді фінансування заходів відповідно до програм підтримки молочного скотарства.

Для практичної реалізації цих заходів ліквідаційна комісія повинна повідомити районне управління агропромислового розвитку про початок процедури банкрутства господарства та подати копію форми 24 «Про стан тваринництва». Спеціалісти зоотехнічного відділу та державної ветеринарної інспекції повинні виїхати в господарство-банкрут і відповідним актом з участю власника сільськогосподарського підприємства дати оцінку умов утримання поголів'я молочного скотарства та провести оцінку вартості. Необхідно зазначити, що вартість 1 кг живої ваги тварин різних статеві-вікових груп не має бути нижчою за ціну одиниці ваги за реалізації на забій.

Протягом 3-х днів від моменту складання акту спеціалістами управління агропромислового розвитку дають оголошення у засобах масової інформації про наявну кількість тварин, місце продажу, породу і т. д.

Протягом 10 днів від дати розміщення оголошення спеціалісти зоотехнічного відділу приймають заявки на придбання худоби. У порядку надходження замовлень її реалізують шляхом укладання відповідних угод між покупцем і продавцем – господарством-банкрутом.

Покупці-суб'єкти підприємницької діяльності та фізичні особи повинні здійснити реєстрацію у фінансовому відділі районного управління агропромислового розвитку, подавши відповідні документи: заяву, копії підтверджуючих документів, які засвідчують акт купівлі-продажу, ветеринарні паспорти, номер розрахункового рахунку тощо.

Органи Державного казначейства здійснюють перерахування коштів на рахунок сільськогосподарських підприємств, які придбали молодняк великої рогатої худоби та корів у господарств-банкрутів.

Запровадження запропонованих заходів буде сприяти зниженню вимушеного забою високопродуктивних корів і формуванню резерву для відновлення стада в сільськогосподарських підприємствах, які спеціалізуються на виробництві молока та яловичини.

Досить важливим напрямом державної підтримки є забезпечення збереження телиць до 1 року і старше, оскільки нині спостерігається тенденція до реалізації на забій саме молодняку великої рогатої худоби. На основі проведених досліджень виявлено, що більшість сільськогосподарських підприємств не матимуть молодняку великої рогатої худоби для здійснення простого відтворення поголів'я дійного стада та збільшення обсягів виробництва яловичини, враховуючи нинішнє співвідношення між цінами на молоко та яловичину.

Із цією метою необхідно застосувати спеціальні важелі державного регулювання, які спрямовані на збереження телиць до 1 року в сільськогосподарських підприємствах, зокрема використання прямих бюджетних дотацій.

Для отримання спеціальної дотації за поголів'я телиць до 1 року і старше сільськогосподарські підприємства подають до 5 березня поточного року на розгляд комісій, створених при районних управліннях агропромислового розвитку, такі документи:

1) витяг з Реєстру тварин, виданий організацією, яка веде зазначений Реєстр, що підтверджує ідентифікацію та реєстрацію в установленому порядку всього поголів'я бугаїв, корів, молодняку всіх статеві-вікових груп;

2) копію звіту про стан тваринництва (ф. № 24-с.-г) щодо наявного поголів'я телиць до 1 року і старше на 1 січня, завірену органами державної статистики;

3) копію довідки про включення до Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України, завірену в установленому порядку;

4) копію ліцензії (суб'єкти племінної справи у тваринництві) на провадження господарської діяльності з виробництва, зберігання і реалізації племінних (генетичних) ресурсів, проведення генетичної експертизи походження та аномалій тварин;

5) письмове зобов'язання сільськогосподарського підприємства повернути у місячний строк до бюджету отримані кошти спеціальної дотації за поголів'я телиць до 1 року у разі встановлення контролюючими органами факту їх незаконного одержання та/або нецільового використання. При цьому в разі виявлення зазначеного факту припиняється надання будь-якої державної підтримки такому сільськогосподарському

підприємству протягом поточного та трьох наступних бюджетних періодів.

У разі зменшення поголів'я на 1 січня наступного року порівняно з 1 січня поточного року бюджетні кошти дотації повертаються до бюджету.

У межах встановлених для району обсягів бюджетних асигнувань визначає середній показник спеціальної дотації на одну голову телиць до 1 року пропорційно наявній кількості телиць до 1 року і старше, які відповідають встановленим вимогам; до 13 березня поточного року розглядає подані матеріали, визначає обсяг дотації кожному сільськогосподарському підприємству та приймає рішення про включення їх до реєстру сільськогосподарських підприємств, які мають право на спеціальну дотацію.

У разі відмови в наданні спеціальної дотації за поголів'я телиць до 1 року і старше комісія протягом трьох робочих днів після прийняття рішення надсилає сільськогосподарському підприємству письмову відповідь з обґрунтуванням причин відмови у наданні такої дотації.

Протягом двох робочих днів після завершення роботи комісії, на підставі реєстру сільськогосподарських підприємств, які мають право на отримання спеціальної дотації, районні управління агропромислового розвитку нараховують сільськогосподарським підприємствам відповідні суми спеціальної дотації за поголів'я молодняку великої рогатої худоби відповідних статеві-вікових груп і складають відомість по сільськогосподарських підприємствах; на підставі документів, поданих сільськогосподарськими підприємствами, надсилають відповідним органам Держказначейства реєстри сільськогосподарських підприємств, які мають право на отримання спеціальної дотації за поголів'я корів, та платіжні доручення для її перерахування на поточні рахунки сільськогосподарських підприємств.

Потреба у високопродуктивній худобі нині зростає у зв'язку з високою прибутковістю виробництва молока. У нинішніх умовах більшість інвесторів, які вкладають кошти в розвиток молочного бізнесу, закупають нетелей в іноземних сільськогосподарських товаровиробників, при цьому таких інвестиційних проєктів в аграрному секторі України надзвичайно мало.

Зростає потреба у формуванні потужного маточного поголів'я на племінних заводах і репродукторах, які є джерелом постачання високопродуктивної худоби сільськогосподарським підприємствам, які ведуть товарне виробництво.

Із цією метою необхідно здійснювати заходи з розвитку державного стимулювання імпорту племінного молодняку великої рогатої худоби. Так, досвід Російської Федерації свідчить про неефективність адміністративних методів стимулювання імпорту нетелей та їх подальшого використання для виробництва молока і яловичини.

Вважаємо за доцільне застосовувати непрямі методи шляхом часткової компенсації залежно від цілей використання молодняку: для промислового виробництва молока – 25 % від митної вартості, для формування маточного поголів'я в господарствах, які мають статус племінного репродуктора та заводу.

Для отримання компенсації в обласне управління агропромислового розвитку необхідно подати такі документи: ветеринарний сертифікат; підтверджуючі документи визначення митної вартості придбаного молодняку; витяг із Державного племінного реєстру та інформацію про кількісні та якісні показники продуктивності стада і виробничо-господарської діяльності у тваринництві на 1 січня за встановленою формою (подають племінні заводи і племінні репродуктори); племінне свідоцтво; номер поточного рахунку.

Фінансування компенсації вартості придбаних племінних тварин здійснюється за рахунок коштів державного бюджету.

В умовах дефіциту молодняку великої рогатої худоби для нарощування обсягів необхідно використовувати резерв – поголів'я молодняку, яке утримують у господарствах населення. За останні десять років рівень фінансування цієї програми зріс майже у 8 разів. Незначна сума бюджетних коштів, яка виділяється для фінансування заходів програми підтримки розвитку молочного скотарства свідчить про відсутність стратегічного бачення керівництва профільного міністерства щодо використання вказаного вище резерву відновлення дійного стада в сільськогосподарських підприємствах. Прикладом успішного використання є досвід СВК ім. Воловікова Рівненської області та СТОВ «Деметра» Хмельницької області. Основними причинами обмеженого використання є небажання господарств населення

реалізувати телиць через збитковість вирощування тварин, проблеми збуту, зокрема, сільськогосподарськими підприємствами. Сільськогосподарські підприємства не зацікавлені в поповненні дійного стада корів тваринами з низькою молочною продуктивністю, а також через збитковість вирощування та відгодівлі на забій молодняку молочних і комбінованих порід, які утримуються в ОСГ.

Проте, як свідчить практичний досвід названих вище господарств за дотримання відповідних вимог утримання та годівлі корів є можливість досягти середньорічної продуктивності 5000–6000 кг.

На основі узагальнення практичного досвіду функціонування відносин між господарствами населення та сільськогосподарськими підприємствами обґрунтовуємо необхідність перегляду системи дотування. На відміну від існуючої системи дотування, сільськогосподарським підприємствам необхідно укласти договір на придбання молодняку великої рогатої худоби жіночої статі в 3-місячному віці, коли власники їх реалізують на забій. У подальшому утримувати телиць доцільно у господарствах населення на умовах договору з утримання та вирощування. У період статевої охоти телиць, які на даний момент є ідентифіковані, осіменяють за рахунок коштів сільськогосподарського підприємства спермою бугаїв-плідників або шляхом природного парування із бугаями, допущеними до використання згідно з Каталогом бугаїв молочних, молочно-м'ясних і м'ясних порід, та ідентифікованих і включених до Реєстру тварин. Рівень дотації має становити 25 % від закупівельної ціни молодняку на забій.

У разі невведення телиці в основне стадо або передчасного вибуття з нього сільськогосподарське підприємство повертає до державного бюджету кошти отриманої спеціальної дотації.

Для отримання спеціальної дотації за поголів'я телиць сільськогосподарські підприємства подають на розгляд комісій, створених при районних управліннях агропромислового розвитку, такі документи:

- 1) відомості про закупівлю телиць в ОСГ разом із нотаріально засвідченими копіями довідки про походження телиці, виданої продавцю ліцензованим районним, міжрайонним або обласним підприємством з племінної справи (селекційним центром);

2) акт про передачу (продаж) і закупівлю худоби та птиці за договорами з громадянами;

3) витяг з Реєстру тварин;

4) платіжний документ про розрахунок за закуплені телиці;

5) письмове зобов'язання повернути у місячний строк до бюджету отримані кошти спеціальної дотації за поголів'я телиць у разі встановлення контролюючими органами факту їх незаконного отримання та нецільового використання.

Сільськогосподарські підприємства, які здійснюють господарську діяльність щодо закупівлі телиць не за місцем реєстрації, подають зазначені документи районним управлінням агропромислового розвитку.

У межах встановлених для району бюджетних асигнувань комісія визначає середній показник спеціальної дотації за поголів'я телиць пропорційно наявній кількості закуплених телиць, розглядає подані матеріали, визначає суму спеціальної дотації на одну голову телиці, закупленої в ОСГ для поповнення основного стада, кожному сільськогосподарському підприємству та приймає рішення про включення їх до реєстру сільськогосподарських підприємств, які мають право на спеціальну дотацію за поголів'я телиць, відповідно до встановлених вимог.

У разі відмови у наданні спеціальної дотації за поголів'я телиць комісія у триденний строк після прийняття рішення надсилає сільськогосподарському підприємству письмову відповідь з обґрунтуванням причин відмови у наданні такої дотації.

Районні управління агропромислового розвитку протягом двох робочих днів після завершення роботи комісії на підставі реєстру сільськогосподарських підприємств, які мають право на отримання спеціальної дотації за поголів'я телиць, нараховують сільськогосподарським підприємствам відповідні суми дотації за поголів'я телиць і складають відомості; на підставі документів, поданих сільськогосподарськими підприємствами, надсилають відповідним територіальним органам Держказначейства реєстри сільськогосподарських підприємств, які мають право на отримання спеціальної дотації за поголів'я телиць, разом із платіжними дорученнями для перерахування бюджетних коштів, передбачених

для надання дотації за це поголів'я, на поточні рахунки сільськогосподарських підприємств.

Запропоновані програми державної підтримки будуть сприяти нарощенню обсягів виробництва молока за рахунок підвищення молочної продуктивності. Державна підтримка має сприяти запровадженню сучасних технологічних прийомів вирощення високо-продуктивного молодняку корів, що в кінцевому результаті приведе до збільшення обсягів реалізації молока і, відповідно, до підвищення рентабельності, що забезпечить фінансову стійкість і конкурентоспроможність підприємства.

## **ЗМІСТ**



|                                                                                                                                                                          |      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| Тема 1. Теоретичні домінанти в аналізі категорії конкурентоспроможності.....                                                                                             | 3    |
| Тема 2. Взаємозалежність конкурентоспроможності аграрного сектору економіки та його підприємств на мікрорівні.....                                                       | 12   |
| Тема 3. Архітектоніка підприємств аграрного сектору економіки .....                                                                                                      | 27   |
| Тема 4. Оцінювання конкурентоспроможності товарної продукції ..                                                                                                          | 49   |
| Тема 5. Чинники конкурентоспроможності підприємства аграрного сектору економіки.....                                                                                     | 61   |
| Тема 6. Інноваційний розвиток – основа конкурентоспроможності підприємств.....                                                                                           | 75   |
| Тема 7. Політика держави щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств аграрної сфери .....                                                                         | 116  |
| Тема 8. Нематеріальні чинники конкурентоспроможності підприємства.....                                                                                                   | 126  |
| Тема 9. Взаємозв'язок якості продукції та конкурентоспроможності підприємства.....                                                                                       | 139  |
| Тема 10. Методика оцінки конкурентоспроможності продукції підприємств аграрного сектору економіки за якісними показниками .....                                          | 1548 |
| Тема 11. Оцінка якісних показників конкурентоспроможності продукції підприємств .....                                                                                    | 172  |
| Тема 12. Сталий розвиток сільських територій як складова формування конкурентоспроможності АПК України.....                                                              | 179  |
| Тема 13. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств в контексті еквівалентності торгово-економічних відносин між сферами агропродовольчого комплексу ..... | 190  |
| Тема 14. Удосконалення організації відтворення поголів'я молочного стада як чинник забезпечення конкурентоспроможності молочного скотарства.....                         | 215  |

**Автори**

**Бабицька О. О.** (тема 4) – канд. екон. наук, доцент,  
Білоцерківський національний аграрний університет

**Гура А. М.** (тема 4) – канд. екон. наук, доцент,  
Білоцерківський національний аграрний університет

**Даниленко А.С.** (тема 9;10;11) – д-р екон. наук, професор,  
академік НААН України

**Загурський О. М.** (тема 1;2;3;5;6;7) – д-р екон. наук, доцент,  
Національний університет біоресурсів і природокористування  
України

**Зубченко В. В.** (тема 14) – канд. екон. наук, доцент,  
Білоцерківський національний аграрний університет

**Паска І. М.** (тема 14) – д-р екон. наук, професор,  
Білоцерківський національний аграрний університет

**Понедільчук Т. В.** (тема 8) – канд. екон. наук, доцент,  
Білоцерківський національний аграрний університет

**Приходько Т. В.** (тема 5) – асистент, Білоцерківський  
національний аграрний університет

**Рибак Н. О.** (тема 7;12) – канд. екон. наук, доцент,  
Білоцерківський національний аграрний університет

**Сатир Л. М.** (тема 13) – д-р екон. наук, професор, академік  
АЕН України, Білоцерківський національний аграрний університет

**Сокольська Т. В.** (тема 9;10;11) – д-р екон. наук, професор,  
Білоцерківський національний аграрний університет

**Шемігон О. І.** (тема 12) – канд. с.-г. наук, доцент,  
Білоцерківський національний аграрний університет

**Шуст О. А.** (тема 4) – д-р екон. наук, професор,  
Білоцерківський національний аграрний університет

**Юхименко П. І.** (тема 1;2;3;5;6;7) – д-р екон. наук, професор,  
Білоцерківський національний аграрний університет

**Якимюк Ю. П.** (тема 3) – канд. наук із соціальних  
комунікацій

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Навчальний посібник

**Даниленко** Анатолій Степанович,  
**Загурський** Олег Миколайович,  
**Юхименко** Петро Іванович,  
**Бабицька** Ольга Олександрівна,  
**Гура** Анатолій Минович,  
**Житник** Тетяна Петрівна,  
**Зубченко** Вікторія Володимирівна,  
**Паска** Ігор Миколайович,  
**Понедільчук** Тетяна Василівна,  
**Приходько** Тамара Володимирівна,  
**Рибак** Надія Олексіївна,  
**Сатир** Лариса Михайлівна,  
**Сокольська** Тетяна Вікторівна,  
**Шемігон** Олександр Іванович,  
**Шуст** Олена Анатоліївна.  
**Якимюк** Юлія Петрівна

*Друкується в авторській редакції*

Комп'ютерне верстання – Сидоренко С.І.