

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

ЖУРБЕНКО НАТАЛІЯ МИХАЙЛІВНА

УДК 631.11:338.32

ДИСЕРТАЦІЯ
РОЗВИТОК ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО
ПІДПРИЄМСТВА

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

Економічні науки

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідні джерела.

Н.М.Журбенко

Науковий керівник д.е.н., професор Лишенко Маргарита Олександрівна

Суми – 2023

АНОТАЦІЯ

Журбенко Н. М. Розвиток виробничого потенціалу аграрного підприємства. – Рукопис.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Сумський національний аграрний університет, Суми, 2023.

Дисертація присвячена розв'язанню наукового завдання – це обґрунтування теоретико-методичних і прикладних засад формування та впровадження механізмів, систем та інструментів управління розвитком виробничого потенціалу аграрних підприємств.

Авторкою розроблено модель антикризового управління розвитком виробничого потенціалу аграрного підприємства в умовах підвищених ризиків, яка орієнтована на задоволення потреб потенційних споживачів, удосконалення організації процесів загального управління якістю на основі впровадження міжнародних стандартів з менеджменту, задоволення потреб працівників у постійній мотивації праці, самовизначенні, кар'єрному зростанні, відповідних умовах праці та співпрацю з постачальниками та іншими контактними групами на умовах взаємодопомоги. В роботі удосконалено визначення «виробничий потенціал аграрного підприємства», що на відміну від попередніх містить у собі виробничі ресурси, зокрема земельні площі та природні умови, технічні засоби виробництва, людські ресурси, що охоплюють кваліфікації та досвід працівників, а також організаційні структури, такі як управління та стратегії розвитку, що спільно створюють умови для ефективного та сталого виробництва агропродовольчої продукції, забезпечуючи оптимальне використання ресурсів та досягнення високого рівня конкурентоспроможності на ринку. Також запропоновано теоретико-методичний підхід до групування індикаторів виробничого потенціалу аграрного підприємства, що на відміну від існуючих, орієнтований на врахування групи факторів, до яких належать фізичні, технологічні, фінансово-економічні, логістичні та регуляторні, з орієнтацією на досягнення цілей сталого розвитку. Привертає увагу інтегрований

методологічний підхід до управління розвитком виробничого потенціалу аграрних підприємств, який базується на послідовному використанні орієнтирів та конкретизації відповідних інноваційних стратегій, а також відкриватиме можливості для забезпечення інноваційно-інвестиційної привабливості в умовах фінансової нестабільності та воєнного стану.

Окрім зазначеного, в роботі набув подальшого розвитку методичний підхід до розрахунку показників, які використовуються для вимірювання виробничого потенціалу в галузі рослинництва, з врахуванням агрокліматичного потенціалу врожайності та, на відміну від існуючих, показника ефективності сільського господарства, який відображає загальний обсяг виробництва відносно земельних ресурсів, трудових ресурсів, капіталу та матеріальних ресурсів. Авторкою здійснено порівняльний аналіз динаміки стану розвитку виробничого потенціалу аграрних підприємств України в довоєнний період та в умовах воєнного стану з конкретизацією галузевих (рослинництво, тваринництво) та структурних (розмір аграрних підприємств) особливостей. У процесі дослідження обґрунтовано необхідність впровадження інноваційних центрів, як підрозділів ефективного розвитку виробничого потенціалу, за рахунок проведення польових досліджень, що допомагають розробляти відповідні алгоритми у виробництві, накопичувати та аналізувати дані з обладнання та сторонніх систем (супутники, метеостанції, телеметричні дані тощо). Важливим здобутком є система заходів з підвищення ефективності використання основних засобів, що містить обґрунтування їх раціонального складу для різних типів аграрних підприємств, конкретизація виробничого напрямку, який спрямований на зростання обсягів виробництва продукції, підвищення прибутковості та рентабельності підприємства.

Ключові слова: виробничий потенціал, аграрне підприємство, сталий розвиток, повоєнне відновлення, основні засоби, рослинництво, тваринництво, ефективність, конкурентоспроможність.

ABSTRACT

Zhurbenko, Natalia “Development of the production potential of an agrarian enterprise”. –Manuscript.

Thesis for the degree of Candidate of Economic Sciences in the specialty 08.00.04 – Economics and Management of Enterprises (by types of economic activity). – Sumy National Agrarian University, Sumy, 2023.

The dissertation is devoted to solving the scientific problem of substantiating the theoretical, methodological and applied foundations of the formation and implementation of mechanisms, systems and tools for managing the development of the production potential of agricultural enterprises.

The author has developed a model of anti-crisis management of the development of the production potential of an agricultural enterprise in conditions of increased risks, which is focused on meeting the needs of potential consumers, improving the organization of general quality management processes based on the introduction of international management standards, meeting the needs of employees in constant motivation of labor, self-determination, career growth, appropriate working conditions and cooperation with suppliers and other contact groups on the basis of mutual assistance. The publication improves the definition of "production potential of an agricultural enterprise", which, unlike the previous type, includes production resources, in particular land areas and natural conditions, technical means of production, human resources, covering the qualifications and experience of employees, as well as organizational structures, such as management and development strategies, which jointly create conditions for efficient and sustainable production of agri-food products. ensuring optimal use of resources and achieving a high level of competitiveness in the market. A theoretical and methodical approach to grouping indicators of the production potential of an agricultural enterprise is also proposed, which, unlike the existing ones, is focused on considering a group of factors, which include physical, technological, financial, economic, logistical and regulatory, with a focus on achieving the goals of sustainable development. Attention is drawn to the integrated methodological approach to the management of the development of the

production potential of agricultural enterprises, which is based on the subsequent use of indicators and the concretization of the relevant innovative strategies, as well as will open opportunities for ensuring innovation and investment in the conditions of financial instability and martial law.

In addition to the above, the publication further developed a methodical approach to the calculation of indicators used to measure the production potential in the field of crop production, considering the agro-climatic potential of yield and, unlike the existing ones, the indicator of agricultural efficiency, which reflects the total volume of production in relation to land resources, labor resources, capital and material resources. The author carried out a comparative analysis of the dynamics of the state development of the production potential of agricultural enterprises of Ukraine in the pre-war period and under martial law, with the specification of sectoral (crop production, animal husbandry) and structural (size of agricultural enterprises) features. During the study, the necessity of introducing innovation centers as units for the effective development of production potential, through field research that helps to develop appropriate algorithms in production, accumulate and analyze data from equipment and third-party systems (satellites, weather stations, telemetry data, etc.) is substantiated. An important achievement is the system of measures to improve the efficiency of the use of fixed assets, which includes the substantiation of their rational composition for various types of agricultural enterprises, the specification of the production direction, which is aimed at increasing the volume of production, increasing the profitability and profitability of the enterprise.

Keywords: production potential, agricultural enterprise, sustainable development⁶ post-war recovery, fixed assets, crop production, animal husbandry, efficiency, competitiveness.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

розділи колективних монографій

1. Журбенко Н.М. Сутність та методичні основи визначення ефективності функціонування основних засобів. *Стратегічні детермінанти формування стійкого розвитку АПК України* / за ред. Ю. О.Нестерчук. Умань, 2015. С. 75–80.

статті у наукових фахових виданнях України:

2. Журбенко Н. М. Сутність поняття основні засоби як економічної категорії. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент* . 2014. № 8. С. 129–133.

3. Славкова О. П., Журбенко Н. М. Удосконалення результатів діяльності підприємств за рахунок покращення обліку основних засобів. *Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наукове фахове видання*. 2016. № 6. Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-7-2016>.

4. Журбенко Н. М. Теоретичні аспекти визначення виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: «Економічні науки»*. 2022. № 6 (Том 2). С. 340–352.

5. Журбенко Н. М. Методологічні підходи до визначення виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2023. № 2. С. 28–32.

6. Журбенко Н. М. Оцінка та перспективи виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств в умовах війни. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2023. № 3. С. 42–48.

7. Журбенко Н. М. Оцінка виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств. *Український журнал прикладної економіки*. 2023. Том 6. № 2. С. 273–279

публікації у виданнях іноземних держав:

8. Журбенко Н. М. Розуміння поняття «виробничий потенціал аграрного підприємства» в системі наукових категорій. *Colloquium-journal*. 2021. №18 (105). С. 18-23.

в інших виданнях:

9. Журбенко Н. М. Стан та перспективи складського господарства на вітчизняному ринку зерна: матеріали Науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (15–19 квітня 2013 р.) Суми, 2013. С. 370–371.

10. Журбенко Н. М. Актуальні проблеми вдосконалення обліку основних засобів у бюджетних установах. *Економічні, соціальні та екологічні проблеми розвитку агропродовольчої сфери*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (19 лютого 2016 р.) Харків, 2016. С. 94–96.

11. Журбенко Н. М. Сучасні проблеми формування парку сільськогосподарської техніки. *Європейська інтеграція: історичний досвід та економічні перспективи*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (3–4 березня 2017 р.) Одеса, 2017. С. 108–112.

12. Журбенко Н. М. Проблеми та перспективи розвитку парку сільськогосподарської техніки. *Технології XXI століття* : матеріали 23-ї Міжнародної науково-практичної конференції (11–16 вересня 2017 р.) Одеса, 2017. С. 80–81.

ЗМІСТ

ВСТУП	9
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	9
1.1 Теоретичні аспекти визначення виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств	17
1.2 Методологічні підходи до оцінки виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств	31
1.3 Управлінські підходи до формування виробничого потенціалу аграрних підприємств	43
<i>Висновки до розділу 1</i>	54
РОЗДІЛ 2 СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	57
2.1 Оцінка виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств	57
2.2 Дослідження об'єктивних передумов розвитку виробничого потенціалу аграрних підприємств	69
2.3 Оцінка та перспективи виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств в умовах війни	95
<i>Висновки до розділу 2</i>	105
РОЗДІЛ 3 ФОРМУВАННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	108
3.1. Механізм управління розвитком виробничого потенціалу аграрного підприємства в умовах трансформації галузі	108
3.2. Формування інноваційного інструментарію забезпечення сталого розвитку виробничого потенціалу аграрного підприємства	121
3.3. Економічна оцінка впровадження заходів покращення виробничого потенціалу аграрних підприємств	140

<i>Висновки до розділу 3</i>	<i>166</i>
ВИСНОВКИ	170
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	176

ВСТУП

Актуальність теми. Розвиток виробничого потенціалу аграрних підприємств спрямований на збільшення ефективності виробництва та підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому та світовому ринку агропродовольчої продукції. Глибоке розуміння розвитку виробничого потенціалу аграрних підприємств має важливе значення для порівняльного аналізу та формулювання політики в аграрному секторі повоєнного відновлення. Дослідження, як детермінант розвитку виробничого потенціалу, стає необхідністю через складну природу аграрного сектору економіки та його вирішальну роль у формуванні продовольчої безпеки держави. Це необхідно як з економічних, так і з соціальних та екологічних причин. Розуміння виробничого потенціалу дозволяє ефективно розподіляти ресурси, максимізувати виробництво та зменшити шкоду для навколишнього середовища. Застосовуючи наукові методології та економічний аналіз, аграрні підприємства можуть оптимізувати свою діяльність, зменшити відходи та забезпечити стале виробництво. Вивчення виробничого потенціалу соціально-економічних утворень є надзвичайно актуальним з кількох причин. Так, оцінка виробничого потенціалу на рівні господарств чи громад, дає уявлення про очікувані обсяги виробництва сільськогосподарської продукції та доступність продовольства, що у свою чергу допомагає планувати як регіональну, так і національну продовольчу безпеку в цілому, а також експортні можливості країни. Знання виробничого потенціалу спрямовує бізнес та уряди щодо розподілу ресурсів, таких як земля, обладнання, інфраструктура, фінанси та інновації. Це визначає можливості для зростання; моніторингу розривів у прибутковості та встановлення цілей для покращення діяльності підприємств чи галузей сільського господарства; сприяє формуванню політики щодо землекористування, впровадження технологій, субсидій, торгівлі тощо, ґрунтується на розумінні поточного та досяжного рівнів виробництва. В цілому ж, розуміння потенціалу врожайності для різних культур на певних територіях допомагає в плануванні площі посівів та сівозмін.

Відповідно для того, щоб сформулювати ефективні управлінські рішення, які б відповідали нагальним викликам зовнішнього середовища, аналіз виробничого потенціалу, складових його розвитку, динаміки в розрізі забезпечення бажаного рівня економічної стійкості, вимагає побудови сучасної економічної парадигми, що підтверджує та обґрунтовує актуальність цього дослідження!

Дослідженню питання розвитку виробничого потенціалу в аграрній сфері економіки придляли увагу такі науковці як: О. Величко, І. Гришова, В. Гурочкіна, Ю. Данько, О. Єрмаков, М. Ігнатенко, В. Ільчук, Ж. Жигалкевич, Л. Квятковська, О. Красноруцький, М. Лищенко, М. Лендел, Л. Лозінська, Н. Мацко, Л. Мельник, М. Місюк, Т. Олійник, А. Орехова, П. Перерва, С. Плотницька, П. Пуцентейло, В. Россоха, С. Руденко, Н. Танклевська, С. Терещенко, В. Ткачук, Т. Червінська, О. Шебаніна та ін.

Не звертаючи уваги на те, що виробничий потенціал впродовж багатьох років посідає провідне місце як об'єкт досліджень серед інших різновидів потенціалу підприємств, досі немає одностайності щодо розгляду траєкторії його розвитку, що дозволило визначити постановку мети і завдань дослідження. Стосовно питання його вимірювання, управління та вдосконалення – все це потребує уточнення щодо функціонування аграрних підприємств, враховуючи особливості їх виробничого циклу, сезонності, ризикованості діяльності тощо.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційне дослідження проведено в рамках комплексного тематичного плану Сумського національного аграрного університету згідно з темами «Розвиток систем забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств в умовах глобалізації» (номер державної реєстрації 0116U002754, 2016–2020 рр.), «Організаційно-економічне забезпечення розвитку ринків агропродовольчої продукції» (номер державної реєстрації 0116U002755, 2016–2020 рр.) та «Управління конкурентоспроможністю підприємств на засадах інноваційного маркетингу» (номер державної реєстрації 0119U100250, 2019–2022 рр.), де авторкою було визначено теоретичні аспекти виробничого потенціалу

сільськогосподарських підприємств, його основних типів, а також досліджено фактори впливу та індикатори, які дають змогу визначити стан виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства; була проведена оцінка ефективності використання виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства в умовах економічних трансформацій, а також ефективності використання існуючих виробничих ресурсів; узагальнені прикладні аспекти оцінки виробничого потенціалу агропромислового сектору, існуючих виробничих ресурсів та ефективності їх використання з метою забезпечення власного розвитку.

Мета і завдання дослідження. *Метою дослідження* стало обґрунтування та розробка теоретичних засад, методичних положень та прикладних рекомендацій щодо розвитку виробничого потенціалу аграрного підприємства.

Досягнення цієї мети обумовило необхідність постановки та розв'язання комплексу таких завдань:

- узагальнити понятійно-категоріальний апарат дослідження проблематики розвитку виробничого потенціалу;
- обґрунтувати теоретико-методичні аспекти визначення виробничого потенціалу в агропродовольчій сфері;
- дослідити стан та динаміку трансформації існуючих виробничих ресурсів та ефективності їх використання з метою забезпечення власного розвитку;
- провести оцінку та визначити перспективи розвитку виробничого потенціалу аграрних підприємств в умовах війни;
- провести структурний галузевий аналіз розвитку складових виробничого потенціалу аграрних підприємств;
- обґрунтувати стратегічну модель управління розвитком виробничого потенціалу;
- дослідити можливості та потенційні сфери залучення інвестиційних ресурсів у розвиток виробничого потенціалу аграрних підприємств
- розробити механізми використання інноваційних інструментів розвитку та трансформації виробничого потенціалу в умовах підвищеного ризику.

Об'єктом дослідження є процес управління розвитком виробничого потенціалу аграрного підприємства.

Предмет дослідження складається із множини теоретичних, методичних і прикладних засад формування та впровадження механізмів управління розвитком виробничого потенціалу аграрного підприємства.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети та завдання дослідження було використано системи загальнонаукових і спеціальних методів: *діалектичний*, завдяки якому в системі наукових дефініцій обґрунтовувано та узагальнено зміст поняття «виробничий потенціал аграрного підприємства»; *теоретичного узагальнення, аналізу та синтезу*, за допомогою якого було визначено середовище функціонування макроекономічних параметрів формування виробничого потенціалу аграрних підприємств; *декомпозиції*, яким послуговувалися для розробки організаційної структури виробничого потенціалу аграрного підприємства; *метод формалізації*, задіяний для розробки механізму управління розвитком виробничого потенціалу аграрного підприємства; *метод наукової абстракції*, що надав можливість удосконалити методичний підхід до управління розвитком виробничого потенціалу підприємств; *метод нечіткого логічного висновку* був застосований для розробки методичного забезпечення вибору типу стратегії розвитку виробничого потенціалу аграрного підприємства; *метод проектного управління*, вжитий для формулювання організаційного забезпечення реалізації стратегії розвитку виробничого потенціалу аграрного підприємства.

Інформаційною базою дослідження стали праці вітчизняних і зарубіжних вчених з економічної теорії, управління розвитком потенціалу аграрних підприємств, підходів до оцінювання ступеня впливу зовнішнього середовища на діяльність аграрних підприємств, проектного підходу; чинні законодавчі та нормативні акти Верховної Ради і Кабінету Міністрів України; офіційні матеріали Державної служби статистики України та органів статистики Сумської області; інформаційно-аналітичні матеріали щодо діяльності досліджуваних підприємств.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в отриманні нового розв'язання складної проблеми формування та впровадження механізму управління економічною стійкістю аграрних підприємств. Основними винесеними на захист науковими положеннями є такі:

вперше:

- розроблено модель антикризового управління розвитком виробничого потенціалу аграрного підприємства в умовах підвищених ризиків, яка орієнтована на задоволення потреб потенційних споживачів, удосконалення організації процесів загального управління якістю на підставі впровадження міжнародних стандартів з менеджменту, задоволення потреб працівників у постійній мотивації праці, самовизначенні, кар'єрному зростанні, відповідних умовах праці та співпрацю з постачальниками та іншими контактними групами на умовах взаємодопомоги;

удосконалено:

- визначення «виробничий потенціал аграрного підприємства», що на відміну від попередніх містить у собі виробничі ресурси, зокрема земельні площі та природні умови, технічні засоби виробництва, людські ресурси, що охоплюють кваліфікації та досвід працівників, а також організаційні структури, такі як управління та стратегії розвитку, що спільно створюють умови для ефективного та сталого виробництва агропродовольчої продукції, забезпечуючи оптимальне використання ресурсів та досягнення високого рівня конкурентоспроможності на ринку;

- теоретико-методичний підхід до групування індикаторів виробничого потенціалу аграрного підприємства, що на відміну від існуючих орієнтований на врахування групи факторів, до яких належать фізичні, технологічні, фінансово-економічні, логістичні та регуляторні, з орієнтацією на досягнення цілей сталого розвитку ;

- інтегрований методологічний підхід до управління розвитком виробничого потенціалу аграрних підприємств, який базується на послідовному використанні орієнтирів та конкретизації відповідних інноваційних стратегій, а

також відкриватиме можливості для забезпечення інноваційно-інвестиційної привабливості в умовах фінансової нестабільності та воєнного стану;

дістало подальшого розвитку:

- методичний підхід до розрахунку показників, які використовуються для вимірювання виробничого потенціалу в галузі рослинництва, з урахуванням агрокліматичного потенціалу врожайності та, на відміну від існуючих, показника ефективності сільського господарства, який відображає загальний обсяг виробництва відносно земельних ресурсів, трудових ресурсів, капіталу та матеріальних ресурсів;

- порівняльний аналіз динаміки стану розвитку виробничого потенціалу аграрних підприємств України в довоєнний період та в умовах воєнного стану з конкретизацією галузевих (рослинництво, тваринництво) та структурних (розмір аграрних підприємств) особливостей;

- обґрунтування необхідності впровадження інноваційних центрів, як підрозділів ефективного розвитку виробничого потенціалу, за рахунок проведення польових досліджень, що допомагають розробляти відповідні алгоритми у виробництві, накопичувати та проводити аналіз даних з обладнання та сторонніх систем (супутники, метеостанції, телеметричні дані тощо);

- система заходів з підвищення ефективності використання основних засобів, що містить обґрунтування їхнього раціонального складу для різних типів аграрних підприємств, конкретизацію виробничого напрямку, який спрямований на зростання обсягів виробництва продукції, підвищення прибутковості та рентабельності підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що теоретичні та методичні положення дисертаційної роботи доведено до рівня конкретних методичних рекомендацій щодо розробки та впровадження механізму управління розвитком виробничого потенціалу для конкретного аграрного підприємства.

Розроблена модель антикризового управління розвитком виробничого потенціалу аграрного підприємства в умовах підвищених ризиків, яка

використовується в роботі, прийнята до впровадження Департаментом агропромислового розвитку Сумської облдержадміністрації (довідка № 05-10/143 від 30.06.23 р.)

Наукові результати щодо побудови інтегрованого методологічного підходу до управління розвитком виробничого потенціалу аграрних підприємств, який базується на послідовному використанні орієнтирів та конкретизації відповідних інноваційних стратегій, а також відкриватиме можливості для забезпечення інноваційно-інвестиційної привабливості впроваджені у підприємствах ДГ АФ «Надія» Роменського району (довідка № 68 від 12.05.23 р.), ТОВ «Аграрне» Сумського району (довідка № 23 від 24.08.23 р.) та ТОВ «Козацьке» Конотопського району (акт про впровадження від 11.05.23 р.) Сумської області.

Окремі результати дисертаційного дослідження використовуються у науково-методичному забезпеченні навчального процесу у Сумському національному аграрному університеті (Довідка про впровадження результатів дослідження у навчальний процес №1143 від 27.04.2023 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є самостійною науковою працею та містить отримані авторкою нові результати в економічній науці, які в сукупності розв'язують важливе наукове завдання впровадження механізмів і систем управління розвитком виробничого потенціалу аграрних підприємств, що пройшли апробацію на сільськогосподарських підприємствах і знайшли відображення в наукових публікаціях. Внесок авторки в роботи, виконані у співавторстві, наведено у списку основних опублікованих праць за темою дисертації.

Апробація результатів дисертації. Основні положення та результати дисертації оприлюднені авторкою в роботі, у матеріалах міжнародних та на всеукраїнських науково-практичних конференціях, а саме науково-практичній конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (м. Суми, 15–19 квітня 2013 р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Економічні, соціальні та екологічні проблеми розвитку агропродовольчої сфери» (м. Харків,

19 лютого 2016 р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Європейська інтеграція: історичний досвід та економічні перспективи» (м. Одеса, 3–4 березня 2017 р.); 23-й Міжнародній науково-практичній конференції «Технології ХХІ століття» (м. Одеса, 11–16 вересня 2017 р.) та ін.

Публікації. За темою дисертації опубліковано 12 наукових праць (з них – 11 одноосібних), загальний обсяг складає 4,9 друк. арк., в тому числі: 6 – наукових статей у вітчизняних фахових виданнях з економіки; 1 – у зарубіжному періодичному виданні, 4 публікації в матеріалах конференцій і 1 розділ в колективній монографії.

Обсяг і структура роботи. Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. Загальний обсяг дисертації становить 210 сторінок, із них 176 сторінок основного тексту. Робота містить 23 таблиці та 15 рисунків. Список використаних джерел налічує 210 найменувань.

РОЗДІЛ 1**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ
ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ****1.1 Теоретичні аспекти визначення виробничого потенціалу
сільськогосподарських підприємств**

Глибоке розуміння виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств має важливе значення для планування продовольчої безпеки, прийняття інвестиційних рішень, порівняльного аналізу та формулювання політики в аграрному секторі.

Вивчення виробничого потенціалу стає необхідністю через складну природу сільського господарства та його вирішальну роль у національній економіці. Це необхідно як з економічних, так і з соціальних та екологічних причин. Розуміння виробничого потенціалу дозволяє ефективно розподіляти ресурси, максимізувати виробництво та зменшити шкоду для навколишнього середовища. Застосовуючи наукові методології та економічний аналіз, сільськогосподарські підприємства можуть оптимізувати свою діяльність, зменшити відходи та забезпечити стале виробництво.

Вивчення виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств є надзвичайно актуальним з кількох причин. Так, оцінка виробничого потенціалу на рівні господарств чи громад, дає уявлення про очікувані обсяги виробництва сільськогосподарської продукції та доступність продовольства, що в свою чергу допомагає планувати як регіональну так і національну продовольчу безпеку в цілому, а також експортні можливості країни.

Знання виробничого потенціалу спрямовує бізнес та уряди щодо розподілу ресурсів, таких як земля, обладнання, інфраструктура, фінанси та інновації. Це визначає можливості для зростання; моніторингу розривів у прибутковості та встановлення цілей для покращення діяльності підприємств, чи галузей

сільського господарства; сприяє формуванню політики щодо землекористування, впровадження технологій, субсидій, торгівлі тощо ґрунтується на розумінні поточного та досяжного рівнів виробництва. В цілому ж, розуміння потенціалу врожайності для різних культур на певних територіях допомагає у плануванні площі посівів та сівозмін.

Актуальність дослідження зумовлена тим, що нині відсутнє комплексне методичне забезпечення аналізу виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства та ефективності його використання.

Проблематика виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств є актуальною темою як серед вітчизняних науковців, так і закордонних дослідників. Так, Карась Ю. [11] в своїх дослідженнях вивчає теоретичні аспекти поняття «виробничий потенціал» аграрного підприємства. Інші вітчизняні науковці, такі як: Волкова Н., Неберя К., Лещева А. [7], Єкімов С., Сокол І., Королюк Т., Масенко А., Гранкіна Н. [8] досліджують особливості формування потенціалу сільськогосподарських підприємств. При цьому Кочетков О., Афанасова Ю. [5], Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О., Герасименко І.М., Ращупкіна В.М. [10], Балко С., Алієв С. [1], Олійник Т. І. [12] досліджують механізми управління виробничим потенціалом сільськогосподарських підприємств та їх формування. Нарощування виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства шляхом підвищення мотивації його працівників в своїх наукових працях досліджують Єкімов С.В., Ткаченко В.А., Войт С.Н., Завгородній К.В., Заяць О.І. [9]. При цьому наукові праці закордонних дослідників, таких як Farrell M.J. [3], спрямовані на вимірювання виробничої ефективності; дослідження розривів врожайності сільськогосподарських культур здійснюють Lobell D.B., Cassman K.G., Field C.B. [6]; дослідження глобальних агроекологічних зон проводять Fischer G. та ін. [4].

Проте питання виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства та ефективності його використання потребують досить глибоких подальших досліджень.

Метою дослідження є визначення теоретичних аспектів виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств, визначення його основних типів, а також дослідження факторів впливу та індикаторів, які дають змогу визначити стан виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства.

Сільське господарство, як фундаментальна основа життєзабезпечення людини, відіграє ключову роль у вирішенні глобальних проблем, таких як продовольча безпека, економічний розвиток, екологічна стійкість та інші. У контексті сільськогосподарських підприємств розуміння виробничого потенціалу має першорядне значення.

Виробничий потенціал сільськогосподарського підприємства - це його реальна здатність виробляти конкурентоспроможні товари та послуги. Він являє собою сукупність взаємодіючих виробничих, трудових та інших ресурсів, що знаходяться в розпорядженні підприємства [8, 9].

Згідно з економічною теорією, знання виробничого потенціалу дозволяє підприємствам оптимізувати розподіл виробничих ресурсів, а урядам - розробляти заходи, які максимізують галузеві та національні результати. На рівні підприємства прогалини в технічній ефективності можна виявити, порівнюючи фактичну врожайність з досяжною. Це дозволяє здійснювати цілеспрямовані інвестиції в технології та навички для підвищення продуктивності [3, с. 255-257].

Науковим товариством розроблено досить багато моделей, завданням яких є визначення виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств та на їх основі територій, регіонів і країни в цілому.

Так, з макроекономічної точки зору, агрономічні моделі допомагають прогнозувати наявність пропозиції та потреби в продовольчій безпеці в різних географічних регіонах. Оцінки виробничого потенціалу впливають на політику у сфері торгівлі, зберігання та розподілу [2]. Відновлення сільського господарства після війни визначається критичними аспектами, які важливі з макроекономічної перспективи. Агрономічні моделі та оцінки виробничого потенціалу грають ключову роль у цьому процесі.

Знання пропозиції та потреб у продовольстві в різних регіонах стає важливим фактором для забезпечення продовольчої безпеки після війни. Це не лише впливає на соціальну стабільність, але й формує основу для розробки політики торгівлі, зберігання та розподілу продукції, сприяючи ефективному управлінню ринком.

Ефективне відновлення сільського господарства стимулює економічний розвиток, створює нові робочі місця та підтримує активність в галузі. Крім того, це сприяє сталому розвитку та допомагає мінімізувати негативний екологічний вплив, підтримуючи економіку на основі збалансованого використання ресурсів.

Агрономічні моделі допомагають також уникнути соціальних конфліктів та забезпечити соціальну стабільність, оскільки вони дозволяють ефективно контролювати ситуацію з продовольством та забезпечувати населення їжею. В цілому, ці аспекти взаємодіють для досягнення економічної стабільності та сталого розвитку в післявоєнний період.

Моделі агроекологічних зон (АЕЗ) відображають біофізичну врожайність сільськогосподарських культур на основі ґрунту, рельєфу, клімату та інших природних факторів. Це визначає агрокліматичний потенціал максимальної врожайності для певної території [4]. Моделі АЕЗ враховують типи та властивості ґрунтів, їх хімічний та фізичний склад. Різноманіття ґрунтових умов визначає доступність поживних речовин для рослин, ступінь вологозберігання та інші фактори, що впливають на врожайність. Моделі АЕЗ враховують типи та властивості ґрунтів, їх хімічний та фізичний склад. Різноманіття ґрунтових умов визначає доступність поживних речовин для рослин, ступінь вологозберігання та інші фактори, що впливають на врожайність. Агрокліматичні умови, такі як температура, опади, тривалість сезонів росту, враховуються для визначення оптимальних умов для конкретних культур. Моделі враховують зони заморозків, періоди посухи та інші кліматичні чинники. АЕЗ визначають агрокліматичний потенціал, який представляє собою максимальну врожайність, яку можна досягти за оптимальних біофізичних умов. Ця оцінка служить важливим

критерієм для визначення потенціалу сільськогосподарської продукції в конкретній області.

Соціально-економічні моделі також оцінюють розриви у врожайності, що виникають внаслідок доступу до ринку, інфраструктури, кредитування, впровадження технологій та інших чинників, на які впливає політичне середовище [6, с. 182-195]. Соціально-економічні моделі глибоко аналізують різноманітні аспекти виробництва та ринку сільськогосподарської продукції. Одним із ключових аспектів є оцінка розривів у врожайності, що виникають внаслідок різних факторів, таких як доступ до ринку, інфраструктура, кредитування, впровадження технологій та інші, які безпосередньо або опосередковано піддаються впливу політичного середовища.

Аналіз доступу до ринку враховує взаємодію між виробниками та споживачами, а також конкуренцію на ринку. Соціально-економічні моделі дозволяють визначити, як різноманітні чинники, такі як торгівельні бар'єри або підтримка з боку уряду, впливають на ефективність виробництва та збут сільськогосподарської продукції. Інфраструктура, включаючи транспортні засоби та засоби зберігання, є важливою складовою ефективного сільського господарства. Соціально-економічні моделі розглядають, як розвинена інфраструктура або її відсутність може впливати на виробництво та реалізацію продукції, а також на рентабельність господарств. Кредитування відіграє ключову роль у розвитку сільськогосподарських підприємств. Соціально-економічні моделі оцінюють, як наявність або відсутність фінансової підтримки впливає на можливості фермерів розширювати виробництво та впроваджувати нові технології. Впровадження технологій є суттєвим елементом підвищення продуктивності в сільському господарстві. Соціально-економічні моделі дозволяють аналізувати, як впровадження нових технологій впливає на виробництво, якість продукції та забезпеченість ринку. Усі ці аспекти, оцінені за допомогою соціально-економічних моделей, стають важливими компонентами стратегій управління сільським господарством, особливо в умовах, коли

політичне середовище може визначати доступ до ресурсів та підтримку від уряду.

Отже, виробничий потенціал сільськогосподарських підприємств охоплює цілий ряд вимірів. Загалом, його можна поділити на наступні підтипи (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Підтипи виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства

Підтип	Опис
Земельний потенціал	Ґрунтується на фізичних характеристиках землі, включаючи якість ґрунту, топографію та кліматичні умови, придатні для вирощування сільськогосподарських культур або тваринництва.
Технологічний потенціал	Стосується впровадження сучасних сільськогосподарських технологій і залежить від таких факторів, як техніка, точне землеробство та сучасні засоби виробництва.
Економічний потенціал	Тісно пов'язаний з фінансовими ресурсами, управлінськими навичками та інвестиційною спроможністю підприємства.
Ринковий потенціал	Здатність підприємства виходити на ринки, торгувати на внутрішньому та міжнародному ринках та задовольняти споживчий попит.
Потенціал сталого розвитку	Ґрунтується на екологічних міркуваннях, оцінює практики, які зменшують негативний вплив на навколишнє середовище, сприяють стійкості та забезпечують довгострокову життєздатність.

Джерело: сформовано автором на основі [7, 11]

Як бачимо із приведених даних, вплив виробничого потенціалу є багатограним, впливаючи на різні аспекти діяльності сільськогосподарського підприємства, економіку та суспільство:

- Економічний вплив: глибоке розуміння виробничого потенціалу призводить до збільшення виробництва сільськогосподарської продукції, генерування доходів та економічного зростання. Збільшення виробництва сприяє покращенню торговельного балансу країни в цілому за рахунок експорту. Управління економічним потенціалом переслідує досягнення стратегічних цілей розвитку сільськогосподарського підприємства і спрямоване на забезпечення його ринкової стійкості.

- Соціальний вплив: покращення виробничого потенціалу сприяє забезпеченню продовольчої безпеки, створенню робочих місць та зниженню рівня бідності, тим самим сприяючи соціальному розвитку та стабільності.

- Вплив на навколишнє середовище: сталі методи ведення сільського господарства, що випливають з вивчення виробничого потенціалу, зменшують деградацію ґрунтів, забруднення води та викиди парникових газів, зберігаючи навколишнє середовище для майбутніх поколінь.

Розвиток виробничого потенціалу сільського господарства не лише сприяє економічному зростанню, але й має значний вплив на стан навколишнього середовища. Способи сільськогосподарського виробництва, визначені через вивчення виробничого потенціалу, впливають на збереження екології та запобігання негативним екологічним наслідкам.

Сталі методи ведення сільського господарства, які виникають з уважного вивчення виробничого потенціалу, відіграють важливу роль у збереженні навколишнього середовища та забезпеченні його стійкості для майбутніх поколінь.

Розвиток виробничого потенціалу передбачає розуміння властивостей ґрунту та його можливостей для вирощування різних культур. Сталі методи ведення сільського господарства, що враховують ці характеристики, спрямовані на запобігання деградації ґрунтів, зберігаючи його структуру та плодючість.

Знання виробничого потенціалу впливає на вибір культур та методів обробітку, що допомагає уникнути зливання агрохімікатів та добрив у водні екосистеми. Сталі практики, базовані на вивченні виробничого потенціалу, спрямовані на зменшення забруднення водних ресурсів.

Оптимізація використання земель, заснована на аналізі виробничого потенціалу, дозволяє зменшити викиди парникових газів. Збалансоване ведення сільськогосподарської діяльності, враховуючи вплив на клімат, сприяє сталому розвитку та зниженню впливу на парниковий ефект.

Такий підхід до ведення сільського господарства, що виходить із вивчення виробничого потенціалу, не лише підвищує продуктивність, але й визначає збалансований підхід до взаємодії з природним середовищем. Це важливо для забезпечення сталого розвитку та довгострокової екологічної стійкості сільських територій.

Для будь-якого сільськогосподарського підприємства виробничий потенціал - це максимальна кількість сільськогосподарської продукції, наприклад, рослинництва або тваринництва, яка може бути вироблена за ідеальних умов. Це, по суті, верхня межа того, чого підприємство може досягти в плані виробництва [11].

На зазначений потенціал впливає значна кількість факторів: фізичні, технологічні, фінансово-економічні, інфраструктурні та логістичні, регуляторні, сталого розвитку тощо. Враховуючи зазначені фактори, підприємство повинне створити власну систему моніторингу виробничого потенціалу, на основі відповідних індикаторів виробничого потенціалу [7, 8]. Адекватний моніторинг виробничого потенціалу стає критично важливим для розвитку підприємства з різних причин. В першу чергу, це дозволяє ефективно оцінити використання ресурсів - фізичних, фінансових та технологічних, сприяючи раціональному виробництву та оптимізації витрат. Додатково, система моніторингу дозволяє підприємству швидко реагувати на зміни в економічному, технологічному та регуляторному середовищі, адаптуючи свою діяльність до нових умов для підтримання конкурентоспроможності. Стратегічне планування базується на

реальних даних моніторингу, що робить його ключовим інструментом для визначення напрямків розвитку та прийняття інформованих управлінських рішень. Крім того, система моніторингу забезпечує збалансоване врахування аспектів сталого розвитку, сприяючи максимальному врахуванню екологічних та соціальних вимог у виробничому процесі, що є важливим для довгострокової стійкості підприємства. Окрім того, моніторинг ідентифікує можливі ризики та дозволяє розробляти стратегії їх управління, сприяючи зниженню ймовірності негативних впливів на виробничий процес. Усе це робить створення та вдосконалення системи моніторингу виробничого потенціалу необхідним елементом для ефективного управління підприємством та досягнення стратегічних цілей в умовах постійно змінюючогося бізнес-середовища.

Перелік основних індикаторів для визначення виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства представлено в табл. 1.2.

Так, до фізичного фактору, який впливає на виробничий потенціал сільськогосподарського підприємства, відносимо такі індикатори, як: якість ґрунту, рельєф, клімат та наявність води. Різні культури та види тварин процвітають за певних умов, які і визначають види сільськогосподарської діяльності, якими можна займатися.

До технологічних індикаторів відносимо наступні: використання сучасних сільськогосподарських технологій, обладнання та засобів виробництва, ефективний контроль шкідників і хвороб, використання досягнень селекції та генетики сільськогосподарських культур та худоби.

Фінансово-економічні індикатори, це: наявність фінансових ресурсів, інвестиції в підприємство, доступ до ринків, кваліфікована робоча сила тощо.

Добре функціонуючий ланцюг постачання, транспортна та логістична інфраструктура, доступ до споживачів, наявність систем зрошення та технологій, мають важливе значення для реалізації виробничого потенціалу. На їх основі і базуються інфраструктурні та логістичні індикатори.

До регуляторних відносимо закони та підзаконні акти, урядові постанови, внутрішня регламентуюча документація, стандарти та регламентуюча документація.

Таблиця 1.2

**Основні індикатори для визначення виробничого потенціалу
сільськогосподарського підприємства**

Індикатор	Характеристика
Якість земельних ресурсів	Тип ґрунту, родючість та придатність для вирощування різних культур
Кліматичні умови	Опади, температура та придатність для вирощування сільськогосподарських культур
Вибір культур	Вибір культур на основі агроекологічних умов та ринкового попиту
Впровадження технологій	Використання передових інструментів, техніки та методів точного землеробства
Ресурсоефективність	Ефективне використання води, енергії та інших ресурсів
Боротьба зі шкідниками та хворобами	Стратегії боротьби зі шкідниками та хворобами
Доступ до ринку	Доступ до внутрішніх та міжнародних ринків
Регуляторне середовище	Урядова політика, правила торгівлі та природоохоронне законодавство
Інфраструктура та логістика	Наявність іригаційних, логістичних, транспортних та переробних потужностей
Стійкість до зміни клімату	Стратегії адаптації для пом'якшення наслідків зміни клімату
Генетика сільськогосподарських культур і тваринництва	Використання поліпшених сортів сільськогосподарських культур і порід тварин

Джерело: сформовано автором на основі [7, 8]

Індикатори сталого розвитку базуються на цілях та завданнях сталого розвитку, заходах з охорони довкілля, адаптації до зміни клімату та негативних погодних явищ.

Важливо зазначити, що виробничий потенціал є теоретичним максимумом, і фактичне виробництво може бути нижчим за цей рівень через різні проблеми та обмеження. Сільськогосподарські товаровиробники працюють над оптимізацією цих факторів, щоб досягти, наприклад, максимально можливої врожайності, зберігаючи при цьому стійкі та екологічно відповідальні практики.

Досліджуючи послідовність розрахунку показників, що використовуються для вимірювання виробничого потенціалу, наприклад, при виробництві рослинницької продукції, слід зазначити, що існує певна кількість етапів. У нашому випадку спочатку визначається агрокліматичний потенціал врожайності, тобто максимальна врожайність, яка може бути досягнута в окремо взятій місцевості на основі температури, кількості опадів, якості ґрунту (бонітету), рельєфу та інших природних умов.

Наступним етапом визначається розрив у врожайності, тобто різниця між фактично досягнутою врожайністю та агрокліматичним потенціалом врожайності.

Далі визначаються темпи зростання врожайності, тобто прирости врожайності завдяки технологіям, інвестиціям та вдосконаленню виробничих практик. За допомогою оптимальних методів ведення сільського господарства та факторів виробництва можна зменшити розрив між фактичною та потенційною врожайністю. Такі показники, як темпи зростання врожайності та загальна продуктивність факторів виробництва, є критеріями ефективності застосування відповідних технологій.

Завершуючим етапом є визначення загальної продуктивності факторів виробництва – показника ефективності сільського господарства, що відображає загальний обсяг виробництва відносно земельних ресурсів, трудових ресурсів, капіталу та матеріальних ресурсів.

Таким чином, оцінка виробничого потенціалу має вирішальне значення для планування, прийняття рішень і моніторингу по всьому ланцюжку створення вартості в сільському господарстві. Вона безпосередньо впливає на доступність

продовольства, доходи сільськогосподарських підприємств, торгівлю та розподіл ресурсів.

В цілому ж послідовність факторів та їх індикаторів визначення виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства нами запропоновано нижче (рис. 1).



Рис. 1.1. Основні фактори та індикатори визначення виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства

Джерело: побудовано автором з використанням [7, 8, 11]

Для збільшення власного виробничого потенціалу, сільськогосподарські підприємства можуть зосередитися на наступних напрямках:

- Ефективне використання ресурсів - оптимізація використання наявних сільськогосподарських угідь, води та інших ресурсів з метою максимізації обсягів виробництва при мінімізації витрат. Оптимізація використання ресурсів у сільському господарстві відповідає концепції раціонального використання обмежених ресурсів для максимізації виробництва. З точки зору економічної теорії, це підтримує принцип ефективності виробництва, де спрямованість на максимізацію виходу при мінімізації витрат відіграє ключову роль.

- Впровадження інноваційних та ресурсозберігаючих технологій - впровадження передових технологій, таких як точне землеробство, може допомогти підвищити продуктивність і зменшити кількість відходів. Впровадження інновацій та ресурсозберігаючих технологій підтримує концепцію технічного прогресу, що призводить до зростання продуктивності факторів виробництва. З погляду економічної теорії, це сприяє збільшенню ефективності та конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

- Дослідження ринку та планування - розуміння споживчого попиту та ринкових тенденцій може допомогти сільськогосподарським підприємствам приймати обґрунтовані рішення про те, що виробляти і як розподіляти свою продукцію. Аналіз ринку та планування виробництва базується на концепції раціонального прийняття рішень в умовах невизначеності. З погляду економічної теорії, сільськогосподарські підприємства повинні адаптуватися до змін в попиті та ринкових умовах для максимізації прибутку.

- Інвестиції в людський капітал - мотивовані та кваліфіковані працівники мають важливе значення для збільшення виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства. Навчання та заохочення можуть допомогти підвищити ефективність та продуктивність праці працівників. Інвестиції в людський капітал відповідають концепції людського капіталу, що базується на ідеї, що освічена та кваліфікована робоча сила призводить до підвищення продуктивності та ефективності виробництва.

- Сталі практики - впровадження екологічно чистих та соціально відповідальних практик може не лише допомогти сільськогосподарським підприємствам відповідати нормативним вимогам, але й покращити власну репутацію та доступ до нових ринків, в т.ч. і зовнішніх. Впровадження екологічно чистих та соціально відповідальних практик може бути розглянуто з позиції концепції корпоративної соціальної відповідальності (CSR). Економічна теорія вказує на те, що такі практики можуть покращити репутацію підприємства та його доступ до нових ринків.

- Співпраця та партнерство - співпраця з іншими зацікавленими сторонами, такими як постачальники, дистриб'ютори та науково-дослідні установи, може допомогти сільськогосподарським підприємствам отримати доступ до нових ринків, технологій та знань. Співпраця з іншими сторонами може бути розглянута як стратегія сталого розвитку, що ґрунтується на ідеї взаємовигідності. Економічна теорія підтримує концепцію стратегічного партнерства та кооперації для спільного досягнення цілей та збільшення конкурентоспроможності.

Зосередившись на цих напрямках, сільськогосподарські підприємства можуть підвищити свій виробничий потенціал і сприяти зростанню та розвитку аграрного сектору економіки України.

Виходячи з проведеного дослідження можемо стверджувати, що дослідження та підвищення ефективності виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств є фундаментальною передумовою забезпечення продовольчої безпеки, економічного зростання та екологічної стійкості нашої держави в цілому.

Використання агрономічних та соціально-економічних моделей при здійсненні поглибленого аналізу виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств може надати важливу інформацію про наявні розбіжності у врожайності між географічними регіонами, підприємствами та розмірами господарств, тобто наявністю у них площі сільськогосподарських угідь. Така інформація може допомогти прийняти ефективні управлінські,

інвестиційні, соціальні рішення, спрямовані на підвищення продуктивності, забезпечення продовольчої безпеки та покращення доходів сільського населення. При цьому багатовимірне розуміння механізму формування, наприклад, розривів у врожайності та показників продуктивності має вирішальне значення.

Зосередившись на ключових напрямках, сільськогосподарські підприємства можуть підвищувати свій виробничий потенціал для досягнення власних цілей господарювання, що в свою чергу призведе до більш безпечного та сталого їх розвитку, розвитку сільських територій та національної економіки в цілому.

1.2 Методологічні підходи до оцінки виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств

Використання сучасних методологічних досліджень для оцінки потенціалу сільськогосподарського виробництва є необхідним для підтримки ефективного управління сільськогосподарськими підприємствами та прийняття загальних рішень в галузі сільського господарства.

На сьогодні науковці можуть використовувати репрезентативну вибірку, статистичні прийоми та економіко-математичне моделювання потенціалу виробництва сільськогосподарських культур для отримання узагальненої перспективної інформації. Передові технології зондування та обчислювальні потужності надають можливість здійснювати широкомасштабний збір та аналіз даних. Партнерство між сільськогосподарським товаровиробниками, науковцями та органами місцевої влади дозволяє мобілізувати знання та ресурси, необхідні для проведення надійних агрономічних та фінансово-економічних досліджень. При цьому витрати для проведення таких робіт є доцільними, враховуючи отриманий науково-практичний результат з потенційно можливими економічними та продовольчими вигодами від підвищення продуктивності сільськогосподарського виробництва.

Враховуючи досить складний характер сільськогосподарського виробництва, несистематичні оцінки потенціалу врожайності сільськогосподарських культур є недостатніми. Методологічні дослідження контролюють змінні, кількісно оцінюють невизначеності та виявляють нюанси взаємодії між генетикою, навколишнім середовищем і практикою. Це забезпечує об'єктивні, науково обґрунтовані докази для оцінки варіантів. Без такої емпіричної бази управлінські рішення для сільськогосподарських товаровиробників ґрунтувалися б на суб'єктивному досвіді, що призводило б до втрачених можливостей. Крім того, точні базові показники продуктивності є важливими для органів місцевої влади, яка інвестує державні ресурси в цільові програми розвитку сільського господарства, інфраструктуру та інноваційні технології.

Отож, методологічна строгість є досяжною і критично важливою для виваженої оцінки виробничих можливостей сільськогосподарських підприємств. За умови належної вибірки, реплікації та аналізу дослідницькі експерименти можуть відкрити нові можливості для розуміння потенціалу продуктивності сільського господарства в різних регіонах і системах ведення сільського господарства. Отримані емпіричні знання сприяють прибутковій та стійкій інтенсифікації сільського господарства, а тому подібні дослідження є актуальними та затребуваними в сучасних умовах господарювання.

Методологічні підходи дослідження виробничого потенціалу підприємств є вектором досліджень багатьох як вітчизняних так і закордонних науковців. Так, досить багато наукових розробок щодо методики та методології наукових досліджень виробничого потенціалу представлено Хринюк О.С. [7, 8, 9] у співавторстві з Бойко Т.О. та Гримашевич Т.І. Також методичні підходи щодо ефективності виробничого потенціалу підприємства досліджують Гнатишин Л.Б. [3], Лісовенкова І.М. [5], Яковлев В.І., Другова О.С., Колісник С.С. [10]. Аспекти моделювання виробничого потенціалу представлені в роботі Отенко І. [6]. Методологічний підхід до оцінки та порівняння рівня сталості систем сільськогосподарського рослинництва досліджують Theodoros Dantsis, Caterina

Douma, Christina Giourga, Aggeliki Loumou, Eleni A. Polychronaki [2]. В цілому ж виробничий потенціал підприємств, а також підходи щодо його визначення, в своїх наукових роботах досліджують Ніценко В., Мостенська Т., Mardani A. [1], Довбенко В.І., Мельник В.М. [4].

Проте питання визначення методології дослідження виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства та ефективного комплексного їх застосування потребують досить глибоких подальших досліджень.

Методологія - це систематичні процедури та методи, що використовуються для досягнення мети дослідження або вирішення проблеми. У сільському господарстві використання надійної методології має вирішальне значення для точної оцінки виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств. Це дозволяє їх власникам приймати обґрунтовані управлінські рішення для максимізації продуктивності та прибутковості [5, с. 48].

Так, наприклад, кількісна оцінка потенціалу галузі рослинництва вимагає стандартизованих методів для збору репрезентативних даних по полях і вегетаційних періодах, контролю інших змінних і статистичного аналізу результатів. Агрономи розробляють надійні польові дослідження, які ізолюють такі фактори, як вибір сорту, внесення поживних речовин, норма висіву та методи боротьби зі шкідниками. Повторення та рандомізація дослідних ділянок зменшує систематичну похибку та помилки. Дані збираються за такими параметрами, як фенологія, розвиток положу, рівень захворюваності, наявність різних видів шкідників та кінцева врожайність. Статистичні процедури, такі як кореляція, регресія та дисперсійний аналіз, визначають значущість ефектів обробки. При цьому імітаційні моделі розробляються шляхом ретельного тестування на основі польових спостережень. Процесні моделі росту сільськогосподарських культур включають математичні рівняння, що відображають фізіологічні процеси та явища під впливом клімату, генетики та управління. Моделі цілих господарств інтегрують в себе складні динамічні взаємодії між різними підприємствами. Калібрування, валідація та аналіз чутливості гарантують, що моделі точно імітують реальні виробничі агросистеми [2, с. 257-259; 10, с. 349].

Для з'ясування впливу факторів навколишнього середовища використовують агроекологічне районування, за допомогою якого окреслюють території зі схожими кліматичними умовами, рельєфом та ґрунтовими профілями. Бази даних з географічною прив'язкою ґрунтових обстежень та історичних погодних умов дозволяють за допомогою географічної інформаційної системи (ГІС) аналізувати можливість вирощування сільськогосподарських культур у різних ландшафтах [2, с. 257-259].

Спільні дослідження разом з товаровиробниками надають можливість оцінювати нові технології на практиці та визначати їх ефективність. Це сприяє швидкому зворотному зв'язку та впровадженню інновацій, які підвищують продуктивність у місцевих умовах. Методичні дослідницькі процедури в поєднанні з досвідом товаровиробників забезпечують емпіричну, а не спекулятивну оцінку досяжної врожайності та виробничого потенціалу сільськогосподарських культур. Методи, які використовуються для дослідження та визначення врожайності та виробничого потенціалу сільськогосподарських культур, базуються на конкретних фактичних даних та емпіричних спостереженнях, а не на чистих теоретичних або спекулятивних припущеннях. Це вказує на застосування конкретних методів та дослідницьких підходів для отримання даних. Вказує на використання інформації та досвіду, який мають сільськогосподарські виробники, щоб покращити якість дослідження. Зазначає, що результати дослідження ґрунтуються на конкретних фактичних спостереженнях та даних, а не на теоретичних припущеннях чи невизначених припущеннях.

Отже, це підкреслює важливість використання конкретних методів та досвіду практикуючих фахівців для об'єктивного та обґрунтованого визначення врожайності та виробничого потенціалу сільськогосподарських культур.

Методологія в контексті оцінки виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств слугує систематизованою основою для вибору, застосування та інтеграції різних наукових методів та інструментів. Вона втілює в собі структурований підхід, спрямований на дослідження, кількісну

оцінку та прогнозування виробничого потенціалу, притаманного агроекономічним системам. Також вона охоплює багатогранний спектр методів і стратегій, кожна з яких пристосована до специфічних особливостей і тонкощів сільськогосподарської галузі. Ці стратегії охоплюють економічні, агрономічні та статистичні методології, які в сукупності допомагають орієнтуватися в багатовимірних складнощах аграрної сфери (табл. 1.1).

Застосування відповідних видів методології для оцінки виробничого потенціалу в сільськогосподарських підприємствах ґрунтується на кількох обґрунтуваннях:

- Точність – методології є науково обґрунтованими інструментами, використання яких гарантує, що отримані в процесі дослідження оцінки базуються на систематичних, відтворюваних і керованих даними процесах, що підвищує точність у прийнятті рішень.

- Зменшення ризиків – враховуючи численні змінні та непередбачувані фактори навколишнього середовища, методології зменшують ризики, пов'язані з непередбачуваними результатами сільськогосподарської діяльності.

- Розподіл ресурсів – використання окремих методів та підходів дозволяє ефективно здійснювати розподіл ресурсів - фінансових, трудових чи екологічних, оптимізуючи їхню корисність при сільськогосподарському виробництві.

- Прийняття рішень на основі даних – емпірична основа методологій сприяє прийняттю обґрунтованих рішень на основі історичних тенденцій та прогнозного моделювання, підвищуючи загальну ефективність сільського господарства.

- Сталий розвиток – системний характер методологій підтримує сталі сільськогосподарські практики, враховуючи екологічні фактори та довгострокові оцінки впливу [2, с. 256, 263; 5, с. 48-49; 6, 14-16].

Слід зазначити, що «методологія» - це загальна структура дослідження, тобто визначений алгоритм дій, який базується на окремих кроках – «методах»,

тобто конкретній методиці або підходах, що використовується в загальній методологічній структурі.

Таблиця 1.1

Види методологічних досліджень, що застосовуються для точної оцінки виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств

Вид методології	Опис
Економічні	Економічні методології висвітлюють фінансові аспекти та аспекти розподілу ресурсів, забезпечуючи ефективну оцінку виробничого потенціалу. Аналіз прибутковості пропонує економічно обґрунтовану лінзу для зважування витрат і прибутків, таким чином визначаючи потенційну прибутковість. Індекс прибутковості (PI) доповнює цей аналіз, підвищуючи економічну раціональність шляхом кількісної оцінки потенційної прибутковості.
Агрономічні	Агрономічні методики заглиблюються в біологічні та екологічні аспекти виробничого потенціалу. Аналіз якості ґрунту стосується родючості ґрунту, його фізичних та хімічних властивостей, а також мікро-біологічні екосистеми. Аналіз клімату залежить від місцевих умов навколишнього середовища, включаючи температуру, кількість опадів і сезонну мінливість. Фактори, пов'язані з конкретними культурами, дозволяють адаптувати стратегії вирощування відповідно до сортів, сівозміни та густоти стояння, що збільшує виробничий потенціал.
Статистичні	Статистичні методології, що ґрунтуються на підході, орієнтованому на дані, розширюють можливості оцінювання за допомогою історичних даних та прогнозних моделей. Аналіз часових рядів розкриває історичні тенденції та коливання врожайності, сприяючи прогнозуванню. Регресійний аналіз, включаючи множинні регресійні моделі, висвітлює взаємодію між різними факторами, що впливають на сільськогосподарське виробництво, прокладаючи шлях для прогнозного моделювання та причинно-наслідкових висновків.

Джерело: сформовано автором на основі [7-9]

Дослідники використовують методологію для планування свого підходу щодо проведення окремого дослідження, і можуть застосовувати кілька методів у межах цього дослідження. Для дослідження виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств також існує певний перелік поширених методів (табл. 2).

Таблиця 2

**Методи дослідження для визначення виробничого потенціалу
сільськогосподарського підприємства**

Вид методу	Опис
Польові випробування та демонстраційні ділянки	Передбачають створення невеликих дослідних ділянок для оцінки різних культур, сортів, методів посадки, норм внесення добрив тощо з метою визначення оптимальної врожайності в місцевих умовах. Дослідні ділянки можуть виміряти виробничий потенціал за умови ретельно контрольованого управління
Історичний аналіз врожайності	Оцінка минулих показників врожайності для конкретного господарства, аналогічних господарств поблизу, а також середніх показників по країні/території забезпечує базову лінію для порівняння
Статистичне моделювання врожайності	Науковці використовують математичні моделі для оцінки досяжної врожайності на основі клімату, типів ґрунту, рівня вологи та інших факторів. Відбувається поєднання польових досліджень зі статистичним аналізом
Частковий бюджетний аналіз	Оцінка різниці в доходах, витратах і прибутку між поточними методами виробництва і запропонованими змінами, допомагає оцінити нові практики
Імітаційне моделювання	Комплексне програмне забезпечення, може імітувати рівень виробництва та економіку всього підприємства. Дозволяє розробляти сценарії «що було б, якби...»
Аналіз даних університетських випробувань сільськогосподарських культур	Університетські дорадчі служби та інші наукові установи, які отримують місцеві кошти, проводять місцеві випробування сортів сільськогосподарських культур для перевірки їхньої продуктивності. Надає дані про потенціал врожайності
Моніторинг технологічних розробок	Оцінка того, як нові технології, такі як ГМО, точне землеробство, механізація тощо, можуть підвищити врожайність на основі перевірених результатів досліджень
Аналіз місцевого клімату та природних ресурсів	Врахування кліматичних умов, водних ресурсів, типів ґрунтів та особливостей земельних ділянок дає змогу визначити виробничі обмеження та потенціал для даної території
Опитування досвідчених місцевих сільськогосподарських товаровиробників	Місцеві сільськогосподарські товаровиробники мають цінні практичні знання про місцеві умови та реалістичні очікування щодо врожайності

Джерело: сформовано автором на основі [4, 7, 9]

Найточніший аналіз поєднує збір кількісних даних з якісною інформацією від агрономів та досвідчених сільськогосподарських товаровиробників. Це забезпечує надійну оцінку досяжних рівнів виробництва за умови оптимального управління.

Як нами вже раніше наголошувалося, економічні методології спрямовані на кількісну оцінку виробничого потенціалу шляхом врахування фінансово-економічних аспектів діяльності сільськогосподарських підприємств. Вони зосереджені на фінансово-економічних аспектах сільськогосподарської діяльності і є важливими для розуміння прибутковості та фінансової стійкості підприємства. (рис. 1.3).



Рис. 1.3 Методологія визначення виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства на основі економічних методів

Джерело: побудовано автором на основі [8; 10, с. 349-35]

Агрономічні методології заглиблюються в біологічні та екологічні аспекти виробничого потенціалу, враховуючи якість ґрунту, клімат і специфічні фактори культури (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Методологія визначення виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства на основі агрономічних методів

Джерело: побудовано автором на основі [2; 3, с. 315]

Статистичні методології передбачають аналіз історичних даних і використання прогнозних моделей для оцінки виробничого потенціалу (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Методологія визначення виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства на основі статистичних методів

Джерело: побудовано автором на основі [2, 6]

Аналіз часових рядів вивчає історичні дані про врожайність сільськогосподарських культур, погодні умови та інші важливі фактори для прогнозування майбутнього потенціалу виробництва. Зазвичай використовуються такі методи, як моделі авторегресійної інтегрованої ковзної середньої.

Регресійний аналіз використовується для встановлення зв'язків між різними факторами, що впливають на сільськогосподарське виробництво. Моделі множинної регресії можуть оцінити вплив кількох змінних на потенціал виробництва.

Виходячи з проведеного дослідження можемо стверджувати, що методологія є стрижнем наукових досліджень і розуміння в контексті

сільськогосподарських підприємств. Її застосування, що охоплює економічні, агрономічні та статистичні парадигми, допомагає орієнтуватися в багатогранному ландшафті виробничого потенціалу. Цей системний підхід, що ґрунтується на емпіричній точності та аналізі даних, надає сільськогосподарським товаровиробникам інструменти та знання, необхідні для оптимізації продуктивності, стійкості та прибутковості в аграрному секторі.

Кожна методика має свої переваги та обмеження. Так, економічні методології дають змогу зрозуміти фінансові аспекти, але вони можуть не врахувати екологічні та біологічні фактори, що впливають на виробничий потенціал. При цьому агрономічні методології пропонують цінну інформацію про ґрунт і специфічні умови культури, але вони можуть не повністю враховувати економічну динаміку. Статистичні методології дозволяють прогнозувати на основі даних, але можуть вимагати значних історичних даних і можуть не охоплювати всі відповідні змінні.

Щоб приймати обґрунтовані рішення, слід застосувати цілісний підхід, який поєднує ці методології, враховуючи як економічні, так і агрономічні фактори, одночасно використовуючи статистичні методи для точного прогнозування. Отже, вибір методу розрахунку виробничого потенціалу має базуватися на конкретних цілях та особливостях сільськогосподарського підприємства. Міждисциплінарний підхід, який об'єднує різні методології, може дати більш повне розуміння виробничого потенціалу.

Сутність методології оцінки виробничого потенціалу полягає в систематичному та структурованому підході до визначення можливостей та резервів для досягнення максимального виробничого результату. Цей процес включає в себе вивчення та аналіз різних аспектів, які впливають на виробничий потенціал певного об'єкта, будь то підприємство, регіон або галузь. Оцінка виробничого потенціалу є ключовим етапом стратегічного управління та планування, а також визначає можливості для подальшого розвитку. Основні аспекти методології оцінки виробничого потенціалу включають:

Аналіз ресурсів: визначення та кількісна оцінка наявних ресурсів, таких як людські, природні, технічні та фінансові, які впливають на виробничий процес.

Оцінка технічних можливостей: Аналіз існуючих технологій та інфраструктури, їхній ступінь використання та потенціал для вдосконалення.

Економічний аналіз: Визначення фінансово-економічних аспектів виробничого процесу, таких як вартість виробництва, прибутковість, рентабельність тощо.

Оцінка людського капіталу: Аналіз кваліфікацій та мотивації працівників, їхній внесок у виробничий процес та можливості для підвищення ефективності праці.

Оцінка ринкових умов: Врахування факторів попиту та пропозиції, конкурентної обстановки та інших аспектів ринкового середовища.

Управління ризиками: Визначення можливих ризиків, які можуть вплинути на виробничий потенціал, та розробка стратегій їх управління.

Сталі практики: Врахування екологічних, етичних та соціальних вимог, що дозволяє підприємству демонструвати сталість та відповідальність у виробничому процесі.

Методологія оцінки виробничого потенціалу надає структурований підхід для вивчення всіх аспектів, які визначають виробничі можливості та допомагає приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Відмінність від методології оцінки виробничого потенціалу, методологія оцінки виробничого потенціалу зосереджена на вивченні та аналізі різноманітних ресурсів, які можуть бути використані для досягнення певних цілей, і не обов'язково пов'язаних з виробничим процесом. Вона включає в себе ідентифікацію та кількісну оцінку різних видів ресурсів, таких як фінансові, природні, людські, технічні тощо, з метою з'ясування їхнього потенціалу для використання в конкретному контексті. Враховуючи різноманітність ресурсів, методологія оцінки виробничого потенціалу дозволяє ухвалювати стратегічні рішення, спрямовані на оптимальне використання цих ресурсів для досягнення

поставлених завдань та максимізації ефективності використання наявних ресурсів в контексті конкретної сфери діяльності чи проекту.

1.3. Управлінські підходи до формування виробничого потенціалу аграрних підприємств

Основні управлінські підходи до формування виробничого потенціалу включають стратегічне управління ресурсами, управління якістю, ефективне управління працею та персоналом, впровадження інновацій, оптимізацію бізнес-процесів, управління ризиками, аналіз ринкових умов, а також сталі практики та соціальна відповідальність.

Стратегічне управління ресурсами спрямоване на довгострокове планування та оптимізацію використання різних ресурсів для досягнення поставлених стратегічних цілей. Управління якістю фокусується на підвищенні якості виробничого процесу та готової продукції. Ефективне управління працею та персоналом включає в себе мотивацію працівників, їхню кваліфікацію та раціоналізацію трудових процесів.

Впровадження інновацій спрямоване на використання передових технологій та новаторських підходів для підвищення продуктивності та конкурентоспроможності. Оптимізація бізнес-процесів полягає в постійному вдосконаленні та оптимізації ділових процесів для ефективного використання ресурсів та підвищення продуктивності.

Управління ризиками передбачає ідентифікацію та управління можливими ризиками, які можуть вплинути на виробничий потенціал. Аналіз ринкових умов означає постійне вивчення ринкових тенденцій та умов для адаптації виробничого потенціалу до змін споживчого попиту та конкурентної обстановки.

Сталі практики та соціальна відповідальність включають в себе впровадження екологічно чистих та соціально відповідальних практик для поліпшення репутації підприємства та доступу до нових ринків. Ці підходи

формують комплексний підхід до управління виробничим потенціалом, спрямований на досягнення ефективності та стійкого розвитку підприємства.

При формуванні виробничого потенціалу аграрного підприємства важливо об'єднувати різні складові так, щоб досягти максимальної ефективності їх використання. Головною метою є підвищення продуктивності та результативності кожного елемента виробничого потенціалу. Для досягнення цієї мети важливо знаходити баланс між окремими компонентами потенціалу. Це означає, що різні ресурси та можливості повинні бути взаємно згоджені та гармонійно взаємодіяти. При цьому необхідно враховувати специфіку господарської діяльності аграрного підприємства. Удосконалення структури ресурсів означає постійну оптимізацію та покращення використання доступних ресурсів. Врахування конкретних умов господарської діяльності вказує на необхідність адаптації стратегій формування виробничого потенціалу до конкретних обставин та особливостей аграрного сектору. Цей підхід підкреслює важливість гармонійної інтеграції різних елементів виробничого потенціалу та постійного удосконалення їх використання для досягнення оптимальних результатів.

У цьому контексті йдеться про необхідність об'єднання різних елементів виробничого потенціалу аграрного підприємства з метою максимально ефективного використання ресурсів. Основна мета полягає у підвищенні продуктивності та результативності, а для досягнення цього балансу важливо постійно удосконалювати структуру ресурсів, враховуючи специфіку господарської діяльності та адаптуючи стратегії до конкретних умов. Такий підхід передбачає гармонійну інтеграцію компонентів виробничого потенціалу та постійне вдосконалення їх використання.

У даному контексті висловлюється ідея, що відтворення виробничого потенціалу аграрного сектору сильно залежить від комплексу умов та факторів, що прискорюють цей процес. Середовище, включаючи інфраструктуру та реалізацію заходів, впливає на механізм управління факторами відтворення виробничого потенціалу і його кінцеві результати. Важливо враховувати

взаємозв'язок між різними факторами, оскільки вони взаємодіють і впливають один на одного. Забезпечення збалансованого розвитку виробництва, яке досягається через відтворення виробничого потенціалу аграрної сфери, сприяє підвищенню ефективності виробництва та досягненню сталого розвитку.

З метою забезпечення ефективного відтворення виробничого потенціалу аграрних підприємств наголошується на важливості чіткої класифікації та системного розуміння факторів, що впливають на виробничий потенціал аграрних підприємств. Одночасне існування та взаємний вплив різних факторів створюють складну динаміку, і відокремлення їх для аналізу дозволяє краще розуміти їхню роль у процесі відтворення виробничого потенціалу. Це може включати класифікацію за галузевими, економічними, екологічними, соціальними чи іншими критеріями. Такий підхід спрощує управління та допомагає ефективніше враховувати різноманітні аспекти, що впливають на аграрний сектор для досягнення оптимального відтворення його виробничого потенціалу.

У даному випадку йдеться про зовнішні фактори, які впливають на відтворення виробничого потенціалу. Зазначаються чотири основних категорії таких факторів: нормативно-правові (законодавчі та державні аспекти, які можуть регулювати або обмежувати процеси відтворення виробничого потенціалу), природно-кліматичні (погодні умови та якість природних ресурсів), інформаційні (достовірність та актуальність інформації) та інноваційні (розробка та впровадження нових елементів виробничого потенціалу). Ці фактори можуть взаємодіяти та визначати умови, в яких здійснюється відтворення виробничого потенціалу підприємств.

Для аграрних підприємств це важливо з кількох ключових причин:

Легіслативна Стабільність: Нормативно-правові фактори можуть визначати правила та умови діяльності в аграрному секторі. Стабільність та послідовність законодавства створює сприятливий клімат для відтворення виробничого потенціалу, а неочікувані зміни можуть викликати нестабільність та труднощі в управлінні.

Природні Ресурси: Для аграрних підприємств якість землі, доступ до води та інші природні ресурси є вирішальними факторами. Середовищні та природно-кліматичні умови можуть суттєво впливати на врожайність та продуктивність.

Інформаційна Підтримка: Інформаційні фактори, такі як доступ до достовірної та актуальної інформації, допомагають підприємствам приймати обґрунтовані рішення щодо використання ресурсів, планування виробництва та реагування на зміни на ринку.

Інновації: Розвиток та впровадження нових технологій та інновацій є ключовим для підвищення виробничого потенціалу. Інноваційні фактори впливають на здатність підприємства адаптуватися до нових вимог та підтримувати конкурентоспроможність.

Взаємодія цих факторів створює умови для ефективного виробничого процесу, забезпечуючи стійкий розвиток аграрних підприємств у змінних умовах господарювання.

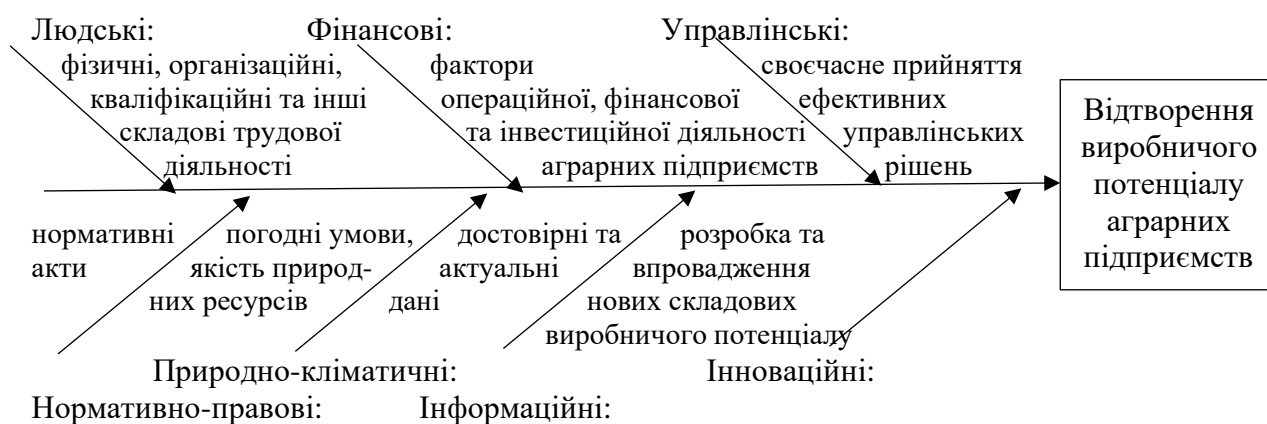


Рис. 1.7. Фактори впливу на відтворення виробничого потенціалу аграрних підприємств

Внутрішні фактори, що впливають на виробничий потенціал аграрних підприємств, охоплюють людські, фінансові та управлінські аспекти. Людські фактори включають фізичні, організаційні та кваліфікаційні складові трудової діяльності, де кваліфікований та мотивований персонал відіграє ключову роль. Фінансові фактори охоплюють аспекти операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, визначаючи можливість підприємства ефективно використовувати

ресурси та інвестувати в розвиток. Управлінські фактори стосуються здатності фахівців приймати своєчасні та правильні управлінські рішення для забезпечення безперервного та ефективного функціонування підприємства. Зокрема, людські ресурси виступають важливим елементом, використовуючи інтелект для поєднання різних аспектів виробничого потенціалу. Забезпечення балансу та ефективного управління цими внутрішніми факторами сприяє максимальному використанню потенціалу та досягненню оптимальної ефективності в аграрному секторі.

Забезпечення збалансованого розвитку процесу виробництва, яке досягається відтворенням виробничого потенціалу аграрного підприємства, дозволяє підвищити ефективність виробництва.

Аграрні підприємства можуть управляти відтворенням свого виробничого потенціалу шляхом впровадження комплексної стратегії, яка охоплює різні аспекти діяльності. По-перше, це включає в себе ефективне управління людським капіталом, забезпеченням якісного та постійного навчання персоналу, що підвищує їхню кваліфікацію та мотивацію. Крім того, оптимізація фінансових процесів, зокрема розумне використання інвестицій та ефективне фінансове планування, є ключовими елементами. Управління ресурсами, такими як земля, вода та енергія, за допомогою інноваційних технологій та сталих практик, сприяє збалансованому використанню природних ресурсів. Дослідження ринку та врахування ринкових тенденцій дозволяє адаптувати виробництво до змін споживчого попиту. Крім того, важливо впроваджувати інноваційні технології та виробничі методи, які підвищують продуктивність та зменшують вплив на навколишнє середовище. Співпраця з іншими зацікавленими сторонами, такими як постачальники, дистриб'ютори та науково-дослідні установи, може сприяти обміну ресурсами та знаннями, що сприяє розвитку виробничого потенціалу. Усі ці аспекти управління дозволяють аграрним підприємствам досягати збалансованого розвитку та підвищувати ефективність виробництва.

Розширене відтворення виробничого потенціалу аграрного підприємства охоплює всі його комплексні елементи з метою забезпечення раціональної структури та оптимальних пропорцій між всіма факторами виробництва. Управління цим процесом включає в себе встановлення системи пропорцій, спрямованої на досягнення ефективного використання виробничого потенціалу та створення стійкої рівноваги між економічним, соціальним і екологічним розвитком підприємства. Головною метою є досягнення стратегічних цілей аграрного підприємства, забезпечення його сталого розвитку та взаємозв'язку з різними аспектами суспільства та навколишнього середовища.

Ефективне управління процесом відтворення виробничого потенціалу аграрного підприємства базується на встановленні взаємозв'язків та дослідженні пропорцій між всіма його елементами. Першочерговим завданням є встановлення відтворювальних пропорцій, які відображають стан підприємства та визначають його ефективність. Ці пропорції служать інструментом управління виробничим потенціалом, дозволяючи оцінювати зв'язок між виробництвом сільськогосподарської продукції та витратами на її виробництво. Крім того, вони допомагають визначити взаємозв'язок між чисельністю населення та розвитком аграрного сектору. Управління цими пропорціями сприяє створенню умов для безперервного та ефективного виробництва, а також дозволяє аналізувати і оптимізувати ключові аспекти діяльності аграрного підприємства.

При досягненні балансу між пропозицією та попитом на товарному ринку регіону, а також урахуванні масштабів розвитку аграрного та промислового секторів економіки, створюється можливість досягнення стійкої рівноваги у розвитку економічної, соціальної та екологічної системи на території регіону. Управління розвитком аграрної сфери передбачає формування відтворювальних пропорцій, що стає основним завданням управління аграрною сферою. Лише при збалансованому відтворенні економічних благ, умов виробництва і природного середовища можливе формування таких пропорцій, які забезпечують ефективне функціонування аграрної сфери. Таким чином, ключовим чинником для

досягнення пропорцій відтворення та забезпечення сталого розвитку сільськогосподарської галузі є відтворення виробничого потенціалу, яке є необхідною умовою для відтворення середовища і самої людини.

Розвиток конкурентоспроможного аграрного виробництва в Україні в рамках євроінтеграції не можливо без забезпечення відтворення виробничого потенціалу, в тому числі природних ресурсів. Фінансове забезпечення та вирішення інших питань, що виникають у процесі проведення природоохоронних заходів, вирішуються через застосування певних джерел та інструментів для відтворення природних ресурсів.

Ефективність політики в екологічній сфері має пряму залежність від обсягів та ефективності фінансування відтворення природних ресурсів, про що свідчить зарубіжний досвід. Для покращення екологічної ситуації в Україні в цілому та в Сумському регіоні, зокрема, необхідно збільшити суму інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища практично у 12 разів [100]. При чому часовий крок впливу становить 2 роки.

Досвід країн Європи, таких як Польща та Румунія, показує, що до приєднання до Європейського Союзу їхні видатки на охорону природи становили 22 млрд і 32,5 млрд євро відповідно. Для України, можливо, доцільно розглядати видатки на охорону навколишнього середовища на рівні приблизно 2–3% щорічного ВВП. Оскільки національний бюджет не завжди забезпечує достатні кошти для ефективної охорони природи, у зв'язку з обмеженими бюджетними ресурсами, пошук альтернативних джерел фінансування стає актуальним питанням. На основі досвіду Польщі та Румунії можна зробити висновок, що адекватне фінансування на охорону природи важливо для забезпечення сталого розвитку. Зазначені країни виділяли значні кошти перед вступом до ЄС. Для України розглядання видатків у розмірі 2–3% щорічного ВВП може бути доцільним. Однак обмеженість бюджетних ресурсів вимагає активного пошуку альтернативних джерел фінансування для успішної реалізації програм охорони природи та сталого використання ресурсів в Україні.

Погріщук Г. Б. вказує на різноманітні джерела фінансування для забезпечення відтворення природних ресурсів. Серед них відзначаються кошти з бюджетів та екологічних фондів, власні кошти підприємств, кредитні ресурси, страхові фонди, інвестиції та інші джерела. Це свідчить про необхідність комплексного підходу та впровадження різноманітних фінансових інструментів для забезпечення сталого використання природних ресурсів. Зроблені висновки вказують на важливість розностороннього фінансового підходу у сфері охорони природи та сталого розвитку. [112].

Статтею 42 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» визначено наступні джерела: кошти Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим та місцевих бюджетів, кошти підприємств, установ та організацій, фонди охорони навколишнього природного середовища, добровільних внесків та інших коштів [51].

Відповідно до діючих нормативно-правових актів в Україні основними джерелами фінансування відтворення природного потенціалу аграрних підприємств є:

- власні вільні кошти суб'єктів господарювання;
- позиковий капітал;
- кошти загального фонду державного та місцевих бюджетів;
- фонди охорони навколишнього середовища (державні екологічні фонди);
- міжнародна допомога [33].

З погляду емпірики можна визначити, що аграрним підприємствам часто не вистачає власних джерел фінансування для відтворення виробничого потенціалу. Практика підтверджує, що для забезпечення високоякісного та конкурентоспроможного виробництва необхідно постійно вдосконалювати техніку та технології. У зв'язку з цим, питання відтворення природних ресурсів часто відходять на другий план. Розглядання залучення зовнішніх джерел фінансування стає важливим вирішенням цієї ситуації на практиці.

Всі інструменти екологічної політики діляться на прямі (direct) і непрямі (indirect). При виборі певної моделі екологічної політики важливо підібрати такі

інструменти та їх комбінації, які дозволять вирішити конкретну задачу з найбільшою ефективністю. Специфікою екологічних проблем є те, що вони здебільшого не можуть бути вирішені ринковим шляхом, і тому необхідно активне втручання держави.

Найбільш відомими інструментами прямого еколого-економічного регулювання є моральний осуд, а також екологічні стандарти і нормативи.

До найбільш поширених інструментів непрямого еколого-економічного регулювання відносяться:

- урядові субсидії;
- інструменти кредитної системи;
- інструменти системи екологічного оподаткування;
- ринок прав (дозволів) на забруднення навколишнього середовища;
- інструменти системи страхування.

На рівні ЄС відсутня єдина звітність, що дозволяє відстежити конкретні напрямки використання екологічних надходжень. Однак європейські країни мають налагоджений механізм використання екологічних надходжень. Як свідчать дані Database on Policy Instruments for the Environment, що збираються Організацією економічного співробітництва та розвитку, що діє в Євросоюзі механізм екологічного субсидування включає:

- гранти;
- податкові знижки;
- пільгові кредити.

З їх допомогою держави підтримують розвиток лісового господарства, утеплення будинків, покупки електромобілів, проведення науково-дослідних робіт з охорони навколишнього середовища. Найбільш вдалі приклади екологічних субсидій - гранти для капітальних інвестицій і повернення кредитів, пов'язані з впровадженням природоохоронних технологій.

В Україні подібних інструментів екологічного фінансування немає, а кошти розподіляються в рамках цільових бюджетних програм. Тому, заходи що

реалізуються, можуть мати вельми віддалене відношення до охорони навколишнього середовища.

Таким чином, для забезпечення належного відтворення природних ресурсів підприємствами аграрної сфери необхідно впроваджувати нові, більш дієві форми фінансового забезпечення. Дане питання розглянемо у наступному пункті роботи.

Сільськогосподарське виробництво постійно диверсифікується. Ще кілька років тому ферми по вирощуванню страусів чи равликів, теплиці з тропічними фруктами були диковинкою. Через часткову зміну клімату сьогодні це будні деяких підприємств аграрної сфери. Відповідно, природні ресурси, які використовуються підприємствами аграрної сфери, також зазнають змін. В умовах глобалізації зростає антропогенне навантаження, що посилює необхідність у нових формах фінансового забезпечення їх відтворення.

Для цього найчастіше використовуються кошти місцевих екологічних фондів. Зрозуміло, що для покращення акумулювання в них коштів та зростання ефективності їх розподілу та використання необхідною є децентралізація екологічної політики, у тому числі, в частині розподілу екологічних платежів до фондів різних рівнів. Та відповідно до норм Бюджетного кодексу України в найближчий термін спостерігається тенденція до фінансово – бюджетної централізації. Отже, виникають певні правові розбіжності, так як нова редакція Бюджетного кодексу України впроваджувалася з метою підвищення ступеня децентралізації місцевих бюджетів. Але у розподілі екологічних платежів присутня тенденція до централізму, який не надає місцевим органам самоврядування достатню фінансову базу для виконання запланованих масштабних програм та проектів відтворення природних ресурсів регіонального значення [65].

Тому одним із альтернативних джерел фінансового забезпечення регіональної політики в сфері екології в умовах децентралізації можуть стати позабюджетні екологічні фонди. Необхідно зазначити, що інституційна підтримка роботи екологічних фондів у системі державної політики не

відповідає сучасній економічній ситуації і потребує обов'язкового реформування.

Зарубіжний досвід свідчить про те, що екологічні фонди є вагомим доповненням до бюджетного фінансування природоохоронних заходів. Наприклад, в економічно розвинених країнах, як США, Нідерланди чи Франція та менш розвинених, Чехія, Угорщина, Російська федерація, Польща, Болгарія Словаччина, Естонія присутні екологічні фонди різного характеру та діапазону. Та при цьому основною їх відмінністю від подібних українських фондів є незалежність від державного бюджету та юридичний статус [183].

Наприклад, Народний Фонд Охорони Середовища та Водної Економіки у рамках програми LIFE, яка є єдиним фінансовим джерелом Європейського Союзу. Його кошти використовуються для співфінансування проектів у галузі охорони навколишнього середовища та клімату. Протягом 20 років функціонування програми, з боку Європейської комісії фінансування отримало приблизно 4180 проектів з Європи, в тому числі 69 з Польщі. Сьогодні LIFE-program, що є програмою дій стосовно фінансування проблем оточуючого середовища та клімату терміном з 2014 по 2020 рр., є продовженням фінансового ресурсу LIFE+, функціонуючого у 2007-2013 рр. [102].

На сьогодні в Україні присутні всі інституційні умови для формування приватних екологічних фондів на територіальному рівні. Серед безперечних переваг даних фондів є те, що:

- як державні організації вони безпосередньо представляють громаду;
- не мають обмежень у фінансуванні;
- володіють необхідною фінансовою мобільністю та гнучкістю.

Приватні екологічні фонди керуються лише власним статутом так як вільні від корпоративних зобов'язань. З метою сприятливого екологічного майбутнього в нашій країні будуть створюватися подібні приватні фонди на рівні територіальних громад для вирішення конкретних проблем у сфері екології.

Фінансування із позабюджетних екологічних фондів здійснюється відповідно до Державних цільових екологічних програм. Які являють собою

комплексну систему взаємопов'язаних проектів і заходів, спрямованих на вирішення природоохоронних питань, пов'язаних з екологічною безпекою країни, та передбачає такі структурні складові, як пріоритети в галузі охорони навколишнього природного середовища та законодавчі ініціативи, зміцнення виробничого потенціалу, наукові дослідження та дослідно-конструкторські розробки, а також природоохоронні інвестиції. Відповідно рівень їх фінансового забезпечення значною мірою впливає як на реалізацію екологічної політики так і на якість навколишнього природного середовища в Україні.

Закон України «Про Державні цільові програми» [32] визначає, що виконання державної цільової програми здійснюються за рахунок коштів Державного бюджету України, а також інших джерел, передбачених законом. Основною причиною низької результативності Державних цільових екологічних програм є їх систематичне недоотримання фінансування.

Отже, пошук альтернативних джерел є необхідним і повинен сфокусуватися перш за все на розширенні екологічної податкової бази, зростанні штрафів за порушення норм екологічного законодавства, підвищенні ефективності управління в сфері охорони навколишнього природного середовища в Україні, стале та венчурне фінансування, кредитування сфери відтворення природних ресурсів екологічними банками.

Висновки до розділу 1

Досліджено багатогранне поняття виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств. В процесі дослідження встановлено актуальність вивчення виробничого потенціалу, а також необхідність подальших досліджень. Акцентовано увагу на доцільності використання сучасних агрономічних, соціально-економічних та моделей агроекологічних зон, що дозволяють визначати певні підтипи виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств. Визначено основні підтипи виробничого потенціалу, а також зазначені базиси їх формування.

Досліджено вплив виробничого потенціалу на різні аспекти діяльності

сільськогосподарського підприємства. Визначено фактори, що впливають на виробничий потенціал, а також перелік основних індикаторів для визначення виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства. Запропонована послідовність факторів та їх індикаторів визначення виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства. Встановлено наявність етапів послідовності розрахунку показників, що використовуються для вимірювання виробничого потенціалу при виробництві сільськогосподарської продукції: визначення агрокліматичного потенціалу, визначення розриву у врожайності, визначення темпів зростання врожайності та механізмів їх досягнення. Запропоновані практичні напрямки підвищення виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства.

Досліджуються аспекти використання сучасних методологій досліджень для оцінки потенціалу сільськогосподарського виробництва. В процесі дослідження встановлено актуальність вивчення методологічних підходів до визначення виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств, а також необхідність подальших досліджень. Визначено узагальнене поняття «методології», та її застосування для точної оцінки виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств. Визначено види методологічних досліджень, що застосовуються для точної оцінки виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств. Узагальнене обґрунтування доцільності використання методології для точної оцінки виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств. Визначено методи дослідження для визначення виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства, поданий їх детальний опис.

Встановлено, що найточніший аналіз виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства поєднує збір кількісних даних з якісною інформацією від агрономів та досвідчених сільськогосподарських товаровиробників. Це забезпечує надійну оцінку досяжних рівнів виробництва за умови оптимального управління. Визначено методи, фактори та їх мету, які можуть бути використані при застосуванні економічної методології для точної

оцінки виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств. Визначено методи, фактори та їх мету, які можуть бути використані при застосуванні агрономічної методології для точної оцінки виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств. Визначено методи, фактори та їх мету, які можуть бути використані при застосуванні статистичної методології для точної оцінки виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств.

РОЗДІЛ 2

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Оцінка виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств

На сучасному етапі розвитку агропромислового комплексу, вкрай важливим є вирішення питань, пов'язаних зі збереженням виробничо-технічного потенціалу галузі, складним фінансовим становищем сільськогосподарських товаровиробників, ускладненим доступом до ринків реалізації, тощо. Дефіцит виробничих ресурсів особливо загострює питання підвищення ефективності їх використання, що виступає основним напрямом сталого розвитку аграрного сектору. Оцінка величини виробничого потенціалу та ступеня його реалізації, структурних змін і особливостей взаємодії його елементів, перспектив їх розвитку відіграє важливу роль не лише у відтворенні виробничого потенціалу, а й у підвищенні ефективності всього сільськогосподарського виробництва.

Виробничий потенціал, як узагальнюючий показник ресурсозабезпеченості, відображає обсяг і збалансованість виробничих ресурсів, що виражається в їх функціональній здатності здійснювати виробничу діяльність. Ця економічна категорія є фундаментальною основою будь-якого матеріального виробництва. Він включає в себе сукупність природних і матеріально-речових елементів, що залучаються до виробничого процесу, і для його оцінки необхідно визначити наявність всіх ресурсів. Кількісна оцінка ефективності використання виробничого потенціалу показує обсяг продукції, виробленої сільськогосподарським підприємством. В цілому, виробничий потенціал залежить від обсягів та інтенсивності використання ресурсів, збалансованих з урахуванням спеціалізації підприємства, здатних здійснювати виробничу діяльність.

Актуальність проблеми дослідження полягає в необхідності розробки ефективних підходів до оцінювання виробничого потенціалу сільського господарства, ефективності його використання, особливо підвищення продуктивності праці в аграрній галузі України.

Наукові аспекти оцінки виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств представлені в працях багатьох вітчизняних і закордонних науковців, таких як Theodoros Dantsis, Caterina Douma, Christina Giourga, Aggeliki Loumou, О. Ю. Єрмаков, О. В. Величко, Л. В. Богач, В. В. Нагорний, І. Отенко, О. С. Хринюк, Т. І. Гримашевич, В. Д. Черевко, О. В. Накісько, С. В. Руденко та інші. При цьому В. В. Берегова та Ю. М. Мацюта досліджують аспекти еколого-економічної оцінки виробничого потенціалу аграрних підприємств, В. В. Бугайчук досліджує ефективність використання виробничого потенціалу у сільськогосподарських підприємствах, Л. Б. Гнатишин досліджує виробничий потенціал фермерських господарств. Проте питання дослідження виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства, а також ефективного використання наявних виробничих ресурсів потребують подальших науково-практичних досліджень.

На сьогодні досить багато науковців розглядають виробничий і виробничий потенціали суб'єктів господарювання в аграрному секторі України як економічні категорії, що означає можливість і необхідність кількісної їх оцінки з подальшим використанням при визначенні економічної ефективності сільськогосподарського виробництва.

Так, виробничий потенціал аграрного сектора ми визначаємо як сукупність ресурсів певної кількості і якості, необхідних для розширеного відтворення, в силу як специфіки, так і особливостей поточного стану сільського господарства з урахуванням регіонального аспекту, а також їх здатності максимізувати економічний ефект при оптимальному їх поєднанні.

Найважливішим виробничим ресурсом у сільськогосподарському виробництві є земельні ресурси.

Для забезпечення ефективного функціонування галузі сільського господарства, необхідно знати поточний стан виробничого забезпечення. А тому вивчення стану земельних ресурсів має першочергове значення (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Площа сільськогосподарських угідь, тис. га

Категорія угідь	Роки					У динаміці	
	2000	2005	2010	2015	2020	Тис. га.	%
Сільськогосподарські угіддя, у т. ч.:	41 829,5	41 763,8	41 596,4	41 511,7	41 310,9	-518,6	-1,24
рілля	32 669,9	32 482,2	32 478,4	32 531,1	32 757,3	87,4	0,27
сіножаті	2 336,4	2 438,0	2 409,8	2 407,3	2 283,9	-52,5	-2,25
пасовища	5 501,6	5 530,1	5 489,7	5 441,0	5 250,3	-251,3	-4,57
перелогі	376,4	409,7	320,8	239,4	166,7	-209,7	-55,71
багаторічні насадження	945,2	903,8	897,7	892,9	852,7	-92,5	-9,79

Джерело: розраховано автором на основі [7, с. 224]

На основі даних про зміну площі, наведених у табл. 2.1, можна зробити наступні висновки.

Загальна площа сільськогосподарських угідь в Україні у період з 2000 по 2020 рік істотно не змінилася і становила в середньому 41 млн га. Проте спостерігалися певні коливання цього показника по роках. Найменшу площу сільгоспугідь зафіксовано у 2019 році - 41,310 млн. га. Площа ріллі з 2000 по 2020 рік практично не змінилась і становить 32,757 млн га. Площа сіножатей і пасовищ з 2000 по 2020 рік істотно не змінилася, залишаючись на рівні 2,3 млн га та 5,3 млн га відповідно. Спостерігається незначне скорочення цих угідь в останні роки. Площа перелогів значно скоротилася з 376,4 тис. га у 2000 році до 166,7 тис. га у 2020 році, тобто більш ніж удвічі. Це пов'язано з активізацією сільськогосподарської діяльності та розорюванням перелогів. Площа багаторічних насаджень також дещо скоротилася з 945,2 тис. га у 2000 році до 852,7 тис. га у 2020 році внаслідок вирубки старих садів і виноградників.

В цілому, за період 2000-2020 років структура сільськогосподарських угідь в Україні зазнала певних змін у бік збільшення частки ріллі за рахунок

скорочення площ перелогів, сіножатей, пасовищ та багаторічних насаджень, що свідчить про інтенсифікацію використання земельних ресурсів в аграрному секторі.

В залежності від наявних земельних ресурсів є потенціал розвитку галузі рослинництва. Площі, зайняті під виробництво основних сільськогосподарських культур, зазначені в табл. 2.2

Таблиця 2.2

Посівні площі культур сільськогосподарських, тис. га

Культура	Роки					У динаміці	
	2000	2010	2020	2021	2022	Тис. га.	%
зернові та зернобобові	13646,0	15090,0	15392,0	15995,0	12171,0	-1475,0	-10,8
буряк цукровий фабричний	856,0	501,0	220,0	227,0	184,0	-672,0	-78,5
соняшник	2943,0	4572,0	6457,0	6622,0	5293,0	2350,0	79,9
картопля	1629,0	1408,0	1325,0	1283,0	1208,0	-421,0	-25,8
овочеві	538,0	462,0	457,0	454,0	373,0	-165,0	-30,7

Джерело: розраховано автором на основі [7, с. 225]

На підставі статистичних даних можна зробити висновки щодо динаміки посівних площ під основними сільськогосподарськими культурами в Україні.

Так, посівні площі зернових та зернобобових культур у 2022 році порівняно з 2000 роком скоротилися на 1475 тис. га або 10,8%. Проте у період з 2000 по 2021 рік спостерігалось зростання цього показника з 13646 тис. га до 15995 тис. га, тобто на 17,3%. Найбільше скорочення посівних площ спостерігається по цукрових буряках - на 672 тис. га або 78,5% у 2022 році порівняно з 2000 роком, що зумовлено кризою цукрової галузі в Україні. Водночас посівні площі під соняшником зросли майже у 2 рази - з 2943 тис. га у 2000 році до 5293 тис. га у 2022 році. Це пов'язано із зростанням попиту на соняшникову олію на світовому ринку. Площі посіву картоплі та овочевих культур також демонструють тенденцію до скорочення у 2000-2022 роках відповідно на 25,8% та 30,7%.

Отримані дані свідчать, що в структурі посівних площ сільськогосподарських культур спостерігається зростання частки технічних

культур, зокрема соняшнику, та зменшення частки продовольчих культур, тобто відбулася переорієнтація виробництва на експортно-орієнтовані культури.

На основі даних про динаміку виробництва сільськогосподарських культур можемо зазначити наступне (рис. 2.1).

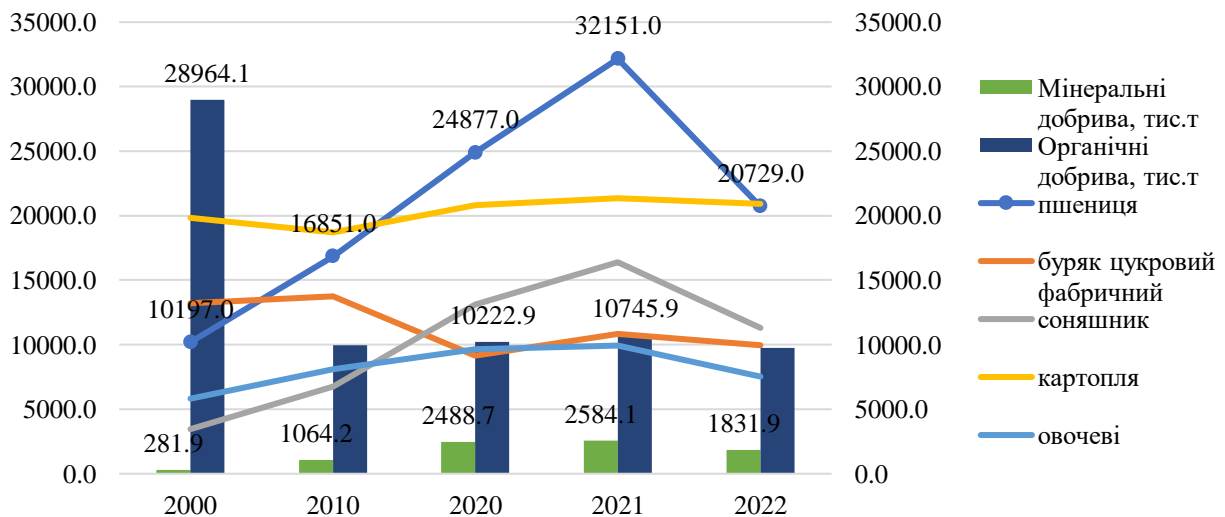


Рис. 2.1. Динаміка виробництва сільськогосподарських культур та внесення добрив різних видів, тис. т

Джерело: побудовано автором на основі [7, с. 228, 243]

За період дослідження спостерігається стійка тенденція до зростання виробництва пшениці. За аналізований період обсяги її виробництва зросли більш ніж у 2 рази (на 103,3%) - з 10197 тис. тонн у 2000 році до 20729 тис. тонн у 2022 році. Спостерігається тенденція до скорочення виробництва буряка цукрового фабричного. За 2000-2022 роки його виробництво зменшилося на 3258 тис. тонн (на 24,7%) - з 13199 тис. тонн до 9941 тис. тонн. Значно зросло виробництво соняшнику - майже у 3,3 рази за аналізований період. У 2022 році було зібрано 11329 тис. тонн соняшнику порівняно з 3457 тис. тонн у 2000 році. Збільшення обсягів вирощування цієї олійної культури пояснюється вигідними цінами реалізації як насіння, так і олії на зовнішньому ринку. Виробництво картоплі залишається відносно стабільним. У 2022 році було зібрано 20899 тис. тонн, що на 5,3% більше ніж у 2000 році. Це забезпечує потреби внутрішнього споживчого ринку. Обсяги виробництва овочевих і плодово-ягідних культур

також мають позитивну динаміку - вони зросли відповідно на 1691 і 542 тис. тонн протягом 2000-2022 років. За результатами аналізу тенденцій у виробництві основних сільськогосподарських культур можна зробити висновок, що найбільш позитивна динаміка спостерігається щодо вирощування зернових (пшениця) та технічних культур (соняшник), а найбільш негативні зміни - у буряківництві.

За досліджуваний період спостерігаються суттєві зміни в обсягах використання мінеральних і органічних добрив сільськогосподарськими підприємствами України. Зафіксовано значне зростання обсягів застосування мінеральних добрив - їх кількість збільшилася з 281,9 тис. тонн у 2000 році до 1831,9 тис. тонн у 2022 році, тобто в 6,5 разів. Це свідчить про тенденцію до інтенсифікації землеробства шляхом посилення хімізації.

Разом з тим, обсяги застосування органічних добрив за цей же період різко скоротилися - з 28964,1 тис. тонн у 2000 році до 9728,2 тис. тонн у 2022 році, тобто у 3 рази. Це негативно впливає на баланс органічної речовини в ґрунтах та може ініціювати процеси їх деградації. Причиною такої тенденції є скорочення поголів'я худоби у сільгосп підприємствах та відповідно менші обсяги генерування гною як основи органічних добрив [1, с. 258; 3, с. 272].

Результати проведеного аналізу свідчать про дисбаланс у застосуванні мінеральних і органічних добрив, що негативно впливає на родючість ґрунтів. Необхідною є оптимізація систем удобрення та пошук альтернативних джерел органічних добрив [3, с. 274].

Кількість сільськогосподарських тварин є важливим показником виробничого потенціалу сільського господарства. Цей параметр характеризує здатність господарства до вирощування та утримання тварин, що може впливати на виробництво м'яса, молока, вовни та інших продуктів [4, с. 105].

На основі даних таблиці 2.3, можна побачити негативну динаміку поголів'я більшості видів сільськогосподарських тварин в Україні за період 2000-2022 років.

Зокрема, поголів'я великої рогатої худоби скоротилося на 7117 тис. голів або на 75,5%, поголів'я корів зменшилося на 3605 тис. голів або на 72,7%. Це

пояснюється кризовими явищами в аграрному секторі, занепадом тваринницьких ферм, скороченням державної підтримки галузі тощо.

Таблиця 2.3

Кількість сільськогосподарських тварин у господарствах усіх категорій, тис. голів

Види сільськогосподарських тварин та птиці	Роки					У динаміці	
	2000	2010	2020	2021	2022	Тис. га.	%
Велика рогата худоба	9424,0	4494,0	2874,0	2644,0	2307,0	-7117,0	-75,5
у тому числі корови	4958,0	2631,0	1673,0	1544,0	1353,0	-3605,0	-72,7
Свині	7652,0	7960,0	5876,0	5609,0	4948,0	-2704,0	-35,3
Вівці та кози	1875,0	1732,0	1140,0	1094,0	941,0	-934,0	-49,8
Птиця, млн. голів	123,7	203,8	200,6	202,2	180,5	56,8	45,9

Джерело: побудовано автором на основі [7, с. 244]

Поголів'я свиней також демонструє негативну динаміку - скорочення на 2704 тис. голів або 35,3%. Причини аналогічні - криза галузі та відсутність належної уваги з боку держави [6, с. 14]. Щодо поголів'я овець та кіз, то тут спостерігається скорочення на 49,8% або 934 тис. голів. Це пов'язано зі зменшенням попиту на продукцію вівчарства та козівництва. Водночас, єдиною галуззю тваринництва, що демонструє позитивну динаміку, є птахівництво - зростання поголів'я птиці на 45,9% або 56,8 млн голів. Це пояснюється активним розвитком промислового птахівництва в країні [5, с. 314]. Скорочення поголів'я свиней, овець та кіз в Україні може бути пояснене кризою у відповідних галузях тваринництва та недостатньою увагою соціально-економічних чинників з боку держави. Криза в галузі вівчарства та козівництва призвела до скорочення попиту на продукцію цих напрямків, що в свою чергу вплинуло на зменшення поголів'я овець та кіз. З іншого боку, позитивна динаміка у птахівництві може бути пов'язана із зростанням поголів'я птиці на фоні активного розвитку промислового птахівництва в країні. Цей розвиток може бути спричинений підтримкою або стимулюванням державних програм, попитом на продукцію птахівництва на ринку, або іншими факторами, що сприяють цій галузі.

Таким чином, негативну динаміку у певних галузях тваринництва можна пояснити системними проблемами та кризою в цих галузях, а позитивний розвиток у птахівництві - додатковою увагою та підтримкою, яку ця галузь отримала. Отже, на основі аналізу даних таблиці, можна зробити висновок, що стан тваринництва в Україні є критичним, за винятком птахівництва. Потрібні термінові заходи державної підтримки галузі для відновлення поголів'я худоби та підвищення продуктивності тваринництва.

Також показник кількості сільськогосподарських тварин визначає не лише обсяг виробництва тваринницької продукції, але й впливає на узгодженість господарства з внутрішніми та зовнішніми ресурсами, а також на його здатність до сталого та ефективного виробництва.

Кількість суб'єктів господарювання, зайнятих та найманих працівників є важливими показниками виробничого потенціалу сільського господарства, оскільки вони відображають структуру та інтенсивність економічної діяльності в аграрному секторі (рис. 2).

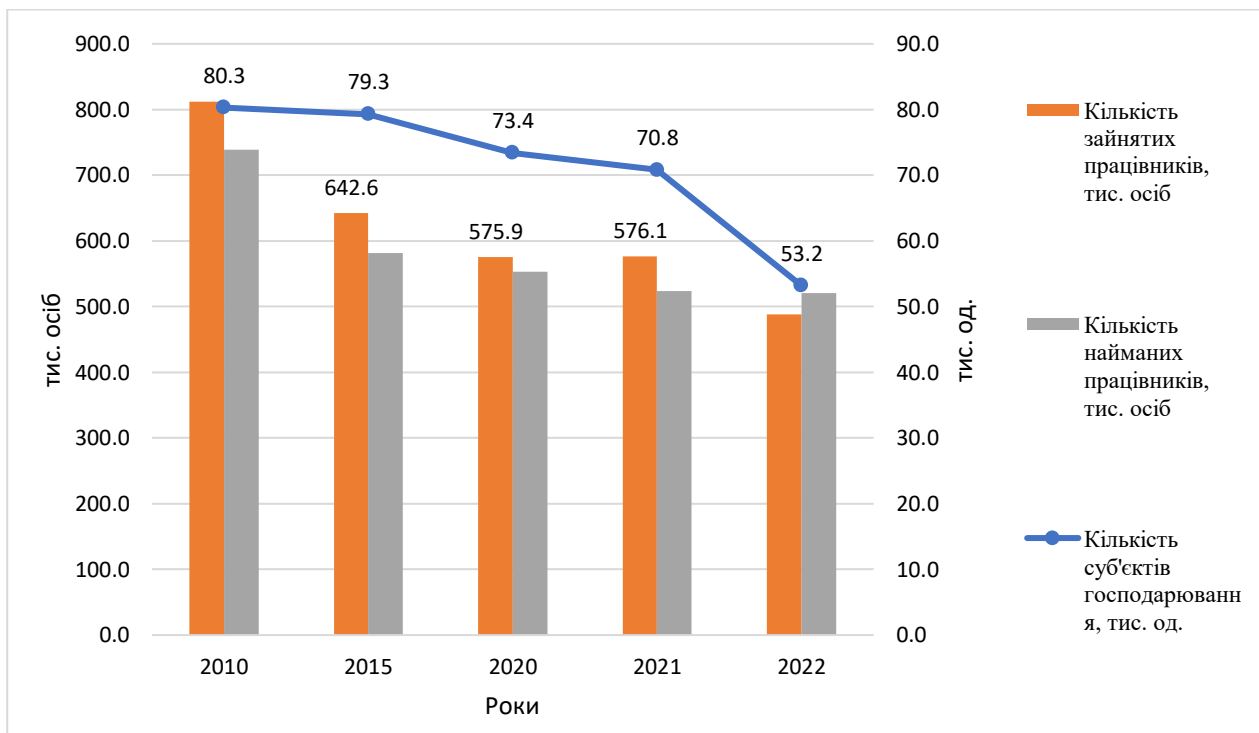


Рис. 2.2 Динаміка кількості суб'єктів господарювання, кількості зайнятих та найманих працівників

Джерело: побудовано автором на основі [7, с. 332, 335, 338]

Кількість суб'єктів господарювання в галузі сільського, лісового та рибного господарства в Україні з 2010 по 2022 роки скоротилася на 27,1 тис. одиниць, або на 33,7%. Ця негативна динаміка зумовлена кількома факторами. По-перше, спостерігалось зменшення економічної активності у сільській місцевості через низьку прибутковість галузі [3, с. 273]. По-друге, мало місце продовження процесу укрупнення агрогосподарств шляхом поглинання дрібних суб'єктів великими агрохолдингами [5, с. 313]. Водночас, у структурі суб'єктів господарювання в галузі частка підприємств поступово знижувалася на 2,2%, а частка фізичних осіб-підприємців, навпаки, зросла на 3,8%. В цілому, за період дослідження, спостерігається суттєве скорочення кількості суб'єктів господарювання у сільському та лісовому господарстві України.

Суттєве скорочення кількості суб'єктів господарювання в галузі сільського, лісового та рибного господарства в Україні з 2010 по 2022 роки можна пояснити рядом науково обґрунтованих факторів.

По-перше, зменшення економічної активності в сільській місцевості може бути результатом низької прибутковості галузі, що призводить до зниження інтересу суб'єктів господарювання до утримання сільськогосподарських підприємств.

По-друге, укрупнення агрогосподарств і поглиблення процесу концентрації земель в руках великих агрохолдингів може вплинути на зменшення кількості окремих суб'єктів господарювання. Цей тренд може визначатися прагненням забезпечити економічну ефективність та конкурентоспроможність в умовах сучасного ринкового середовища.

По-третє, зростання частки фізичних осіб-підприємців може свідчити про тенденцію до переорієнтації власників сільськогосподарських підприємств на індивідуальне підприємництво. Це може бути обумовлено певними перевагами, такими як більша гнучкість та самостійність у веденні господарства.

Отже, це суттєве зменшення кількості суб'єктів господарювання може бути результатом взаємодії економічних, структурних та соціокультурних факторів,

які визначають динаміку розвитку сільського, лісового та рибного господарства в Україні.

Кількість зайнятих працівників у сільському, лісовому та рибному господарстві в Україні за період 2010-2022 років суттєво скоротилася на 323,1 тис. осіб або на 39,8%. Це свідчить про відтік робочої сили з села. Частка працівників, зайнятих на підприємствах сільського господарства, залишається досить високою і становить 93% у 2022 році. Це означає, що аграрний сектор представлений переважно великими агрохолдингами. Водночас частка фізичних осіб-підприємців зросла на 1,7 відсоткових пункти за період 2010-2022 років та становить 7% станом на 2022 рік. Це свідчить про певну активізацію дрібних селянських господарств. Згідно з дослідженнями Інституту аграрної економіки, розвиток фермерства сприяє диверсифікації сільської економіки та створенню альтернативних робочих місць у селі [5, с. 312]. Не зважаючи на скорочення загальної кількості працівників у сільському господарстві, спостерігаються позитивні зрушення у розвитку малого агробізнесу, що має стати одним з пріоритетів державної аграрної політики. Це явище може бути пояснене з наукової точки зору через декілька факторів. По-перше, економічна нестабільність у сільській місцевості та обмежені можливості для підняття рівня доходу працівників сільського господарства можуть викликати відтік робочої сили в пошуках кращих умов праці та заробітку в інших галузях.

По-друге, розвиток фермерства і дрібних агробізнесів може стати реакцією на складні умови великих агрохолдингів та бажання селян активізувати власні господарства, шукаючи економічну самостійність та диверсифікацію сільської економіки.

Отже, збереження та розвиток дрібних агробізнесів може визначати більш гнучку та різноманітну структуру сільського господарства, сприяючи диверсифікації та створенню альтернативних робочих місць у селі, що є одним із пріоритетів державної аграрної політики.

Обсяг реалізованої продукції великих, середніх та малих сільськогосподарських підприємств, а також загальний фінансовий результат, є

ключовими показниками, які характеризують виробничий потенціал сільського господарства (рис. 2.3).

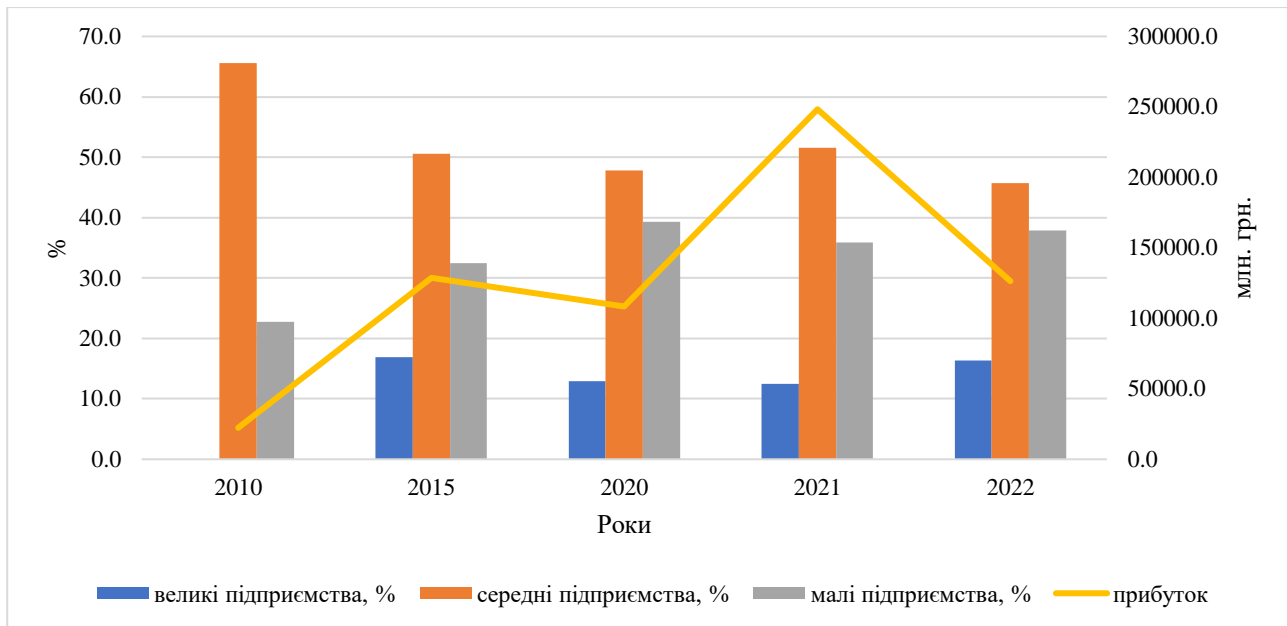


Рис. 2.3 Розподіл обсягу реалізованої продукції великих, середніх, малих підприємств та загальний фінансовий результат

Джерело: побудовано автором на основі [7, с. 341]

Загальний обсяг реалізованої продукції в сільському господарстві України у 2010-2022 роках збільшився у 5,8 разів та досяг 680,5 млрд грн. Основна частка реалізації традиційно припадає на середні та малі підприємства. Частка великих агрохолдингів у загальному обсязі реалізації залишається порівняно невисокою – 16,4% у 2022 році. Проте в абсолютних показниках реалізація великих підприємств зростає і становить 111,6 млрд грн. Середні аграрні підприємства демонструють найбільше скорочення частки – на 19,9 відсоткових пункти. Це пояснюється посиленням конкуренції з боку агрохолдингів та зростанням сектору малого бізнесу. Обсяг реалізації малих підприємств збільшився у 2,7 рази та становить 257,8 млрд грн у 2022 році.

Отже, незважаючи на домінування великотоварного виробництва, спостерігається позитивна тенденція зростання частки та обсягів реалізації продукції малими сільськогосподарськими підприємствами.

За період з 2010 по 2022 рік спостерігається зростання фінансового результату (сальдо) у сільському, лісовому та рибному господарстві на 69966,6 тис. грн або в 4,0 рази. Прибуток у галузі також демонструє позитивну динаміку - зріс на 104045,8 тис. грн або у 4,7 рази. Водночас спостерігається і зростання збитків - на 34079,2 тис. грн або майже у 7 разів. Як зазначають аналітики, це пов'язано як з кризовими явищами в економіці, так і з недосконалою державною політикою щодо підтримки аграрного сектору. Частка збиткових підприємств у галузі з 2010 по 2022 рік знизилася на 9,0 відсоткових пункту (-29,5%), що є позитивним фактом. Проте рівень 21,5% у 2022 році свідчить про те, що проблема збитковості залишається гострою.

Отже, на основі аналізу даних таблиці можна констатувати загалом позитивні тенденції у фінансових результатах сільськогосподарських підприємств. Водночас залишаються системні проблеми, які стримують розвиток галузі. Для їх вирішення необхідні ефективні заходи державної підтримки та стимулювання.

Виходячи з проведеного дослідження можемо констатувати, що сучасний виробничий потенціал сільськогосподарських підприємств за період дослідження перебуває в наступному стані.

Загальна площа сільськогосподарських угідь залишалася стабільною, але відзначалися коливання в окремі роки. Суттєві зміни відбулися у сфері перелогів та багаторічних насаджень, що свідчить про інтенсифікацію сільськогосподарської діяльності. Зафіксовано зменшення посівних площ зернових та зернобобових культур, особливо цукрових буряків, але збільшення площ під соняшником. Це свідчить про переорієнтацію виробництва на експортно-орієнтовані культури. Відбулося зростання виробництва пшениці та соняшнику, але зменшилося виробництво цукрового буряка. Ці тенденції пов'язані зі змінами на світових ринках та попитом на продукцію. Інтенсифікація землеробства відображається у збільшенні використання мінеральних добрив та одночасному значному скороченні використання органічних добрив, що впливає на родючість ґрунтів та вимагає оптимізації систем удобрення.

Стан тваринництва в Україні є критичним, за винятком птахівництва. Потрібні термінові заходи державної підтримки галузі для відновлення поголів'я худоби та підвищення продуктивності тваринництва.

Виявлено суттєве скорочення кількості суб'єктів господарювання в галузі сільського господарства. Це обумовлено низькою прибутковістю галузі та процесом укрупнення аграрних підприємств. Відзначено значне зменшення кількості зайнятих працівників у сільському господарстві, що свідчить про відтік робочої сили з села. Однак розвиток малого агробізнесу може стати перспективою для усунення цих труднощів та створення альтернативних робочих місць у селі.

Обсяг реалізованої продукції в сільському господарстві значно збільшився за 2010-2022 роки, досягнувши 680,5 млрд грн. При цьому середні та малі підприємства зберігають провідну роль у виробництві продукції, а великі агрохолдинги демонструють певний ріст в абсолютних показниках.

Але поряд із позитивними тенденціями, проблеми збитковості підприємств залишаються актуальними, що потребує системних заходів державної підтримки та стимулювання сталого розвитку.

2.2 Дослідження об'єктивних передумов розвитку виробничого потенціалу аграрних підприємств

Аграрний сектор вітчизняної економіки посідає провідне місце в економіці країни. Тут зосереджені більш ніж 10 % основних виробничих фондів, п'ята частина трудових ресурсів, сформовано основну масу продовольчих ресурсів та забезпечено майже три чверті продовольчого товарообігу. В країні закладені основи суб'єктів приватного господарювання в аграрній сфері економіки, реорганізовані колективні сільськогосподарські підприємства у нові агроформування, введені механізми кредитної підтримки сільськогосподарських товаровиробників, послаблені дії податкового навантаження, здійснюються реалізації заходів ряду державних програм. У сфері аграрного виробництва

створені необхідні передумови для залучення інвестиційних ресурсів за основними пріоритетними для конкурентоспроможного розвитку суб'єктів аграрного бізнесу визначеними напрямками:

- нарощення обсягів виробництва продукції галезуй рослинництва та тваринництва;
- створення додаткових виробничих потужностей переробки аграрної сировини в сільській місцевості.
- налагоджено виробництво відновлювальних нетрадиційних енергоносіїв;
- запроваджено використання ресурсозберігаючих технологій вирощування сільськогосподарських культур, які б сприяли поліпшенню використання ґрунтів та збереженості їх природної родючості;
- запроваджено органічне землеробство;
- розвинуто інфраструктуру аграрного ринку;
- покращано соціальну інфраструктуру для аграрного виробництва та розвитку сільських територій.

Виваженість зовнішньоторгівельної політики сприяла тому, що провадження зовнішньої торгівлі сировинною сільськогосподарською та агропродовольчою продукцією постійно має темпи розширення, а експортні обсяги продажів зростають швидше, ніж імпортні. В Україні послідовним чином поліпшується система використання новітніх інструментів маркетингу. Вона також включає можливості розвитку інфраструктури аграрного ринку через функціонування товарних бірж, агроторгових будинків тощо.

Загалом, можна простежити тенденції до збільшення обсягів іноземних інвестицій, однак, по-перше, їх розміри та темпи зростання залучення не в повній мірі відповідають потребам агропромислового виробництва. А по-друге, вони є можливими лише у практиці великих аграрних підприємств холдингового типу.

Найбільшим пріоритом володіють і одночасно прибутковішими сферами для залучення іноземного інвестування діяльності. Зокрема, й інноваційної, є:

- формування інфраструктурного забезпечення щодо реалізації продукції агропромислового виробництва;
- надання виробничих та збутових послуг сільськогосподарським та іншим суб'єктам агропромислового виробництва;
- запровадження високо продуктивних та інноваційних технологій по вирощуванню сільськогосподарських культур та утриманню поголів'я галузі тваринництва;
- органічне землеробство;
- оновлення та можливості модернізації на основі новітніх та інноваційних технологій, в перуш чергу, підприємств агропродовольчої промисловості, а також тих суб'єктів бізнесу, що займаються процесами заготівлі та зберігання сільськогосподарської продукції;
- створення виробничих потужностей та агросировинної бази для виробництва допоміжної продукції;
- розвиток технологій машинобудування та виробництво устаткування для м'ясомолочної, масложирової, борошномельної, круп'яної та хлібопекарської промисловостей;
- налагодження виробництва ефективних хімічних засобів захисту рослин і препаратів для ветеринарної медицини.

Аграрна політика в середньостроковій перспективі має бути спрямованою на сталий розвиток агропромислового виробництва на засадах запровадження інноваційної діяльності суб'єктами аграрного бізнесу. А також через забезпечення агропродовольчої безпеки країни, затвердження повноцінного функціонування ринку землі, розвитку ринкової інфраструктури аграрного ринку, нарощення експортного потенціалу в аграрній сфері, застосування узгоджених положень з нормами СОТ та, зокрема, дієвих механізмів захисту вітчизняного аграрного ринку, формування умов для повноцінного розвитку сільських територій, які є невідемними територіальними базисами аграрного виробництва, загалом.

Аграрне виробництво країни наразі потребує значного інвестиційного забезпечення. За розрахунками ННЦ ІАЕ НААНУ, для оновлення аграрного інноваційного потенціалу та інвестиційного процесу його забезпечення потрібні обсяги інвестицій, еквівалентні 150 млрд. дол. США. Останнім часом широкого впливу мають питання щодо пріоритетності окремих існуючих джерел інвестування аграрної галузі.

В умовах зменшення обсягів внутрішніх капіталовкладень та відсутності дієвих механізмів нагромадження та використання внутрішніх інвестиційних ресурсів, логічними є висновки щодо необхідності активізації інвестиційних процесів в аграрному бізнесі через використання зовнішніх інвестиційних джерел. Однак вони поки що не відіграють вирішальної ролі і у розвитку вітчизняного аграрного виробництва.

В інвестиційному забезпеченні діяльності, зокрема, й інноваційної, сформувались негативні взаємозалежності. Недоінвестування фінансовими ресурсами посилює спад аграрного виробництва, що призводить до зниження інвестиційної привабливості та можливостей господарюючих суб'єктів і держави. Такі тенденції повністю підтверджуються щорічними скороченнями обсягів централізованого і децентралізованого інвестиційного фінансування та капіталовкладень.

Актуальними проблемами реалізації результативної інвестиційної політики є також можливості технічної модернізації аграрного виробництва. Однак за умов поліпшення загальної ринкової ситуації у сільському господарстві існуючий рівень техніко-технологічного оснащення аграрних підприємств поступово погіршується. Щороку кількість техніки, необхідної для виконання, як основних, так і інноваційних, технологічних операцій, поступово зменшується. Питома вага функціонуючої техніки, яка відпрацювала виробничий фізичний ресурс, постійно збільшується. У зв'язку з постійним зменшенням кількісного та якісного складу машинно-тракторних парків та їх балансової вартості в аграрних підприємствах зменшуються ресурсні

можливості залучення власних традиційних фінансових джерел оновлення та поповнення складу машинно-технологічних парків (таких, як амортизаційні фонди та прибуток) знижуються. Головна проблема технічного оновлення – наявні фінансові ресурси. Всього для оновлення машинно-тракторного парку у повних обсягах необхідними є капіталовкладення у приблизному розмірі 350 млрд.грн.

Новими формами інвестування суб'єктів аграрного сектора, зокрема для забезпечення можливостей придбання техніки, є запровадження фінансового лізингу. Завдяки використанню лізингу аграрні товаровиробники маютиимуть можливість отримувати для пристосування інноваційного виробництва необхідну техніку і обладнання без одночасного оплати їх повної вартості та мобілізувати власні фінансові ресурси для закупівлі, а лізингові платежі оплачувати в періоди експлуатації вже купленої техніки. Тобто сплачувати кошти за техніку за рахунок економічних результатів, отриманих від якнайповнішого використання нової техніки. Лізингоодержувачі отримуватимуть доступ до інформації на ринку і самі робитимуть вибір за характеристиками і марками необхідних машин, користуватимуться гарантіями заводів - виробників та іншими правами; спиратимуться на підтримку інших суб'єктів ринку лізингових послуг. Це даватиме змогу поступово знижувати розміри лізингових платежів на ставки банківського кредитування.

Необхідним також є створення відповідних умов, щоб у найближчій перспективі активізувати лізингові взаємовідносини в аграрному виробництві. Одночасно треба формувати фундамент для забезпечення оптимальної конкуренції на окремих ринках лізингових послуг. За таких передумов необхідно, щоб лізинг був не способом «проїдання» наявних фінансових ресурсів суб'єктів аграрного бізнесу, а результативним механізмом технічного переозброєння сільськогосподарського виробництва, загалом.

Заслужує на увагу пропозиція, що передбачає поступовий відхід від залучення бюджетних ресурсів на закупівлі техніки та їх передачу аграрних

товаровиробникам. Натомість доцільним є розширення дії існуючих порядків використання бюджетних ресурсів на часткові компенсації вартості кошовної техніки, на операцію щодо придбання сільськогосподарської техніки по договорах фінансового лізингу, що укладені між сільськогосподарськими товаровиробниками та приватними лізинговими організаціями, створені при банківських установах або на заводах-виробниках.

При цьому необхідно передбачати розміри компенсації до 40% тільки від тієї суми, що відшкодуватиме вартість техніки без урахування окремих складових лізингових платежів. При сплаті аграрними підприємствами авансів та часткових компенсацій бази нарахування лізингових платежів будуть значно меншими і для лізингоотримувачів більш прийнятними. Ці заходи дозволятимуть залучати значні обсяги приватних капіталів в аграрний сектор економіки на довгостроковій основі.

Однак, не зважаючи на результативні механізми стимулювання залучення внутрішніх інвестицій, їх державну підтримку зможуть забезпечувати незначні обсяги внутрішніх фінансових інвестицій. Вони є обмеженими, в першу чергу, факторами об'єктивного характеру, зокрема, бюджетними можливостями щодо визначеної підтримки та фінансовими ресурсами аграрних підприємств, які зможуть спрямовуватись на інвестиційні цілі. Такі обсяги орієнтовано 3-5 млрд.грн щороку. А, по-друге, фактори суб'єктивного характеру, на які малі та середні за розмірами вітчизняні аграрні формування не мають можливостей впливу.

Таким чином, забезпечення внутрішнього ринку інвестиційною підтримкою слід підсилювати залученнями прямих іноземних інвестицій. На сьогоднішній день, існуючий попит внутрішнього аграрного ринку на отримання іноземних інвестицій досить високий. Потреби в іноземних інвестиціях становлять більш ніж 40 млрд. дол. США, зокрема, у сферу аграрного виробництва – понад 7,5 млрд.дол.

Масштаби інвестиційних проблем у сільському господарстві свідчать, що їх вирішення є важким, але це є надзвичайно важливим завданням державної ваги. Зволікання з вирішеннями інвестиційної проблеми забезпечення інноваційної діяльності у сільському господарстві можуть призвести до втрат технічного потенціалу аграрної галузі. Інвестиційні проблеми в аграрному бізнесі, незважаючи на їх масштабність, є можливими для вирішення. Для цього не потрібно залучення прямих державних інвестицій у великих обсягах, а їх завдання полягатиме в забезпеченні результативної реалізації обмежених державних пріоритетностей в аграрній галузі.

Важливим є регулювання економічних відносин у такий спосіб, щоб була забезпечена еквівалентність обміну між аграрним виробництвом та іншими спорідненими галузями і сферами вітчизняної економіки, встановлювати за допомогою методів економічного регулювання лише економічно обґрунтованих і взаємовигідних цін на залучення інвестиційних ресурсів. Через механізм розподільних взаємовідносин забезпечували однакову результативність й прибутковість виробництва у різних підгалузях і агропродовольчих підкомплексах аграрного виробництва.

Одними із головних складових елементів формування привабливого інвестиційного клімату в аграрному бізнесі є обмеження негативних втручань органів державної виконавчої влади у реалії функціонування аграрного сектора. Проведення відповідними органами державної виконавчої влади вивіреної та цілеспрямованої політики щодо формування сприятливого інвестиційного середовища в аграрному виробництві забезпечуватиме та гарантуватиме можливості надходження додаткових фінансових інвестицій в агропромисловий ринок. З метою отримання фінансових ресурсів від іноземних інвесторів в аграрний бізнес передбачається:

- розширення кола спеціальних економічних зон пріоритетного розвитку з метою забезпечення постійного інвестиційного розвитку агропромислового виробництва;

- врахування традиційно низької привабливості аграрного виробництва для іноземних інвесторів,
- розроблення і впровадження механізмів залучення інвестиційних ресурсів з одночасним вирішенням питань земельного ринку, в першу чергу, в бік вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників;
- підвищення гарантійності і прав можливих інвесторів, зокрема, іноземних;
- налагодження автоматизованої інформаційної системи для забезпечення оперативних пошуків партнерів у сферах залучення іноземного інвестування,
- формування належного режиму використання консультаційного обслуговування щодо окремих питань правового забезпечення, фінансування та страхування;
- створення державного реєстру потенційних іноземних інвесторів та банків даних про можливі об'єкти іноземного інвестування.

Для формування прозорих умов та вільного обігу інвестиційного капіталу необхідно здійснювати заходи щодо:

- забезпечення умов прозорості щодо прийняття рішень органами виконавчої влади;
- поширення практик публічності обговорень проектів, положень та нормативно-правових актів щодо вирішення питань інвестиційної діяльності;
- удосконалення існуючих механізмів фінансового оновлення підприємств;
- відбору можливих інвестиційних проектів за державним інвестуванням на конкурентних засадах;
- стимулювання діяльності суб'єктів аграрного бізнесу щодо страхування інвестиційних ризиків;
- створення банків даних про наявні інвестиційні проекти та окремих потенційних інвесторів;

- розвиток мереж аудиторських і консалтингових організацій;
- здійснення моніторингу міжнародних, національних та регіональних інвестиційних програм в аграрному виробництві;
- оприлюднення результатів запровадження у діяльність та результатів функціонування інвестиційних програм і проведених проєктів.

Сучасні тенденції аграрного виробництва в розрізі залучення інвестиційних процесів для забезпечення можливостей запровадження інноваційної діяльності мають переважно несприятливий характер. У зв'язку з інвестиційним зниженням привабливості в аграрній сфері сформувались і продовжують загострюватись масштабні інвестиційні проблеми. Для їх вирішення необхідно:

- відрегулювати економічні відносини між суб'єктами аграрного бізнесу та іншими суб'єктами галузей економіки;
- сформувати механізм кредитного забезпечення та залучення інвестиційної діяльності до товаровиробників;
- сприяти залученням у сільське господарство інвестиційних ресурсів з інших галузей, в першу чергу, переробної промисловості агропродовольчого ринку;
- запровадити механізми підтримки і стимулювання інноваційної діяльності та інвестиційної привабливості для розвитку аграрної сфери;
- реалізовувати інші заходи щодо інвестиційних питань.

Вирішення проблеми формування інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності, загалом, та формування інвестиційної привабливості, зокрема, є життєво важливими і необхідними умовами, як для аграрного бізнесу, так і для країни в цілому. Головна вада сучасного вітчизняного аграрного виробництва виявляється у його недостатньому рівні конкурентоспроможності, що є наслідками перетворень в минулому потужного індустріалізованого аграрного виробництва на окремі, в переважній більшості випадків, приватні,

малопотужні та не зацікавлені в розширенні своєї основної діяльності підприємства.

Дослідження операторів аграрного ринку дозволило зробити висновки, що наразі крупні агрохолдинги, які в переважній більшості мають іноземні інвестиції, самостійно будують свої системи виробничого управління. На відмінну від останніх, вітчизняні сільськогосподарські підприємства лише в 5-10 % використовують інновації, які обмежуються трекінгом техніки та контролем за використанням палива, електронними картами і журналами обліку, супутниковими моніторингами полів, системами управління поливами, автопілотування та диференційованого внесення хімії для сільгосптехніки, виведення нових сортів та порід тощо.

Але навіть вказані новітні технології, які мають лише покращувальний характер, не використовуються системно та повномасштабно, що повністю нівелює бізнес-завдання отримання необхідних економічних результатів та формування конкурентних переваг для інвестиційної привабливості, загалом.

Таблиця 2.4

Структурно-динамічні тенденції залучення інвестицій аграрними підприємствами та об'єднаннями в Україні у 2010-2021 рр.

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів							
		власних		вітчизняних інвесторів		іноземних інвесторів		інших джерел	
		разом, млн грн	питома вага, %	разом, млн грн	питома вага, %	разом, млн грн	питома вага, %	разом, млн грн	питома вага, %
2010	10817,7	6671,9	61,7	3458,3	32,0	223,1	2,1	464,4	4,3
2011	16140,9	9871,7	61,2	5309,1	32,9	337,1	2,1	623,0	3,9
2012	18564,2	11629,2	62,6	5920,3	31,9	333,2	1,8	681,5	3,7
2013	18175,0	12058,8	66,3	5221,0	28,7	310,7	1,7	584,6	3,2
2014	18388,1	12958,5	70,5	4396,4	23,9	472,6	2,6	560,7	3,0
2015	29309,7	19783,8	67,5	7931,2	27,1	878,4	3,0	716,3	2,4
2016	49660,0	34391,2	69,3	12873,4	25,9	1359,1	2,7	1036,2	2,1
2017	63400,7	43834,6	69,1	16859,1	26,6	877,4	1,4	1829,6	2,9
2018	65059,4	56438,3	86,7	8590,6	13,2	4,1	0	26,4	0
2019	58555,4	53233,1	90,9	5304,5	9,1	0	0	17,8	0
2020	50189,4	32839,4	65,4	15038,8	30,0	375,1	0,7	1936,1	3,9
2021	49127,8	44627,2	90,8	4475,7	9,1	0	0	24,9	0,1

Малі та середні аграрні підприємства практично не отримують іноземних коштів. Для них важливою умовою функціонування є наявність факту

перевищення доходів порівняно з витратами, що дозволить виділяти частину коштів на інвестиції. Такі системи формуються у державах Організації економічного співробітництва і розвитку, за винятком України, де маса продукції у цінах світових ринків не перевищує, а навпаки, менша за витрати ресурсів у відповідних світових цінах.

Національні експортери просувають сільськогосподарську продукцію і продовольство на світових ринках за демпінговими цінами, а фінансову вигоду отримують завдяки низьким орендній платі за землю, оплаті праці та цінам закупівлі продукції у малих і середніх товаровиробників. Тому вітчизняним суб'єктам аграрного бізнесу слід сподіватися не на іноземні інвестиції, а на сприятливу державну підтримку. При чому слід відзначити, що така практика поширена в багатьох країнах світу, зокрема, країнах ЄС. Міністерством економічного розвитку і торгівлі затверджено перелік найменувань техніки вітчизняного виробництва, за купівлю якої передбачені державні компенсації 20 % від її вартості.

Таке рішення сприятиме відновленню і збільшенню виробництва українськими машинобудівними заводами, адже така компенсація можлива лише за умови купівлі техніки виробництва Харківського тракторного заводу, «Південмашу», Хорольського ковальсько-механічного заводу, Карлівського машинобудівного заводу, Херсонського машинобудівного заводу тощо. Однак, базовою умовою отримання компенсації є 100 % оплата за техніку через державні банки.

Причинами темпів зростання інвестицій у сільське господарство можна вважати, в першу чергу, ті, що зумовлюють сприятливу для аграрної галузі, у порівнянні з харчовою промисловістю, так звану фазу циклу Саймона Кузнеця. Вона почалась у 2010 р., коли через нестачу сировинної продукції виробничі можливості харчової промисловості були недовикористаними. Одночасно швидке зростання експорту аграрної продукції, викликали потреби в швидкому

нарощуванні її обсягів. Так, на 1 грн капітальних інвестицій у харчову промисловість у 2019 р. спрямовувалось 3,38 грн у сільське господарство.

Доведено, що саме результативність основної виробничо-комерційної діяльності та фінансово-економічний стан є базовими критеріями для використання суб'єктами аграрного бізнесу, крім холдингового типу, певних стратегій розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу. Це спричинено тим, що вони провадять свої виробничі цикли і мають можливість запровадження будь-яких інновацій у виробництво лише за рахунок само інвестування. Таким чином, обсяги їх інвестиційного фонду являють собою власну отриману масу чистого прибутку, що є стає основою подальшого виробничого циклу, фінансовим інструментом пристосування новітніх управлінських прийом господарювання, важелем отримання конкурентних переваг на ринку й перспективним напрямом розширеного відтворення в аграрному виробництві, загалом.

Ідентифікація чинників формування аграрного вітчизняного ринку дозволила виокремити ключові напрями інноваційно-інвестиційної діяльності аграрних формувань, якими визначено покращення ресурсного забезпечення виробництва та структурне реформування об'єднань агропромислового виробництва.

При чому сучасний стан інноваційного розвитку суб'єктів аграрного бізнесу можна охарактеризувати наступними особливостями:

- 1) значна відмінність виробничої сфери за природно-кліматичними умовами та спеціалізацією;
- 2) формування товарної політики в залежності від можливостей виробництва сировинної продукції та товарів первинної переробки;
- 3) сезонність виробництва, часова невідповідність між процесами виробництва та подальшої переробки продукції, що, в першу чергу, впливає на терміни капіталовіддачі;

4) формування цінової політики не на умовах товаровиробників, яке безпосередньо знижує рівень доходності останніх, тим самим сповільнює процеси розширеного відтворення;

5) формування збутової політики ускладнено низкою факторів, зокрема, логістичних процесів, особистого вибору більш результативних каналів реалізації та можливостями функціонування товаровиробників на більш високих рівнях маркетингової інфраструктури;

6) відособленість аграрних формувань, яка спричиняє невідповідність між існуючим інформаційним забезпеченням щодо інноваційних розробок в галузі та можливостями їх використання в короткостроковому періоді;

7) відсутність механізму запровадження інноваційних розробок в аграрне виробництво на державному рівні.

Зазначені чинники одночасно впливають не лише на слабкий інноваційний розвиток аграрних формувань, а й повністю унеможливають посилення інвестиційної привабливості сільськогосподарських товаровиробників. В першу чергу, це стосується малих та середніх за розмірами аграрних формувань та об'єднань, які є найбільш вразливими від наслідків відсутності інвестування своєї основної діяльності. Дослідження операторів аграрного ринку дозволило зробити висновки, що наразі крупні агрохолдинги, які в переважній більшості мають іноземні інвестиції, самостійно будують свої системи виробничого управління. На відмінну від останніх, вітчизняні сільськогосподарські підприємства лише в 5-10 % використовують інновації, які обмежуються трекінгом техніки та контролем за використанням палива, електронними картами і журналами обліку, супутниковими моніторингами полів, системами управління поливами, автопілотування та диференційованого внесення хімії для сільгосптехніки, виведення нових сортів та порід тощо.

Але навіть вказані новітні технології, які мають лише покращувальний характер, не використовуються системно та повномасштабно, що повністю

нівелює бізнес-завдання отримання необхідних економічних результатів та формування конкурентних переваг для інвестиційної привабливості, загалом.

Таблиця 2.5

Рівень економічної ефективності виробництва та реалізації основних видів продукції в Україні, %

Продукція	Роки	
	2020	2015
Продукція рослинництва і тваринництва	37,3	45,6
Продукція рослинництва	44,3	50,6
Зернові та зернобобові культури	37,7	43,1
Соняшник	61,9	80,5
Цукрові буряки (фабричні)	24,2	28,2
Продукція тваринництва	7,7	22,1
Велика рогата худоба на м'ясо	-24,9	-17,9
Свині на м'ясо	-4,6	12,7
Птиця на м'ясо	4,9	-6,1
Молоко	18,4	12,6
Яйця курячі	0,6	60,9

Джерело: узагальнено автором

Доведено, що саме результативність основної виробничо-комерційної діяльності та фінансово-економічний стан є базовими критеріями для використання суб'єктами аграрного бізнесу, крім холдингового типу, певних стратегій розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу. Це спричинено тим, що вони провадять свої виробничі цикли і мають можливість запровадження будь-яких інновацій у виробництво лише за рахунок само інвестування. Таким чином, обсяги їх інвестиційного фонду являють собою власну отриману масу чистого прибутку, що є стає основою подальшого виробничого циклу, фінансовим інструментом пристосування новітніх управлінських прийом

господарювання, важелем отримання конкурентних переваг на ринку й перспективним напрямом розширеного відтворення в аграрному виробництві, загалом.

Таблиця 2.6

Групування сільськогосподарських підприємств, що займались реалізацією пшениці по Україні у 2020 році

Показник	кількість підприємств		кількість реалізованої продукції	
	одиниць	у % до загальної кількості	тис. т	у % до загальної кількості
Підприємства - усього	7189	100,0	16437,6	100,0
з них із середньою ціною реалізації, грн за 1 т:				
до 1 500,0	22	0,3	11,9	0,1
1 500,1 - 2 000,0	45	0,6	11,6	0,1
2 000,1 - 2 500,0	123	1,7	205,8	1,3
2 500,1 - 3 000,0	278	3,9	268,4	1,6
3 000,1 - 3 500,0	1261	17,5	2039,3	12,4
3 500,1 - 4 000,0	3843	53,5	9127,3	55,5
більше 4 000,0	1617	22,5	4773,5	29,0

В дослідженні проаналізовано діяльність вітчизняних аграрних підприємств в розрізі їх групування за обсягами реалізації основних видів продукції галузі рослинництва. Слід відзначити, що було обрано саме найрентабельніші культури, що спричинено можливостями отримання більшої маси прибутку від реалізації.

Як вже було зазначено, саме прибутковість суб'єктів аграрного бізнесу є визначальною характеристикою можливостей запровадження інновацій в свою основну виробничо-комерційну діяльність через забезпечення самофінансування.

Таблиця 2.7

Групування сільськогосподарських підприємств, що займались реалізацією кукурудзи на зерно по Україні у 2020 році

Показник	кількість підприємств		кількість реалізованої продукції	
	одиниць	у % до загальної кількості	тис. т	у % до загальної кількості
Підприємства - усього	5026	100,0	16899,8	100,0
з них із середньою ціною реалізації, грн за 1 т:				
до 1 500,0	28	0,6	7,8	0,0
1 500,1 - 2 000,0	47	0,9	31,9	0,2
2 000,1 - 2 500,0	175	3,5	365,4	2,2
2 500,1 - 3 000,0	483	9,6	626,5	3,7
3 000,1 - 3 500,0	1824	36,3	4639,6	27,5
3 500,1 - 4 000,0	2097	41,7	9000,3	53,3
більше 4 000,0	372	7,4	2228,3	13,1

Таблиця 2.8

Групування сільськогосподарських підприємств, що займались реалізацією кукурудзи на зерно по Україні у 2020 році

	кількість підприємств		кількість реалізованої продукції	
	одиниць	у % до загальної кількості	тис. т	у % до загальної кількості
Підприємства - усього	5070	100,0	3478,9	100,0
з них із середньою ціною реалізації, грн за 1 т:				
до 1 500,0	37	0,7	10,9	0,3
1 500,1 - 2 000,0	38	0,8	5,6	0,2
2 000,1 - 2 500,0	147	2,9	53,3	1,5
2 500,1 - 3 000,0	430	8,5	124,3	3,6
3 000,1 - 3 500,0	1761	34,7	929,3	26,7
3 500,1 - 4 000,0	2138	42,2	1811,1	52,1
більше 4 000,0	519	10,2	544,4	15,6

В дослідженні інвестиційної спроможності основних учасників аграрного ринку – товаровиробників, доцільним є використання наступних показників: обсяг необхідного капіталу для можливостей функціонування на певних рівнях інфраструктури об'єктових ринків; результативність основної виробничо-збутової діяльності, яку за існуючим інформаційним забезпеченням слід характеризувати через отриману масу доходу та показники рентабельності, які в зазначених умовах й приймають роль базового показника інвестиційної привабливості.

Таблиця 2.9

Рівень економічної ефективності виробництва та реалізації основних видів продукції в сільськогосподарських підприємствах Сумської області, %

Продукція	Роки							
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Продукція, разом	17,6	27,5	23,0	10,8	24,2	47,8	36,9	42,2
Продукція рослинництва	23,3	36,7	26,6	11,7	27,8	56,5	48,7	46,6
Продукція тваринництва	5,2	5,2	8,8	8,0	11,9	3,6	8,8	11,4
Зерно	-4,1	23,1	9,4	-1,2	28,6	37,7	44,8	43,5
Соняшник	61,1	69,0	60,8	35,3	29,9	87,3	68,1	62,1
Цукрові буряки	-27,5	18,4	16,1	2,3	26,5	9,6	8,9	6,4
М'ясо ВРХ	-40,7	17,6	-46,6	-55,2	-45,5	-39,9	-21,6	-15,2
М'ясо свиней	-15,1	-35,4	-14,4	0,0	0,0	0,7	2,3	1,6
М'ясо птиці	-38,7	-53,4	-44,2	-36,6	-14,7	-11,1	-1,9	1,3
Молоко	23,6	17,6	9,1	17,7	21,6	17,1	15,9	17,7
Яйця	22,1	47,1	56,1	36,2	53,6	15,2	26,1	19,8

Джерело: узагальнено автором

Динаміка проведеного аналізу інвестиційного забезпечення аграрних підприємств Сумської області свідчить про стрімке зростання їх обсягів за останні досліджувані роки. Це спричинено, в першу чергу, збільшенням розмірів само інвестування суб'єктів аграрного бізнесу через необхідність постійного оновлення матеріально-технічної база для забезпечення спроможності

використання інноваційних стратегій розвитку виробничої складової їх господарської діяльності.

Таблиця 3.8

Рівень економічної ефективності виробництва та реалізації основних видів продукції в сільськогосподарських підприємствах Сумської області, %

Продукція	Роки						
	2000	2010	2015	2017	2018	2019	2020
Продукція рослинництва і тваринництва	2,7	17,6	27,5	23,0	10,8	24,2	47,8
Продукція рослинництва	39,3	23,3	36,7	26,6	11,7	27,8	56,5
Продукція тваринництва	-35,9	5,2	5,2	8,8	8,0	11,9	3,6
Зернові та зернобобові культури	72,3	-4,1	23,1	9,4	-1,2	28,6	37,7
Соняшник	74,7	61,1	69,0	60,8	35,3	29,9	87,3
Цукрові буряки (фабричні)	39,6	-27,5	18,4	16,1	2,3	26,5	9,6
Велика рогата худоба на м'ясо	-46,9	-40,7	17,6	-46,6	-55,2	-45,5	-39,9
Свині на м'ясо	-36,7	-15,1	-35,4	-14,4	0,0	0,0	0,7
Птиця на м'ясо	-57,3	-38,7	-53,4	-44,2	-36,6	-14,7	-11,1
Молоко	-7,0	23,6	17,6	9,1	17,7	21,6	17,1
Яйця курячі	0,0	22,1	47,1	56,1	36,2	53,6	15,2

Джерело: складено за даними Головного управління статистики в Сумській області

Ефективність основної виробничо-комерційної діяльності суб'єктів бізнесу та їх фінансового становища є визначальними характеристиками для використання сільськогосподарськими товаровиробниками певних стратегій інноваційно-інвестиційного розвитку та одержання найвищих економічних ефектів від своєї діяльності. Загалом, саме зазначені обставини і визначають конкурентну ситуацію на цільових ринках та збалансованість між економічними

інтересами функціонально відокремлених суб'єктів виробничої сфери аграрного ринку.

Таблиця 2.9

Структура реалізації основних видів продукції сільськогосподарськими підприємствами Сумської області за різними каналами, %

Продукція	Роки						
	2000	2010	2015	2017	2018	2019	2020
<i>Переробним підприємствам</i>							
Зернові та зернобобові	3,2	2,0	2,1	2,6	2,5	2,7	2,0
Олійні культури	3,0	4,0	4,1	3,5	2,2	2,7	3,2
Цукрові буряки	94,5	74,1	70,4	76,5	80,8	71,1	52,6
Тварини (в живій масі)	19,9	23,5	24,8	17,8	28,0	37,3	47,5
Молоко	40,8	88,6	92,3	92,6	93,0	94,5	92,1
<i>За «іншими» каналами</i>							
Зернові та зернобобові	23,4	85,9	89,6	91,3	91,9	92,7	94,8
Олійні культури	30,5	94,5	94,5	95,5	97,1	96,9	96,4
Цукрові буряки	2,0	25,9	29,6	23,5	19,2	28,9	47,4
Тварини (в живій масі)	6,6	67,6	66,6	72,9	64,4	56,6	45,0
Молоко	7,7	7,9	4,2	4,3	4,3	3,1	5,7

Джерело: складено за даними Головного управління статистики в Сумській області

Зазначене викликає існуючий дисбаланс всередині учасників ринкової інфраструктури, а наслідки його дії найбільшим чином будуть виражатись в умовах формування та функціонування сировинного сегменту аграрного ринку.

Однак, наразі, через існуючі негативні наслідки недосконалості офіційного статистичного інформаційного забезпечення щодо діяльності аграрних підприємств, можливим є проведення аналізу тільки окремих результатів через призму ефективності їх збутової діяльності.

Дослідження виробничо-комерційної діяльності окремих аграрних підприємств Сумської області відображає невідповідність отриманих ними результатів до внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції. Значна кількість підприємств отримали збитки по видам продукції, які традиційно є рентабельними (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Рівень рентабельності виробництва та реалізації основних видів продукції рослинництва в сільськогосподарських підприємствах Сумської області у 2020 році, %

Підприємство	Кукурудза	Ячмінь ярий	Соняшник
1	-4,7	0,9	-
2	18,6	7,6	-15,8
3	31,4	59,5	3,1
4	33,2	9,2	8,0
5	16,8	-55,5	-13,1
6	-27,0	21,9	31,8
7	-14,2	-33,8	22,9
8	-13,3	9,6	-11,2
9	-23,3	5,1	7,6
10	1,7	3,5	3,1
11	-20,4	-42,0	15,9
12	-21,3	0,9	8,7
13	-8,4	-15,6	4,7

Джерело: узагальнено автором

Визначені економічні результати дозволяють запропонувати запровадження інноваційних систем в діяльність окремого обраного підприємства. Проведення аналізу ефективності існуючих інноваційних

стратегій аграрних підприємств ускладнено використанням ними в своїй діяльності замість значної кількості існуючих стратегій лише однієї, а саме стратегії виробничого забезпечення інноваційної діяльності.

В дослідженні проаналізовано діяльність сільськогосподарського підприємства з урахуванням можливості реалізації інноваційної товарної стратегії (табл. 2.11). Для досліджуваного підприємства №12 можна запропонувати таку стратегію підвищення конкурентоспроможності виробництва продукції, як стратегія розвитку ринку сої. Наразі, виробництво сої на підприємстві є лише допоміжною підгалуззю, однак, на нашу думку, враховуючи загальноекономічні тенденції та розвиток екологічного виробництва в аграрній сфері саме цей напрям має стати одним з перших.

Таблиця 2.11

Економічна ефективність виробництва та реалізації сої досліджуваного підприємства №12 до та після запровадження змін інноваційної товарної стратегії

Показник	Фактичне значення	Заплановане значення	Відхилення (+/-)
Площа посіву, га	105	755	+650
Вироблено продукції, ц	3938	28312,5	+24375
Виробнича собівартість, тис.грн	1819,4	13080,66	+11261
Реалізовано продукції, ц	4432	28312,5	+23881
Повна собівартість, тис.грн	2146,3	13710,89	+11565
Дохід від реалізації, тис.грн	2298,7	14684,56	+12386
Прибуток (збиток), тис грн:	152,4	973,7	+821,27

Джерело: узагальнено автором

Тому проведення дослідження має відбуватись через основні існуючі показники результативності виробничо-комерційної діяльності, напрям зміни якої слід розглядати в якості стратегічного вектору розвитку інноваційно-інвестиційної моделі кожного дослідженого підприємства.

В дослідженні фінансово-інвестиційної спроможності аграрних підприємств до здійснення ефективного розвитку свого ресурсного потенціалу та, відповідно, поступального економічного зростання доцільним є

використання наступних показників: обсяг необхідного капіталу для можливостей функціонування на певних рівнях маркетингової інфраструктури об'єктових ринків; результативність основної виробничо-збутової діяльності, яку за існуючим інформаційним забезпеченням слід характеризувати через отриману масу доходу та показники рентабельності, які в зазначених умовах й приймають роль базового показника інвестиційної привабливості (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

**Основні показники діяльності аграрних підприємств в Україні
у 2010-2020 рр.**

Показники	Роки					2020 р. у % до 2010 р.
	2010	2015	2018	2019	2020	
Чистий прибуток (збиток), млн. грн.	17253,6	101912,2	70461,8	92892,9	81032,6	469,66
Підприємства, які одержали чистий прибуток у % до загальної кількості	69,6	88,9	86,7	83,5	83,1	119,40
фінансовий результат, млн. грн.	22094,9	127525,5	93249,0	115197,6	107547,0	486,75
Підприємства, які одержали чистий збиток у % до загальної кількості	30,2	11,0	13,2	16,5	16,8	55,63
фінансовий результат, млн. грн.	4832,4	25612,9	22779,3	22299,1	26504,2	548,47
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	17,5	30,4	14,2	16,6	13,9	79,43

Оцінювати рівень економічної ефективності діяльності вітчизняних аграрних підприємств з подальшою конкретизацією носіїв об'єкта дослідження доцільно здійснювати через призму показників, представлених в табл. 2.13.

Порівняльна характеристика усереднених показників діяльності аграрних підприємств в Сумській області та Україні в 2021 р.

Показники	Україна	Сумська область	Показники Сумської області до показників по Україні (+,-)
В середньому у розрахунку на 1 підприємство:			
площа сільськогосподарських угідь, га	2271	2609	338
у т. ч. рілля	2176	2524	348
із загальної кількості сільськогосподарських угідь взято в оренду, %	98,4	97,6	-0,8
кількість працівників, осіб	64	59	-5
валова продукція сільського господарства у постійних цінах 2010 р., тис. грн.	15022	13978	-1044
вартість товарної продукції, тис. грн.	16711	18347	1636
сума прибутку (+), збитку (-) від реалізації продукції, тис. грн.	2750	3050	300
У розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн.:			0
виробничі витрати	584	534	-50
валова продукція сільського господарства у постійних цінах 2010 р.	662	536	-126
вартість товарної продукції	736	703	-33
сума прибутку (+), збитку (-) від реалізації продукції	121,1	116,9	-4,2
рівень рентабельності (+), збитковості (-), %	19,7	19,9	0,2

Варто зазначити, що аграрними підприємствами у 2020 р. вироблено 54,0% валової продукції сільського господарства, у тому числі 58,6% продукції рослинництва та 43,5% – тваринництва. Господарствами населення вироблено, відповідно, 46,0%, у тому числі продукції рослинництва – 41,4% та продукції тваринництва – 56,5%. У структурі валової продукції за аграрними підприємствами у 2020 р. найбільший відсоток належав недержавним сільськогосподарським підприємствам (господарським товариствам, приватним підприємствам, виробничим кооперативам) – 53,0%. Стосовно рентабельності сільськогосподарського виробництва аграрних підприємств, то статистичні дані

свідчать про те, що серед недержавних підприємств рентабельнішими є приватні підприємства (34,2%) та господарські товариства (26,4%). Нижчий рівень рентабельності мають державні підприємства (4,2%). У розрізі за видами продукції рослинництва у структурі виробництва зберігається переважаюча тенденція вирощування зернових та зернобобових культур, цукрових буряків, соняшника. Так, у 2020 р. даний показник становив, відповідно, 78,1%, 91,3%, 75,0%. При вирощуванні картоплі, овочів, плодів і ягід провідні позиції займають господарства населення, а саме: відповідно, 96,7%, 85,7%, 81,6%.

Слід зауважити, що результати виробничо-комерційної діяльності визначають стан та рівень розвитку ресурсного потенціалу, а також перспективи його розвитку. Відповідно, саме досягнутий рівень економічної ефективності основної діяльності обумовлює доступні на найбільш раціональні напрями імплементації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку на мікрорівні.

2.3 Оцінка та перспективи виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств в умовах війни

Війна в Україні, що загострилася 24 лютого 2022 року, поставила під загрозу посівну і збиральну кампанії в більшості регіонів країни. Збройні конфлікти, високі ціни і відсутність доступу до основних сільськогосподарських ресурсів, зростання виробничих витрат і економічні потрясіння роблять значний вплив на виробництво і доходи сільськогосподарських товаровиробників, а також на доступність продовольства для споживачів. У поєднанні з втратою доходів споживачів ці збої в ланцюжку створення вартості агропродовольчих товарів значно впливають на внутрішню продовольчу безпеку.

Бомбардування та обстріли завдали значних руйнувань інфраструктурі та техніці, яка вкрай необхідна для сільського господарства - складам, елеваторам, машинам тощо. Що в свою чергу обмежує можливості для виробництва та зберігання врожаю. Відбулася значна міграція трудових ресурсів, що створює дефіцит робочої сили для обробки полів та збору врожаю. Руйнування доріг та

мостів, ризики в ланцюгах постачання ускладнюють перевезення врожаю, кормів, добрив та інших необхідних виробничих ресурсів. Окупація частини територій значно ускладнила або ж зробила неможливою доступ сільгоспвиробників до фінансових ресурсів, палива, запчастин тощо. В цілому, війна комплексно вдарила по можливостях аграрного сектору повноцінно використовувати наявний виробничий потенціал. Що створює значні загрози продовольчій безпеці як для України так і на світовому ринку.

При цьому V. Cămpreanu досліджує наслідки війни в Україні, особливо в контексті глобальної продовольчої кризи. ФОА досліджує вплив війни на сільськогосподарські підприємства. T. Glauben, M. Svanidze, L. J. Götz, та інші досліджують вплив війни в Україні на світові сільськогосподарські ринки. М.В. Негрей, А.А.Тараненко та І.С. Костенко досліджують проблеми та перспективи розвитку аграрного сектора України в умовах війни. В цілому питання дослідження виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства в умовах війни, а також ефективності використання виробничих ресурсів мають актуальне значення та потребують подальших науково-практичних досліджень.

Метою дослідження є оцінка ефективності використання виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства в умовах війни, а також ефективності використання наявних виробничих ресурсів, особливо в прифронтових областях України.

Загострення бойових дій в Україні значно вплинуло і на виробничий потенціал сільськогосподарських товаровиробників, на рівень використання наявних виробничих ресурсів, доступу до ринків, погіршення використання логістичної інфраструктури, постачання добрив та засобів захисту тощо. Світова організація продовольство провела дослідження ситуації в Україні та зробила наступні висновки. Так, на національному рівні сільгосппідприємства повідомили про зниження на 9% розмірів посівних площ зернових та олійних культур порівняно з аналогічним періодом попереднього року. Найбільше постраждали сільськогосподарські підприємства, розташовані вздовж

прифронтових районів, де майже на 20% скоротилися посівні площі зернових та олійних культур [2, с. 5].

Дослідження показали, що майже 90% сільськогосподарських підприємств, що займаються рослинництвом, отримали зменшення доходу різного рівня. Понад 60% сільськогосподарських підприємств – виробників продукції тваринництва отримали зниження доходів, у тому числі 46% зазнали значного зниження фінансових надходжень від власної діяльності.

Вкрай складна ситуація склалася із використанням земельних ресурсів. Так, близько 12% сільськогосподарських підприємств повідомили, що частина їхніх земель потенційно забруднена боєприпасами, що не розірвалися. Близько 32% таких підприємств розташовано на лінії фронту.

Складні форс-мажорні обставини вплинули на поточну діяльність майже 40% сільськогосподарських товаровиробників, і на приблизно 50% підприємств, які розташовані в прифронтових областях України. Такими оперативними рішеннями є обмежене використання сільськогосподарських ресурсів (насіння, пестицидів або добрив); диверсифікація бізнесу (наприклад, продовження або початок нового бізнесу (релокація підприємства); зміни на ринках збуту (наприклад, нові покупці, нові постачальники).

Так, за прогнозами світових експертів аграрного ринку, загальні збитки, спричинені військовими діями РФ проти України, станом на 2023 рік оцінюються в 3,85 млрд доларів США в галузях рослинництва і тваринництва. На сектор рослинництва припадає 2,71 млрд. дол. США, а на сектор тваринництва - близько 1,13 млрд. дол. США. У середньому ці збитки і збитки становлять приблизно 147 000 доларів США на одне сільськогосподарське підприємство, не рахуючи тимчасово окупованих територій [2, с. 6].

Ускладнилася робота і постачальників, особливо це стосується постачання добрив, засобів захисту, насінневого матеріалу, а також кормів, вакцин, ліків та обладнання для галузі тваринництва. Підвищилися ціни на пальне та паливно-мастильні матеріали, електроенергію. Погіршився доступ до ринків збуту, особливо через блокування та руйнування морської інфраструктури України.

Спостерігається зниження активності на ринках сільськогосподарської продукції (наприклад, добрив і насіння), особливо, областях уздовж лінії фронту.

Що стосується економічної ефективності та впливу військових дій на неї, слід зазначити, що понад 80% підприємств протягом 2022 року мали додаткові збитки у порівнянні з довоєнним, 2021 роком. Рівень боргових зобов'язань в цілому по аграрній галузі за 2022-й рік зріс на 3% у порівнянні з 2021 роком.

Якщо ж провести дослідження в розрізі регіонів України, слід провести розподіл областей за такими регіонами. До західних областей відносимо такі: Чернівецька, Івано-Франківська, Хмельницька, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Волинська та Закарпатська. До центральних відносяться Черкаська, Кіровоградська, Київська, Одеська, Полтавська, Вінницька та Житомирська. Прифронтовими областями є Чернігівська, Дніпропетровська, Донецька (тільки частини, підконтрольні Україні), Харківська (тільки частини, підконтрольні Україні), Херсонська (тільки частини, підконтрольні Україні), Миколаївська, Сумська та Запорізька (тільки частини, підконтрольні Україні).

Близько 88% сільгоспвиробників прифронтових областей зайняті лише в галузі рослинництва, представляючи собою групу областей з найбільш високою спеціалізацією в галузі. Так, Дніпропетровська (88 відсотків), Донецька (90 відсотків), Миколаївська (93 відсотки) та Сумська (90 відсотків) областей демонструють найвищий відсоток участі в рослинництві. Лише близько 3 % товаровиробників в цьому регіоні займаються тваринництвом, зі спеціалізацією на виробництво молока та м'яса свиней.

У західних областях 69% кількості сільськогосподарських товаровиробників є виробниками сільськогосподарських культур, і основною спеціалізацією є виробництво зернових та олійних (пшениці, кукурудзи та соняшнику). Хмельницька та Волинська мають вищий відсоток спеціалізації в галузі рослинництва порівняно із середнім показником по цьому регіону (81% та 76 % відповідно). Чернівецька та Закарпатська області мають вищий відсоток спеціалізації на виробництві тваринницької продукції (24% та 28% відповідно), виробляючи молоко та м'ясо свиней.

В цілому, за час загострення бойових дій в Україні 6,7 % від загального числа сільськогосподарських підприємств, що здійснюють виробництво рослинницької продукції повністю зупинили товарне виробництво (рис. 1). Більшість із цих підприємств (87%) розташовані в прифронтових областях. В тваринницькій галузі 1% підприємств припинили своє функціонування.

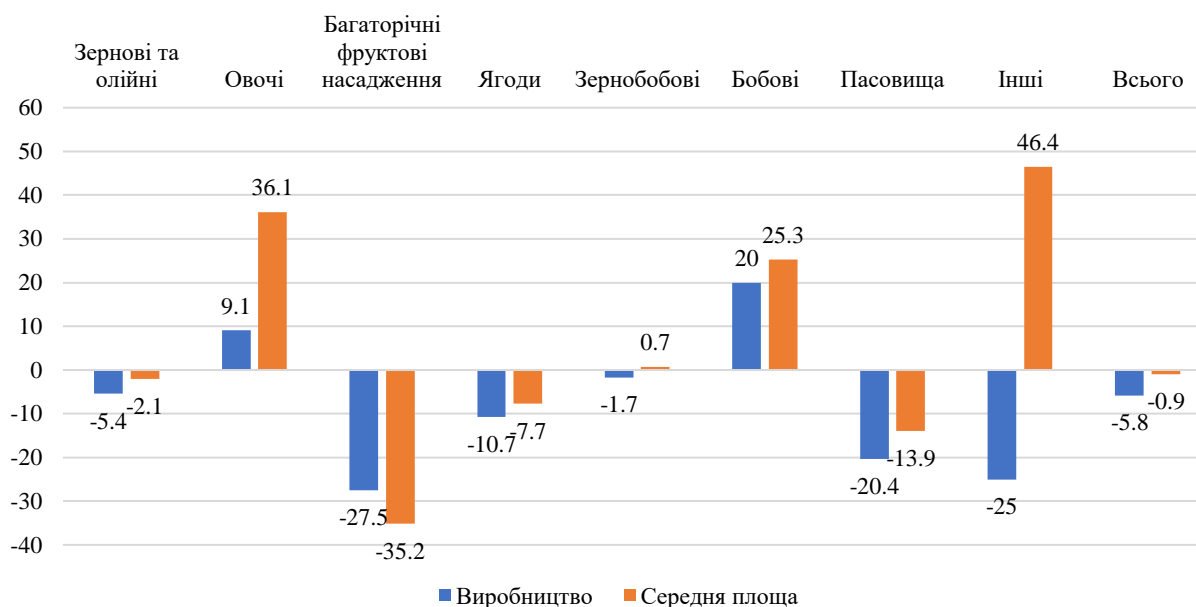


Рис. 1. Динаміка виробництва та площ сільськогосподарських угідь, зайнятих під виробництвом окремих культур за 2021-2022 роки, %

Джерело: побудовано автором на основі [2, с. 6; 6; 7]

На сільгоспідприємствах, що працюють в районах уздовж прифронтових областей, зафіксовано найбільше зниження врожайності зернових і олійних культур (більш ніж 10%), овочів (на 3,2%) і пасовищ (на 3,6 %). Така негативна динаміка в першу чергу пов'язана із неможливістю постачання в повному об'ємі як добрив, так і засобів захисту, а також вчасного проведення відповідних технологічних операцій через наявні форс-мажорні обставини та військову загрозу чи небезпеку (рис. 2).

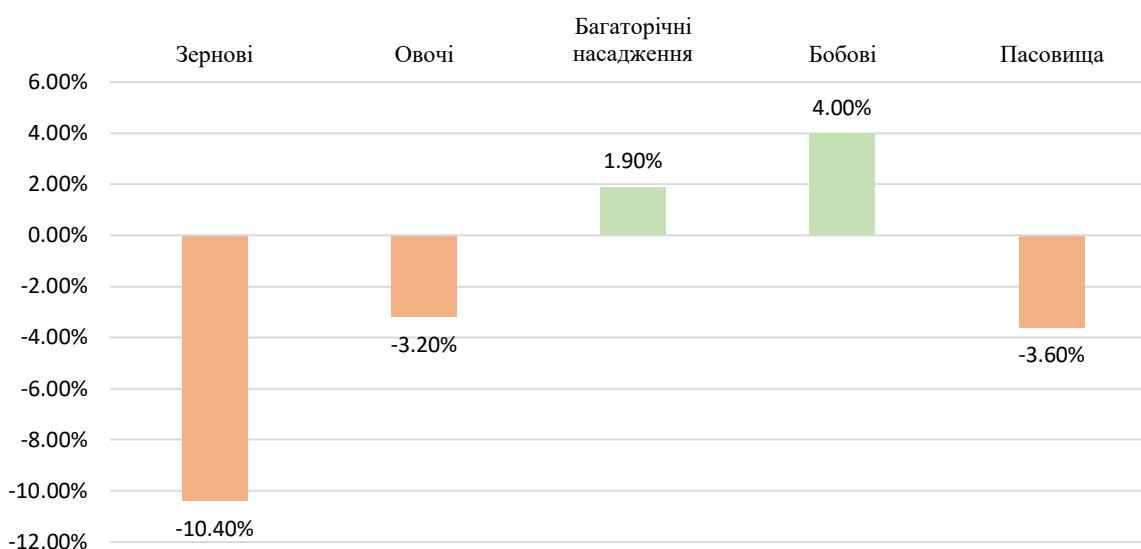


Рис. 2. Середня зміна врожайності окремих сільськогосподарських культур у прифронтових областях за 2021-2022 роки, %

Джерело: побудовано автором на основі [2, с. 7; 6; 7]

Як зазначено в дослідженні FAO, у переважачої кількості (93%) сільгосп підприємств, що займаються рослинництвом, спостерігається значне збільшення виробничих витрат, на рівні 25% від довоєнного часу. Найбільше зростання витрат спостерігається в Черкаській, Чернігівській, Чернівецькій, Дніпропетровській, Херсонській, Кіровоградській та Запорізькій областях [2].

Аналогічним чином, близько двох третин (майже 76%) сільськогосподарських підприємств, що займаються тваринництвом, зазначили про збільшення виробничих витрат, причому більше половини з них (60%) зафіксували значне або різке збільшення. Найбільше постраждали Одеська, Сумська та Житомирська області, причому понад 90 відсотків підприємств, зайнятих у тваринницькому секторі, повідомили про значне або різке зростання виробничих витрат.

Що ж стосується отриманих доходів, то більше 90% сільськогосподарських підприємств, що виробляють продукцію рослинництва, повідомили про зниження доходів. У загальній кількості таких підприємств більше ніж 70% наголошують на значному зниженні доходів від власного виробництва.

В галузі тваринництва також фіксується зниження доходів. Так, практично 60% сільськогосподарських підприємств, які виробляють продукцію тваринництва, наголосили про зниження власних доходів, причому майже 46% наголошують на значному їх зниженні.

В цілому, найбільше постраждали сільськогосподарські підприємства, які спеціалізуються на рослинництві і працюють в районах уздовж прифронтових областей, які й наголосили про зниження доходів на 30% порівняно з підприємствами, які працюють в західних і центральних областях.

На сьогодні існує ймовірність зниження доходів ще на 10%, враховуючи той факт, що сільськогосподарські підприємства, які виробляють рослинницьку продукцію, постійно відчувають труднощі з доступом до сільськогосподарських ресурсів (наприклад, добрив, пестицидів і насінневого матеріалу) [3].

Також вкрай важливим є той факт, що сільськогосподарським підприємствам через військові дії, довелося прийняти відповідні управлінські рішення про зміну власної діяльності (таких підприємств налічується близько 40%). Цей відсоток є ще вищим в районах уздовж прифронтових областей, з приблизно 45% підприємств. Основними факторами, що вплинули на прийняття відповідних рішень про зміну операційної діяльності є обмежене використання ресурсів (добрив, пестицидів і насіння, сільськогосподарських земель тощо), диверсифікація бізнесу (наприклад, релокація, закриття бізнесу, початок нового бізнесу), зміна ринків збуту (нові покупці, продавці тощо).

Наявні форс-мажорні обставини прямим чином впливають і на фінансово-економічну результативність господарювання сільськогосподарських товаровиробників. На сьогодні загальний збиток становить близько 3,84 млрд доларів США в перший рік війни, в тому числі 2,71 млрд доларів США в секторі рослинництва і 1,13 млрд доларів США в секторі тваринництва. В середньому на одне підприємство збитки сягають близько 147 000 доларів США. В цілому, військові дії спричинили збільшення собівартості виробництва (1,878 млрд дол. США), також зменшення виробництва товарної продукції, що становлять біля 21% (0,815 млрд. дол. США), а також додаткові витрати (більше 15%) на

розмінування сільськогосподарських земель (0,562 млрд. дол. США) в прифронтових областях [2].

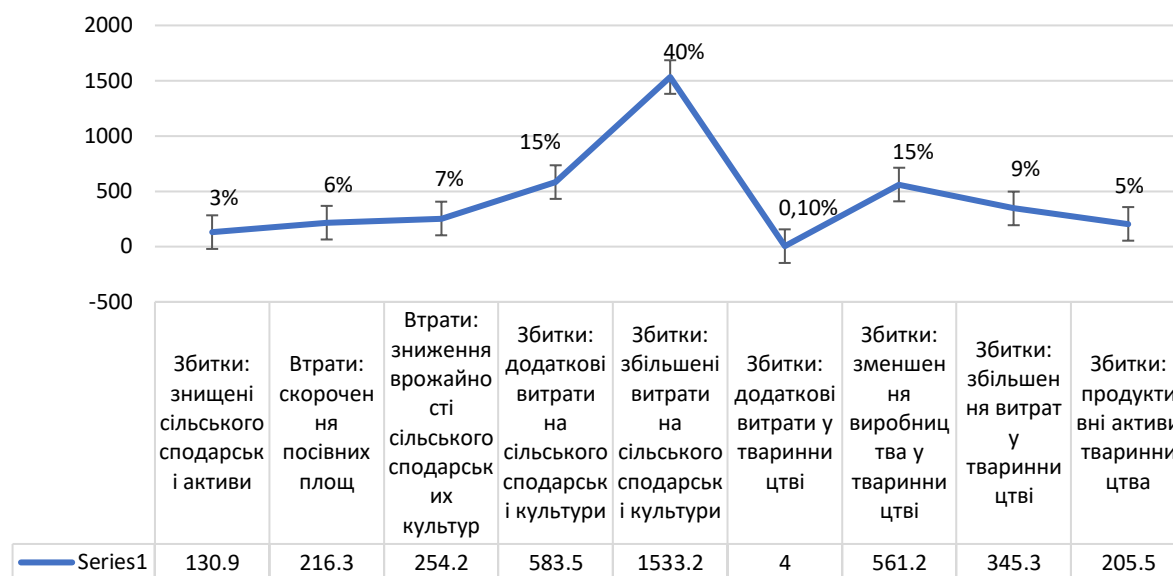


Рис. 2.3. Частки збитків та втрат за їх типами в сільськогосподарських підприємствах України (в млн дол. США) за період 2021-2022 р., %

Джерело: побудовано автором на основі [2, с. 7; 5]

За географічним розподілом 61% від об'єму збитків та втрат сконцентровано у прифронтових областях, хоча на них припадає менше 50% ріллі, і близько третини тваринницького сектору України. Фронтові області також зазнали більшої частини прямого збитку через зруйновані і пошкоджені активи і виробничі активи.

Що ж стосується виробничих ресурсів та активів, то в галузі рослинництва понад 11% підприємств зазначають про втрату або пошкодження власних виробничих ресурсів або активів (наприклад, продукція, що зберігається, виробничі ресурси, обладнання та інфраструктура і інше). Середній розмір збитків на одне підприємство (безпосередньо постраждале) оцінюється в 52 645,0 доларів США. На національному рівні загальні втрати виробничих ресурсів оцінюються в 130,9 млн. доларів США. Більшість пошкоджених активів припадає на прифронтові області (89,4% відсотка), на другому місці області центрального регіону (9%).

Також в галузі тваринництва приблизно 17% підприємств зазначили про пошкодження або знищення власних виробничих ресурсів та активів, з яких 7% - загибель або втрата тварин, 10% - вимушений забій тварин, 2% - одночасно обидва види пошкоджень. Загальна вартість знищених активів оцінюється у 128,5 млн. дол. США, причому 94,4% цієї вартості припадає на прифронтові області. Примусовий забій тварин найбільш поширений у прифронтових областях, на які припадає 62%, далі йдуть західні області - 25% і центральні області - 13% від загальної вартості 77 мільйонів доларів США. Близько 2,2% підприємств зазначили про пошкодження активів (продукція, що зберігається, виробничі ресурси, обладнання та інфраструктура). Середній розмір збитків на одне підприємство (безпосередньо постраждале) через втрату активів становить 43 909,0 доларів США.

В цілому по галузі рослинництва спостерігаємо наступні тенденції.

Зниження вартості виробництва: вартість виробництва в секторі рослинництва (зміна врожайності, площ посівів і збільшення виробничих витрат) становить 1,9 млрд дол. США. Загальні втрати в результаті зменшення посівних площ склали 216,3 млн доларів США і знаходяться виключно в прифронтових областях, де відбулося зменшення на 8,8% площ ріллі у порівнянні з 2021 роком. В центральних та західних областях спостерігається збільшення на 2% і 0,3% відповідно загальної площі ріллі. 5,1% підприємств у прифронтових областях отримали загальні збитки у розмірі 96,8 млн. дол. США. через забруднення та замінування власних сільськогосподарських земель та неможливість їх подальшого використання.

Загальна величина втрат за рахунок зниження врожайності оцінюється в 157,3 млн дол. США (в переважаючій більшості це пшениця, соняшник і кукурудза). У середньому по країні зниження врожайності становить 5,1% у порівнянні з 2021 роком, причому найбільше зниження врожайності зафіксовано в прифронтових областях (10,4%).

Зростання собівартості виробництва: 93% всіх сільськогосподарських підприємств зазначають про значне зростання собівартості виробництва. За

оцінками фахівців загальна сума, спричинена зростанням собівартості, становить 1,533 мільярда доларів США. Найрізкіше зростання собівартості продукції спостерігається в прифронтових областях (52% в порівнянні з 2021 роком) і найнижчий - у західних (34%).

Зростання додаткових витрат: витрати на розмінування сільськогосподарських угідь становлять (0,8 дол. США/м²) для забрудненого і незаселеного району (приблизно 70300,0 га) оцінюються в 562,4 млн. дол. США, що майже повністю пов'язано з прифронтовими областями [2; 5, с. 16].

В тваринницькій галузі спостерігаємо наступну динаміку.

Втрачені виробничі активи: 7% підприємств зазначають про пошкодження виробничих ресурсів та активів, оціночна вартість яких становить 128,5 мільйона доларів США, причому 94,4 % цієї вартості припадає на прифронтові області. Крім того, 10% підприємств зазначають про примусовий забій тварин на суму 77 мільйонів доларів США, з яких 62% розташовані в прифронтових і 25% у західних областях України. При цьому скорочення поголів'я худоби в Україні оцінюється в 22,3 млн доларів США.

Скорочення доходів і зростання витрат виробництва: про скорочення доходів (у середньому на 27,4%) за рахунок скорочення виробництва зазначають 63% сільськогосподарських підприємств. Вартість збитку оцінюється в 306,8 млн доларів США, з яких 61% у прифронтових областях, за якими слідують аналогічні значення в центральних і західних областях. У прифронтових областях відзначено найбільше скорочення доходів (42,1%), у західних - найнижче (21,6%). Середнє зростання виробничих витрат по всіх тваринницьких підприємствах оцінюється в 34,2%, що становить загальний збиток у розмірі 345,2 мільйона доларів США. Найбільше зростання витрат спостерігається в прифронтових областях (42,1%), за якими йдуть центральні (33,5%) і західні області (27,1%).

Додаткові витрати: У цілому 7,8% підприємств зазначають про додаткові витрати на пом'якшення наслідків війни, що склали 4 мільйони доларів США. Найбільша частка підприємств з додатковими витратами спостерігається в

прифронтових областях (10,5%), за ними йдуть західні області (9,6%) і центральні області (4,8%) [2; 5, с. 18].

Отже, в цілому спостерігається досить значне погіршення виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств в Україні, особливо це стосується прифронтових областей.

Виходячи з проведеного дослідження можемо констатувати, що сучасний виробничий потенціал сільськогосподарських підприємств за період воєнних дій досить різко скоротився.

Так, 6,7 % від загального числа сільськогосподарських підприємств, що здійснюють виробництво рослинницької продукції повністю зупинили товарне виробництво, та 1% підприємств в галузі тваринництва припинили своє існування. В сільгоспідприємствах, що розташовані в прифронтових областях, зафіксовано значне зниження врожайності зернових і олійних культур. У переважаючої кількості сільгоспідприємств, що займаються рослинництвом, спостерігається значне збільшення виробничих витрат, на рівні 25% від довоєнного часу. Аналогічним чином 76% сільськогосподарських підприємств, що займаються тваринництвом, зазначили про збільшення виробничих витрат. Більше 90% сільськогосподарських підприємств, що виробляють продукцію рослинництва, повідомили про зниження доходів. В галузі тваринництва практично 60% сільськогосподарських підприємств зазначили про зниження власних доходів. 11% підприємств в галузі рослинництва зазначають про втрату або пошкодження власних виробничих ресурсів або активів. 17% підприємств галузі тваринництва зазначили про пошкодження або знищення власних виробничих ресурсів та активів. Загальні збитки, спричинені військовими діями РФ проти України, станом на 2023 рік оцінюються в 3,85 млрд доларів США в галузях рослинництва і тваринництва. На сектор рослинництва припадає 2,71 млрд. дол. США, а на сектор тваринництва - близько 1,13 млрд. дол. США.

Висновки до розділу 2

Досліджено аспекти оцінки виробничого потенціалу агропромислового сектору, наявних виробничих ресурсів та ефективності їх використання з метою забезпечення власного розвитку. В процесі дослідження встановлено актуальність вивчення підходів до визначення виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств, а також необхідність подальших досліджень. Визначено узагальнене поняття виробничого потенціалу аграрного сектора. Досліджено динаміку площ сільськогосподарських угідь, зроблено висновок про ефективність їх використання. Досліджено динаміку площ під основними сільськогосподарськими культурами, зроблено висновок про переорієнтацію виробництва на експортно-орієнтовані культури.

Досліджено динаміку виробництва сільськогосподарських культур та внесення добрив різних видів, зроблено висновок про наявний дисбаланс у застосуванні мінеральних і органічних добрив, що негативно впливає на родючість ґрунтів. Виявлено негативну динаміку поголів'я більшості видів сільськогосподарських тварин в Україні, зроблено висновок про критичний стан тваринництва, за винятком птахівництва. Досліджено динаміку кількості суб'єктів господарювання, кількості зайнятих та найманих працівників. Виявлено позитивні зрушення у розвитку малого агробізнесу. Досліджено динаміку обсягу реалізованої продукції великих, середніх, малих підприємств та загальний фінансовий результат.

Виявлено позитивну тенденцію до зростання частки та обсягів реалізації продукції малими сільськогосподарськими підприємствами. Встановлено, що все ще залишаються системні проблеми, які стримують розвиток аграрної галузі, і для їх вирішення необхідні ефективні заходи державної підтримки та стимулювання розвитку.

РОЗДІЛ 3**ФОРМУВАННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ
ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ****3.1. Механізм управління розвитком виробничого потенціалу
аграрного підприємства в умовах трансформації галузі**

Для збільшення власного виробничого потенціалу, аграрні підприємства мають зосередитися на наступних напрямках: 1) ефективне використання ресурсів – оптимізація використання існуючих сільськогосподарських угідь, води та інших ресурсів з метою максимізації обсягів виробництва при мінімізації витрат; 2) впровадження інноваційних та ресурсозберігаючих технологій – впровадження передових технологій, таких як точне землеробство, може допомогти підвищити продуктивність і зменшити кількість відходів; 3) дослідження ринку та планування – розуміння споживчого попиту та ринкових тенденцій може допомогти сільськогосподарським підприємствам приймати обґрунтовані рішення про те, що виробляти і як розподіляти свою продукцію; 4) інвестиції в людський капітал – мотивовані та кваліфіковані працівники мають важливе значення для збільшення виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства; 5) сталі практики – впровадження екологічно чистих та соціально відповідальних практик може не лише допомогти сільськогосподарським підприємствам відповідати нормативним вимогам, але й покращити власну репутацію та доступ до нових ринків, в т.ч. і зовнішніх; 6) співпраця та партнерство – співпраця з іншими зацікавленими сторонами, такими як постачальники, дистриб'ютори та науково-дослідні установи, може допомогти сільськогосподарським підприємствам отримати доступ до нових ринків, технологій та знань. За рахунок цього аграрні підприємства можуть підвищити свій виробничий потенціал і сприяти зростанню та розвитку аграрного сектору економіки України в умовах повоєнного відновлення.

Обґрунтовано інтегрований методологічний підхід до управління розвитком виробничого потенціалу аграрних підприємств, який базується на послідовному використанні орієнтирів та конкретизації відповідних інноваційних стратегій, а також відкриватиме можливості для забезпечення інноваційно-інвестиційної привабливості. В умовах фінансової нестабільності воєнного стану саме інвестиційні ресурси є необхідною умовою подальшого розвитку аграрних підприємств та відновлення їх виробничого потенціалу. На сьогодні існує ймовірність зниження доходів ще на 10%, враховуючи той факт, що сільськогосподарські підприємства, які виробляють рослинницьку продукцію, постійно відчують труднощі з доступом до сільськогосподарських ресурсів (наприклад, добрив, пестицидів і насіннєвого матеріалу). Також вкрай важливим є той факт, що сільськогосподарським підприємствам через військові дії довелося прийняти відповідні управлінські рішення про зміну власної діяльності (таких підприємств налічується близько 40%). Цей відсоток є ще вищим у районах уздовж прифронтових областей, з приблизно 45% підприємств. Основними факторами, що вплинули на прийняття відповідних рішень про зміну операційної діяльності, є обмежене використання виробничого потенціалу (добрив, пестицидів і насіння, сільськогосподарських земель тощо), диверсифікація бізнесу (наприклад, релокація, закриття бізнесу, початок нового бізнесу), зміна ринків збуту (нові покупці, продавці тощо).

Виклики воєнного часу ускладнюють процеси розвитку виробничого потенціалу на всіх етапах, знижуючи доходи та вимагаючи більших витрат. Інноваційні рішення, зокрема технології точного землеробства, потребують інвестицій, але водночас дозволяють зменшити собівартість продукції, підвищити операційну ефективність і покращити виробничий потенціал аграрних підприємств.

Один із ключових параметрів розвитку виробничого потенціалу – розуміння стану ґрунтів у будь-який момент часу. Інший ресурс, на якому можна суттєво скоротити витрати, – це насіння. Залежно від продуктивності тієї чи іншої зони можна регулювати норму висіву та точніше прогнозувати врожайність.

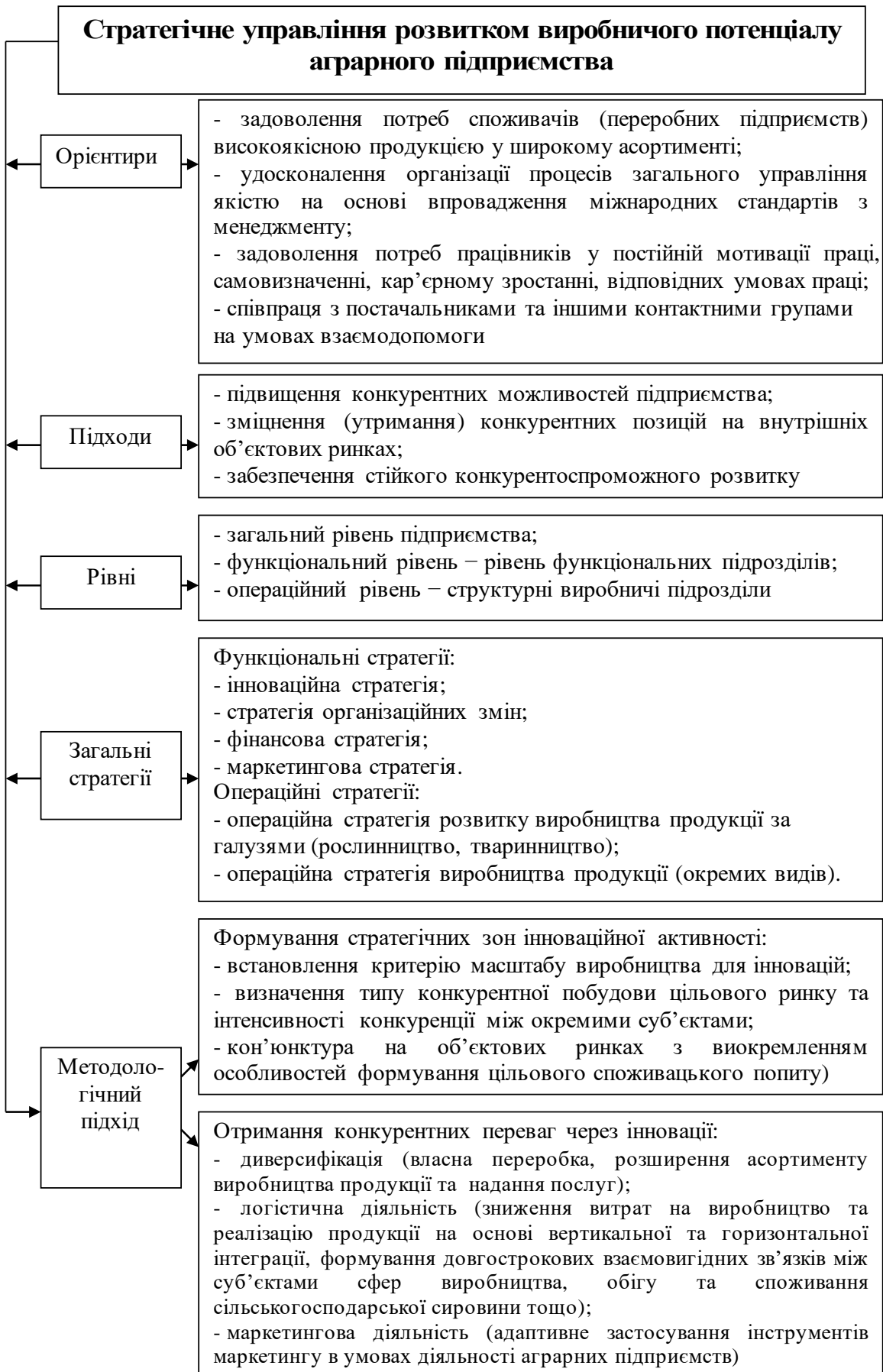


Рис. 3.1. Схематична модель управління розвитком виробничого потенціалу аграрного підприємства

Відповідно потрібно здійснювати регулярний моніторинг посівів, і це має бути на кожному агропідприємстві одним із ключових процесів, тому що на цьому зав'язано багато операційних ланцюжків. Усьому цьому зараз дуже допомагає супутниковий моніторинг, бо існує проблема використання дронів через обмеження воєнного часу. Третій ключовий ресурс – пально-мастильні матеріали. Оптимальна навігація техніки в полі, використання технологічних колій у нашій практиці дає суттєву економію пального.

Дослідження показують що важливим напрямом розвитку виробничого потенціалу мають стати інноваційні центри. Глибока аналітика, математичні моделі, нейронні мережі в тренді допомагають системно вдосконалювати операційні процеси в агробізнесі, автоматизувувати їх та робити прозорими, оцифровувати віддалені робочі місця всіх операційних спеціалістів через мобільні додатки, що важливо для виходу на європейські ринки. Ключова функція, яку має виконувати інноваційний центр, – це польові дослідження, які допомагають розробляти певні алгоритми у виробництві, накопичувати та аналізувати дані з обладнання та сторонніх систем (супутники, метеостанції, телеметричні дані тощо). Такі підходи на ринку поки що не є масовими, але цифрову культуру в українському агробізнесі потрібно розвивати, формувати звичку працювати з гаджетами, даними та, спираючись на це, робити реалістичні прогнози того, що отримаємо в полі, коригуючи рішення в онлайн-режимі та роблячи висновки в наступних сезонах.

Механізм розвитку інноваційної складової виробничого потенціалу суб'єктів аграрного бізнесу має спиратись на векторі інвестування за рахунок власних джерел. В свою чергу, отримані економічні результати за таких умов перетворюються не лише у фінансову масу для подальшого відтворення, а й в основний інструмент посилення конкурентних позицій на ринку, що дасть змогу запроваджувати інноваційний розвиток на довгострокову перспективу. За таких умов визначення стратегічних зон інноваційної активності покриватиме конкурентні аспекти, що характеризуються позиціонуванням підприємств на

відповідних об'єктових ринках. Однак, для запровадження інновацій збутовий потенціал та можливості формування товарної політики виробників поки що не є досконалыми.

При формуванні організаційно-економічного механізму необхідно проводити визначення конкретних об'єктів впливу та цілі, з якою визначений вплив є можливим для запровадження. Об'єктами, зазвичай, можуть виступати діяльності окремих підприємств, а головними завданнями мають стати процеси забезпечення максимальної результативності.

Дослідження механізмів формування інноваційних стратегій суб'єктів сфери аграрного бізнесу дозволяє трактувати його сутність як системи взаємозалежних та пов'язаних важелів, правил й умов, способів й методів, що впливають на процес запровадження інновацій у виробництво продукції.

Економічний інструментарій в даному механізмі виконуватиме стимулюючу функцію, забезпечуватиме реалізацію інтересів між всіма учасниками ринку і протіканням допоміжних процесів, а також регулюватиме відповідальності суб'єктів бізнесу через економічні відносини. Вони є базою, що має визначати процедури формування та реалізації інноваційних стратегій, а також обумовлюватимуть рівень досягнутих фінансових результатів виробничо-комерційної діяльності підприємств. Особливо в частині освоєної частки ринку та їх прибутковості.

В основу формування визначеного механізму покладені прояви ознак емерджентності взаємодій виробничих та комерційних складових управління інноваційним розвитком через виокремлення окремих управлінських та виробничих стратегій забезпечення належного рівня результативності для зростання економічної ефективності діяльності. Останнє має формуватись в контексті можливості вирішення задач розширеного відтворення та підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств через запровадження інновацій загалом.

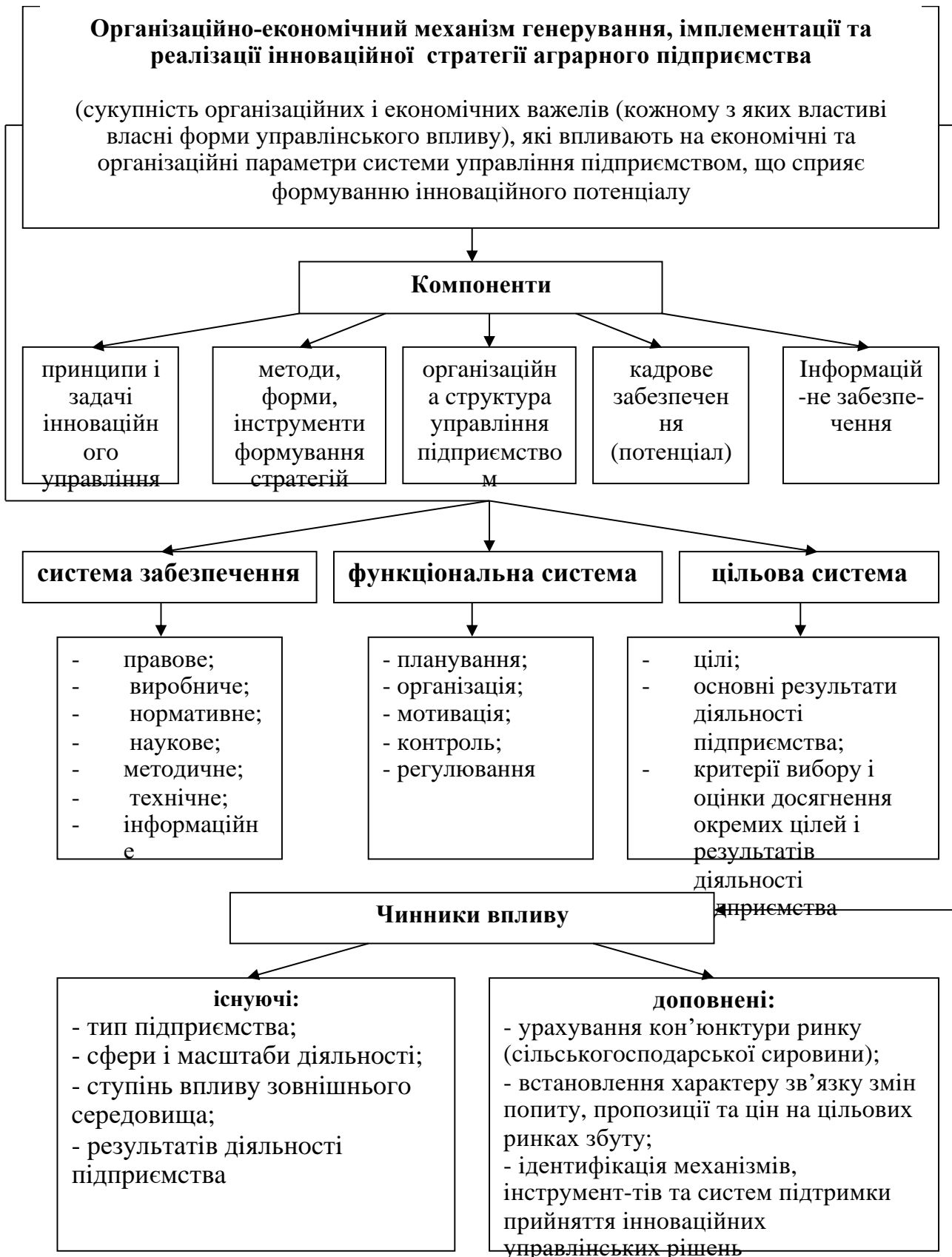


Рис. 3.2. Складові організаційно-економічного механізму формування інноваційної стратегії аграрних підприємств

Джерело: узагальнено автором

Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком аграрних підприємств являє собою сукупності організаційних і економічних важелів. При цьому кожному з яких будуть властиві власні форми організаційного та управлінського впливу. Вони впливатимуть на організаційні та економічні параметри систем управління інноваційним розвитком підприємства, що сприяє формуванню переваг та результативності діяльності окремого суб'єкта аграрного бізнесу.

Таблиця 3.1

**Критерії і групи показників ідентифікації та аналізу
стратегічної зони інноваційної активності**

Критерії	Групи показників
Забезпеченість виробничими ресурсами	- рівень технічного забезпечення; - рівень технологій; - рівень організації виробництва; - площа земельних угідь, поголів'я худоби і птиці тощо
Наявність і за безпеченість матеріально-технічними ресурсами	- надійність постачальників; - характер відносин із постачальниками, - характеристика активів підприємства
Ефективність виробничої діяльності	- ефективність виробництва всієї продукції та окремих її видів; - економічність виробничих витрат; - ефективність використання основних і оборотних засобів; - продуктивність праці
Конкурентоспроможність продукції, позиція її на ринку	- якість продукції; - ціна продукції; - частка ринку; - конкурентний статус підприємства в обраній стратегічній зоні інновацій.

Джерело: узагальнено автором

Принципи архітектоніки організаційно-економічного механізму формування інноваційних стратегій аграрних підприємств мають враховувати особливості кон'юнктури аграрного ринку шляхом встановлення характеристик

зв'язків між змінами попиту, пропозиції та цінової ситуації на цільових ринках збуту.

Процес вибору стратегічних зон інноваційних активностей, які є основою формування інноваційного потенціалу підприємства, базується на визначенні потреби потенційних споживачів, і, в залежності від характеру та можливості задоволення визначених потреб, відбуватиметься корекція виробничої та управлінської стратегій суб'єкта агробізнесу.

Так, однією з обов'язкових умов розробки і реалізації стратегій інноваційного розвитку є вибір і реалізації стратегій по кожній стратегічній зоні інноваційної активності підприємства. Вибір окремої стратегічної зони інноваційної активності є досить складною задачею. Це пов'язано з ґрунтовним дослідженням параметрів зовнішнього і внутрішнього ринкового середовища, а також діагностики можливостей підприємств за всіма інноваційними напрямками.

Проблеми та перспективи розширення основних ідей даного дослідження є досить проробленими, як з теоретичних поглядів, так і з практичного застосування, вітчизняними та закордонними вченими. В міжнародній практиці планування стратегічних зон інноваційної активності описують за наступними параметрами:

- перспективи росту відповідних секторів економіки;
- перспективи рентабельності;
- фактори успішної конкуренції через інноваційність на перспективу
- аналіз інноваційних стратегій: зростання разом із цільовим ринком, захоплення ринків, розширення ринків, сегментування ринків, стимулювання попиту);
- стратегія ринкової диференціації на засадах використання інноваційного потенціалу;
- стратегія продуктової диференціації з урахуванням інноваційних розробок.

Існуючий інструментарій виокремлення стратегічних зон інноваційної активності покриватиме конкурентні аспекти, що характеризуватимуть позиціонування суб'єктів аграрного бізнесу на відповідних цільових ринках. Однак, інноваційний потенціал щодо формування збутової політики та можливості розвитку товарної політики господарюючих суб'єктів в аграрній сфері поки що не досконалі.

Виходячи з особливостей формування та функціонування об'єктових товарних ринків, основними передумовами генерування та провадження інноваційних стратегій розвитку є коректність сегментування цільових ринків з визначенням особливостей формування їх кон'юнктури.

Процеси вибору стратегічної зони інноваційної активності базуються на визначеннях потреб потенційних споживачів. Залежно від характеру та можливостей задоволення визначених запитів, відбувається, на засадах залучення інновацій, корекція виробничої стратегії підприємства. За результатами визначення матриці можливостей можна прогнозувати тип споживачів, які на перспективу зможуть придбати оновлений товар за очікуваними цінами. Останнє є повністю адекватним до завдання розширеного відтворення.

На наступному етапі слід визначати географічне розташування інноваційної зони, в якій зможе концентруватись переважна більшість потенційних споживачів. В процесі моніторингу визначають фактори, які мають вплив безпосередньо на виокремлені значення кожного з параметрів стратегічної зони інноваційної активності. Передумовою для запровадження інновацій у виробничо-комерційну діяльність кожного суб'єкта агробізнесу є проведення значного обстеження функціонування обраного ринку.

Як відомо, сучасний стан розвитку ринкової економіки передбачає функціонування ринку продавця, тобто забезпечення пропозиції (виробництво продукції, необхідної за обсягами та якістю) лише відповідно до існуючого споживчого попиту. Виходячи з цього до одних з перших етапів формування та

провадження конкурентної стратегії розвитку для підприємств має стати сегментування ринків з виокремленням особливостей кон'юнктури на них.

В теорії, сегментація ринку передбачає вибір цільових сегментів, які найбільше відповідають можливостям підприємства та особливостям розвитку ринку [5, 11].

Стратегічні контури економічної активності являють собою певний сегмент ринку, на який підприємство має або хоче мати вихід. При цьому їх не слід ототожнювати із сегментуванням цільових ринків. Якщо перше стосується, в більшій мірі, територіальної складової сегментування об'єктових ринків, то друге має на меті, перш за все, вибір цільової аудиторії споживачів.

Як відомо, процес вибору стратегічних контурів економічної активності починається з визначення потреби потенційних споживачів продукції. Залежно від характеру задоволення цих потреб досліджують можливі технологічні рішення, пов'язані з її виробництвом. У процесі аналізу також досліджують чинники, які безпосередньо впливають на конкретні значення кожного параметра стратегічної зони господарювання.

Для умов функціонування окремих галузевих ринків їх відмінності будуть значними. Це стосується і ринку аграрної продукції, що, як відомо, спричинено рядом особливостей, притаманних лише сфері сільськогосподарського виробництва.

Якщо проаналізувати існуючі критерії та групи показників відповідно до них, що використовуються при аналізі економічної активності, то, на нашу думку, слід виділити наступні (табл. 2.1).

Завдання розробки конкурентної стратегії підприємства є достатньо складним, оскільки при цьому необхідно врахувати безліч зовнішніх і внутрішніх чинників [6].

Чинники, що впливають на конкурентну стратегію підприємства, можна розділити на дві групи:

- - особливості галузі, що характеризують стан і умови конкуренції в ній;

- - конкурентні можливості підприємства, що характеризують його ринкову позицію і потенціал.

При формуванні конкурентної стратегії, в першу чергу, необхідно враховувати:

- в якій стадії життєвого циклу знаходиться галузь (зародження, швидке зростання, зрілість, спад);

- структуру галузі (роздроблена проти концентрованої),

- суть і потужність п'яти конкурентних сил,

- масштаби діяльності конкурентів (зокрема, чи здійснюється конкурентна боротьба на рівні світового ринку).

- Оцінка позиції підприємства найбільшою мірою залежить від:

- того, чи є воно лідером в галузі, претендентом на лідерство,

- постійно знаходиться на других ролях або бореться за виживання тощо;

- від сильних, слабких сторін підприємства,

- можливостей і небезпек, що загрожують.

Отже, особливостями формування та функціонування стратегічних зон економічної активності для вітчизняних аграрних підприємств спричинено ряд проблем, до яких слід віднести наступні. По-перше, виробничі потужності, які неможливо швидко оновлювати відповідно до змін конкурентної ситуації на ринку. Це стосується не лише матеріально-технічного забезпечення, а й загалом виробничого напрямку підприємств (включаючи обсяги виробництва продукції і можливість створення нових її видів). По-друге, кадрове забезпечення, яке, наразі, в більшості аграрних підприємств України має невисокий рівень відповідності до кваліфікаційних вимог постійно змінюваного ринкового середовища і, загалом, відсутність сприйняття на вітчизняних підприємствах нових теорій та стратегій провадження комерційної діяльності, зокрема, нерозуміння та відмова від використання маркетингу в своїй діяльності. По-третє, відсутність повного державного регулювання функціонування аграрного

ринку, з чого випливає ряд негативних наслідків, в першу чергу, саме для результатів діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

Особливу увагу при визначенні конкурентної ситуації в обраній сировинній зоні господарювання слід звернути на рівень конкурентоспроможності в даній галузі. Це є складним та багатоаспектним питанням, вивчення якого потребує значно більшої кількості даних порівняно з існуючим цифровим навантаженням. На жаль, використання майже всіх існуючих методик аналізу рівня конкурентоспроможності в галузі не є можливим через недосконалість, як теоретичної, так і практичної складової.

Що стосується теорії, то слід звернути увагу на те, що запропоновані науковцями методики є більш загальними і не враховуються значну частину особливостей функціонування аграрного ринку. Одночасно, практична частина визначення конкурентоспроможності аграрних підприємств не має належного аналітичного рівня забезпечення. Тим самим неможливість визначення стану розвитку ринку та конкурентного рівня окремих його суб'єктів повністю унеможливорює визначення конкурентного середовища і в окремих сировинних зонах економічної активності, які є його елементами і в сукупності формують аграрний ринок.

Однак складність у вирішенні поставлених завдань не має стати для підприємств головним стримуючим фактором, тому що саме динамічність та постійний пошук нових напрямів розвитку має стати тим переможним чинником для постійного визначення їх конкурентоспроможності на різних рівнях та вивчення можливостей її підвищення загалом, вивчення ефективних для них сировинних зон економічної активності та проведення оцінки змін рентабельності, як одного з основних результатів їх виробничо-комерційної діяльності, зокрема. Проведення такого постійного аналізу, на нашу думку, є не лише визначальним для окремих підприємств, а й для вітчизняного аграрного виробництва в цілому.

За результатами аналізу матриці можливостей прогнозується тип покупця, який на перспективу зможе придбати покращений товар за очікуваною ціною, яка є адекватною завданням розширеного відтворення.

Таблиця 3.2

Оцінка змін в розширенні стратегічних контурів інноваційної активності

Чинники	Шкала інтенсивності	
	- 5	+5
1. Темпи росту відповідного об'єктового ринку	зниження	підвищення
2. Приріст потенційних споживачів	зниження	підвищення
3. Динаміка географічного розширення ринку	розширення	звуження
4. Ступінь старіння номенклатури продукції	зниження	підвищення
5. Ступінь оновлення номенклатури продукції	зниження	підвищення
6. Ступінь оновлення технології	зниження	підвищення
7. Ступінь насиченості попиту	підвищення	зниження
8. Державне регулювання цін та витрат	зниження	підвищення
9. Державне регулювання росту	посилення	послаблення
10. Прийнятність товару	зниження	підвищення
11. Несприятливі чинники для росту рентабельності	підвищення	зниження
12. Сприятливі чинники для росту рентабельності	зменшення	зростання

Джерело: узагальнено автором

Слід відзначити, що запровадження інноваційних розробок в сільському господарстві не має на меті виробництво абсолютно нового товару, а лише дає можливість його покращення порівняно з товарами аналогами. Це спричинено тим, що продукція в аграрному виробництві носить сировинний характер і є товаром для подальшої глибокої переробки. В процесі моніторингу досліджують фактори, критерії та групи показників, які мають безпосередній вплив на окремі значення кожного параметра стратегічної зони інноваційної активності.

Обґрунтовано, що визначені критерії є складовою механізму розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу господарюючих суб'єктів аграрного ринку.

Таблиця 3.3

Оцінка змін рентабельності в контурах інноваційної активності

Параметри	Шкала інтенсивності	
	-5	+5
1	2	3
1. Коливання рентабельності	Відсутні	Дуже великі
2. Коливання обсягів збуту	Відсутні	Дуже великі
3. Коливання цін	Відсутні	Дуже великі
4. Циклічність попиту	Відсутні	Дуже великі
5. Рівень попиту відносно до виробничих потужностей	Дуже високий	Дуже низький
6. Характеристика структури ринку	Висока концентрація	Рівномірно
7. Стабільність структури ринку	Висока	Низька
8. Оновлення складу продукції	Іноді	Дуже часто
9. Тривалість життєвого циклу	Велика	Мала
10. Час розробки нової продукції	Тривалий	Малий
11. Витрати на НДДКР	Великі	невеликі
12. Витрати необхідні для виходу на товарний ринок	Високі	Низькі
13. Агресивність ведучих конкурентів	Низька	Висока
14. Конкуренція із закордонними підприємствами	Слабка	Дуже сильна
15. Конкуренція на ринках ресурсів	Слабка	Дуже сильна
16. Інтенсивність реклами	Низька	Дуже висока
17. Післяпродажний сервіс	Відсутній	Значний
18. Ступінь задоволення споживачів	Дуже висока	Низька
19. Державне регулювання конкуренції	Відсутнє	Дуже жорстке
20. Державне регулювання виробництва продукції	Відсутнє	Дуже жорстке
21. Тиск споживачів	Слабкий	Дуже сильний
Загальна оцінка зрушень рентабельності в перспективі		

Джерело: узагальнено автором

Саме порівняльний аналіз визначених показників при існуючій виробничій та управлінській системі та із запровадженням змін через призму інноваційної

діяльності, тобто внутрішньогосподарського удосконалення з урахуванням інноваційного потенціалу, дасть змогу підвищити рівень інвестиційної привабливості по кожному окремому суб'єкту аграрного ринку, а також дасть змогу порівнювати обрані сегменти об'єктових ринків для можливості інвестиційних капіталовкладень, загалом.

Через складності формування та функціонування стратегічних зон інноваційної активності, перед аграрними товаровиробниками постає ряд проблемних питань. Серед них слід виокремити невідповідність виробничих потужностей їх інноваційному потенціалу. Тобто неможливо швидко змінювати у відповідності до конкурентної ситуації на ринку власні виробничі можливості. Це відноситься не лише до матеріально-технічного забезпечення виробничого процесу, а й загалом до інноваційного напрямку підприємств, включаючи можливість створення покращеної продукції. Тому в дослідженні особливу увагу приділено стратегії диверсифікації виробництва в аграрних підприємствах, як основного інструмента мобілізації інноваційно-інвестиційного та економічного потенціалу господарюючого суб'єкта.

3.2. Формування інноваційного інструментарію забезпечення сталого розвитку виробничого потенціалу аграрного підприємства

Світова практика засвідчує, що лише результативний розвиток інноваційної діяльності аграрних підприємств дає змогу пристосуватись до постійних змін зовнішнього середовища, а запровадження диверсифікації є одним із планомірних методів забезпечення належного рівня конкурентоспроможності та повноти стійкості фінансового становища в умовах постійних ринкових трансформацій. Обираючи стратегії диверсифікації, підприємства орієнтуватимуться на досягнення успіху.

Проте, якщо система управління не націлена на освоєння сучасних та інноваційних технологій, що даватимуть змогу виробляти нові види продукції за

вищою якістю з одночасно найменшими затратами, то через проміжок часу виникатимуть ризики ослаблення ринкових позицій підприємств на цільових ринках збуту. Одночасно спостерігатимуться втрати потенційних споживачів товарів й зниження розмірів отриманого прибутку. Це в перспективі зможе спричинити розвиток банкрутства. Досягати належного рівня конкурентоспроможності зможуть лише ті аграрні підприємства, які вчасно відреагували на інноваційні вимоги мінливої економіки, успішно вирішили завдання інвестиційного забезпечення та якісного інформаційного забезпечення підтримки відповідних інноваційних управлінських рішень.

Таблиця 3.4

Сутність економічної категорії «диверсифікація» з погляду окремих авторів

Автор	Визначення
Г. Минтцберг	Диверсифікація — це опанування нових сфер діяльності, які забезпечують компанії більшу прибутковість
А. Зуб	Диверсифікація — це процес проникнення підприємства в нові галузі, які не мають зв'язку з основною діяльністю
О.С. Телетов	Розглядає диверсифікацію як активну політику для підприємств, тобто як постійне розширення сфери їх діяльності, на основі освоєння нових ринків з товарами, здатними захистити свої науково-дослідні та конструкторські розробки або положення на ринку за допомогою патентів, які мають істотний фінансовий та кадровий потенціал, що значно випереджають конкурентів
Р.Б. Тян, М.М. Радева	Визначають диверсифікацію як розширення різновидів результатів діяльності, з якими підприємство виходить на ринок, а не різноманітних виробництв всередині підприємства
В.Д. Немцов, А.Є. Довгань	Стратегія диверсифікації передбачає розробку нових видів продукції одночасно з освоєнням нових ринків. При цьому товари можуть бути новими для всіх підприємств, що працюють на цільовому ринку, або тільки для даного підприємства. Така стратегія

	забезпечує прибуток, стабільність і стійкість підприємства у віддаленому майбутньому. Вона є найбільш ризикованою і витратною
З.Є. Шершньова, С.В. Оборська	розглядають стратегію диверсифікації як процес проникнення в нові сфери діяльності, раніше не характерні для підприємства, покликані змінити, доповнити або замінити продукцію, що випускається, тобто це стратегія виходу на товарний ринок, відмінний від поточних товарних ринків фірми. Вона знаходить відображення в двох стратегіях росту — розширення товарного асортименту і розширення ринку. Однак диверсифікація може включати в себе і новий товар, і новий ринок
А.Я. Бутиркін	Диверсифікація — це розповсюдження господарської діяльності на нові сфери, розширення асортименту продуктів, географічної сфери діяльності

Джерело: узагальнено автором

Диверсифікація, загалом, в економічній теорії розглядається як засоби поліпшення фінансових та економічних показників виробничо-комерційної діяльності підприємств. Очевидним є той факт, що таке зможе відбуватися, за часів сталого розвитку вітчизняної ринкової економіки, так і в періоди економічної кризи. Але, ми вважаємо, що запровадження стратегій диверсифікації під час появи кризових економічних явищ матиме специфічні особливості. Це спричинено тим, що в такі періоди істотно змінюватиметься зовнішнє середовище. В свою чергу, саме воно негативним чином впливатиме на внутрішні фінансові й економічні показники діяльності підприємств.

Опублікована велика кількість наукових робіт з питань запровадження диверсифікації в діяльності аграрних підприємств. Запровадження диверсифікації з метою виведення їх з кризового становища широко розглянуто в економічній літературі. Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць та проведених досліджень з даної тематики, значним недоліком в більшості випадків є те, що науковці зосередили увагу в більшості випадків на завданнях

розвитку інноваційної діяльності та диверсифікаційної діяльності окремо, зокрема. При цьому не враховували можливості запровадження стратегій диверсифікації в діяльність аграрних підприємств як інноваційного процесу.

Тому одне із завдань даного дослідження – проаналізувати теоретичні основи запровадження стратегій диверсифікації в діяльність суб'єктів аграрного бізнесу як інноваційного процесу. А також необхідним є розкрити особливості диверсифікаційної діяльності аграрних підприємств й обґрунтувати їх доцільність.

Інноваційна, наукова та технологічна діяльність суб'єктів бізнесу є одними з найсуттєвіших чинників, що обумовлюють їх трансформацію на національному рівні, загалом, та інтеграцію до світового економічного простору. Потенціал економічного зростання будь-якого господарюючого суб'єкта в сучасних умовах значною мірою залежатиме від їх здатності вчасно провести адаптацію до технологічних зрушень.

Досвід розвинених країн підтверджує той факт, що господарюючі суб'єкти, запроваджуючи стратегії диверсифікації в діяльності та здійснюючи інноваційну стратегію розвитку, нарощували обсяги виробництва та збуту товарів, підвищували продуктивність праці і, тим самим, збільшували отримані прибутки.

Для сучасних вітчизняних аграрних підприємств є характерними прояви інноваційної діяльності через призму розширення асортиментної політики по продукції. Поряд з цим багатопрофільні холдингові аграрні формування, фінансове становище яких є стійким, в своїй практиці використовують запровадження інноваційної діяльності через форми диверсифікації. Адже процеси диверсифікації основної діяльності підприємства – це виробничо-господарські процеси, які, завдяки освоєнню нових цільових товарних ринків, а також розширенню номенклатурного асортименту товарів, перерозподілу інвестиційного забезпечення між різними сферами об'єктами господарювання, дають змогу подолання залежності від одного основного виду виробничо-

комерційної діяльності або товару. Це, в свою чергу, сприятиме зменшенню обсягів підприємницького ризику та забезпечуватиме адаптивність функціонування підприємств до постійних динамічних змін їх зовнішнього середовища, а в перспективному напрямі підвищуватиме рівень їх конкурентоспроможності і фінансової стабільності.

Одночасно, інноваційна діяльність для аграрних підприємств є складною динамічною системою дій та взаємодій чинників, методів, системи управління, проведення інноваційних досліджень, формування нових видів товарів, удосконалення існуючого технологічного процесу, устаткування та предметів праці, а також спеціальних організаційних форм системи виробництва на основі досягнень новітніх результатів науково-технічного розвитку [9, с. 60].

Інноваційний процес відбувається у будь-якій структурованій виробничо-господарській системі. Він є сукупністю якісно нових змін, прогресивних запроваджень, що безперервним чином виникають змінами у часі та просторі. Інноваційний процес під час формування стратегій диверсифікації в діяльність аграрних підприємств можна характеризувати розвитком та запровадженням інноваційної техніки та технологій, обладнання, устаткування, інструментів, процесів виробництва продукції тощо.

Диверсифікація в інноваційній діяльності аграрних підприємств зумовлюватиме виробництво інноваційної продукції, яка забезпечуватиме підвищення її рівня конкурентоспроможності та рівня рентабельності. Одночасно виникатимуть потреби в постійному та планомірному поновленні асортиментної політики товарів та технологій її виробництва. Останнє змушуватиме проводити наукові й проектні розробки в системах основної діяльності аграрних підприємств. При чому орієнтуючи їх, в свою чергу, на прискорення запровадження інноваційних процесів. Саме через це, а також зважаючи на існуючі обсяг фінансових витрат та можливості інвестиційного забезпечення, малі за розмірами аграрні формування зможуть диверсифікувати

номенклатурну політику та асортимент інноваційних виробляємих товарів, а великі агроформування – повністю всю систему виробництва.

Проте значна частина аграрних формувань використовують лише максимум одну інноваційну технологію, а частка суб'єктів аграрного бізнесу, які одночасно застосовують три чи більше інноваційних технологій – всього 3,5 – 5 % .

На більшості аграрних підприємств спостерігається:

- застосовування застарілих технологій виробництва;
- переважання імпорту товарів над експортом;
- спад агропромислового виробництва;
- низький рівень рентабельності операційної діяльності;
- недостатність запроваджених відповідних екологічних інноваційних технологій;
- погіршення якості трудових ресурсів.

Можливості запровадити інноваційну діяльність та диверсифікаційну діяльність одночасно мають небагато вітчизняних аграрних підприємств. В перуш чергу через те, що зазначене потребуватиме істотного інвестування наукових досліджень. Державне фінансування фундаментальних інноваційних досліджень поки що обмежене.

Очевидним є, що необхідність формування стратегій диверсифікації в інноваційній діяльності аграрних підприємств обумовлено змінами середовища, як зовнішніми, так і внутрішніми факторами. Проте їх дії під час розвитку економічних кризових явищ сильно змінюються. Це обов'язковим чином позначиться на існуючих формах й методах провадження диверсифікаційних заходів. Під час економічних криз в окремих сферах можна спостерігати зниження попиту на вироблену продукцію, розвиток інфляційний процесів, подорожчання фінансових кредитних коштів тощо. Останнє, передусім, негативним чином впливатиме на виробничо-комерційну діяльність підприємств. Зменшення обсягів виробленої продукції, припинення

інвестиційної діяльності, брак коштів на забезпечення поточних фінансових зобов'язань, зокрема, із заробітної плати, нарахованих податків, інших розрахунків з постачальниками тощо. Тому в такому періоді здійснення капіталомістких перетворень надзвичайно важко. Головною причиною такого становища є відсутність власних коштів для самоінвестування і значне подорожчання залучених коштів.

Теоретичні проведенні дослідження економічної наукової літератури доводять, що під час економічної кризи найкращим чином здійснювати інновації в технічному переоснащенні аграрних підприємств, оскільки відбувається незначне зниження попиту на їх продукцію. В розвинених країнах управлінці аграрних підприємств мають змогу проводити акумуляцію коштів на результативні проекти навіть у час економічної кризи. Але практична діяльність аграрних підприємств країн пострадянського простору доводить, що відповідного переоснащення в повній мірі поки що не спостерігається. Це спричинено тим, що в більшості аграрних підприємств та їх власників можливість накопичення значних сум та капіталів для реалізації суттєвого інвестиційного забезпечення інноваційних проектів надзвичайно важка. Тому важливим є сформувати відповідні заходи щодо підвищення конкурентоспроможності діяльності підприємств, загалом.

Сучасне розуміння сутності антикризового управління є неоднорідним та багатозначним. В антикризовому управлінні можливим є використовувати такі інновації:

- процесні,
- продуктові,
- алокаційні, які, своєю чергою, повною мірою пов'язані з процесами диверсифікації.

До процесних інноваційних проектів належать:

- інновації у взаємодії підприємств із мінливим зовнішнім середовищем,
- процеси управління постійним рухом матеріальних запасів,

- грошових коштів на підприємствах,
- загального менеджменту,
- технологічні процеси виробництва продукції.

Продуктові інноваційні стратегії полягатимуть у виборі та планомірному освоєнні нових видів до основної діяльності. Для їх реалізації підприємствам потрібно попередньо розроблювати нові товари та технології їх виробництва. Такі інновації аграрні підприємства зможуть реалізовувати як самостійно, так і за підтримкою спеціальних консалтингових чи інших організацій. Алокаційні інноваційні стратегії полягатимуть у різних системах реорганізації підприємств, перерозподілі чи проведенні реструктуризацій щодо матеріального, фінансового і нематеріального забезпечення аграрних підприємств, перерозподілі у системах відповідальності трудових ресурсів вказаних підприємств. Такі інновації є найдорожчими, їх складно повністю реалізувати, вони довго окуповуються [11].

Диверсифікація діяльності аграрних підприємств означає зміни номенклатури виробленої продукції, що викликано, в першу чергу, зовнішніми факторами впливу.

Типовими рисами є:

- зміна організаційних форм зовнішніх зв'язків;
- практично незмінне технічне забезпечення та існуючий технологічний процес;
- мінімальні витрати на запровадження стратегій диверсифікації та інноваційної діяльності, загалом.

Оскільки причинами виникнення криз на підприємствах є зовнішні фактори, то в більшості випадків їх можна подолати, використовуючи зовнішні системи реалізації стратегій диверсифікації до діяльності аграрних підприємств.

Таких систем існує багато, найпоширенішими є спільні підприємства, холдинги, консорціуми тощо. Існують і прості системи – партнерство, інтеграція, кооперація тощо. Головними їх перевагами є забезпечення умов виходу на нові цільові ринки збуту і, зазвичай, з новою інноваційною продукцією. Технологічні

процеси на підприємствах, що здійснюють диверсифікацію діяльності, повністю та принципово не змінюються, тому, як наслідок останнього, виникатимуть можливості зберегти трудові ресурси, а наявне технічне забезпечення та обладнання не потребуватиме значного переоснащення. Отже, витратимуться мінімальні кошти. Якщо інвестування фінансових ресурсів на запровадження диверсифікації мінімальні і використовуватимуться лише старі технічні системи, то необхідним стане обґрунтування запропонованих напрямів інноваційної діяльності.

Для побудови моделей такої диверсифікації необхідно передусім встановлювати, на якій стадії (моменті часу) розвитку інвестиційного циклу перебувають підприємства. На жаль, дослідження, в яких визначені реальні значення фактора часу, зокрема, реального розрахованого амортизаційного періоду для використання основних засобів, або розрахункового періоду оптимальної експлуатації підприємств, реального періоду визначення обороту банківського капіталу та іншого аналогічного, практично не існує. Наразі вираз “фактори часу” одразу асоційовано з дисконтуванням, тобто зміною вартості грошової маси за часом. Ці явища справді існують, але вони зовсім не охоплюють всього різноманіття економічних та фінансових явищ і процесів.

Для вирішення визначеної проблеми можливим є застосування таких підходів. Виконувати розрахунки від зношеності використовуваних основних засобів або визначати фінансові результати від їх розрахункового періоду оптимальної експлуатації. В теоретичному обґрунтуванні, коли амортизація визначається за теоретично обґрунтованими науково-практичними методами, ці підходи маютиимуть однаковий результат. Але, враховуючи сучасну практику ведення бухгалтерського обліку, наразі такого досягати практично неможливо.

Тому досліджено простіший випадок, що базується на визначенні розрахункового періоду оптимальної експлуатації основних засобів. Запропоновані варіації відтворюватимуть реальні економічні процеси, що відбуваються на аграрних підприємствах, коли інвестування фінансових

ресурсів на диверсифікацію виробництва будуть мінімальними і використовуватиметься тільки існуюче обладнання.

Очевидно, що за таких умов спонтанно результати не виникатимуть, їх треба формувати, покладаючись при цьому на активну роботу управлінської системи з пошуку нових можливих партнерів, інноваційних товарів і нових цільових ринків збуту.

Основними проблемами, що стримуватимуть розвиток повноцінної диверсифікаційної та інноваційної діяльності, є:

- непогодженість законодавчих актів;
- відсутність взаємозв'язків між грошовою, кредитною, бюджетною, фінансовою політиками і політикою економічного зростання;
- відсутність тісних взаємозв'язків між науковими розробками і виробництвом;
- недосконалість систем права інтелектуальної власності;
- відсутність фінансування, попиту на товари, належного кадрового потенціалу;
- труднощі з забезпеченням сировиною і матеріалами;
- високий економічний ризик;
- нестача інформаційного забезпечення стосовно нових та інноваційних технологій та цільових ринків збуту для запровадження нового виробництва;
- ризик банкрутства.

Тому необхідними є державна підтримка й результативне використання, в першу чергу, внутрішніх можливостей підприємства для формування потенціалу інноваційного та інвестиційного розвитку диверсифікованих стратегій.

Успішність будь-якого підприємства залежатиме від спроможності передбачати та міняти структуру виробництва, розроблювати та запроваджувати у виробництво інноваційні види продукції, правильним чином планувати обсяги виробництва різних видів продукції, а також від спроможності до нововведень та інновацій, можливості вчасної адаптації до технологічних змін.

Отже, запровадження стратегій диверсифікації в інноваційну діяльність аграрних підприємств, як базису інноваційного процесу, має стати основним фактором забезпечення його результативного функціонування та забезпечення стратегічного розвитку. При чому як на мікро-, так і на макрорівнях. Останнє даватиме змогу самореалізуватись, досягати високого належного рівня конкурентоспроможності в мінливих умовах постійної активності інноваційної діяльності.

Для активізації запровадження стратегій диверсифікації в діяльності аграрних підприємств, як основного інноваційного процесу, доцільними є такі заходи:

- виробництво принципово оновлених та удосконалення існуючих видів продукції через інструментарій підвищення їх якісних характеристик та результативності реалізації;
- запровадження та освоєння інноваційних прогресивних технологічних процесів, технічного оснащення та механізмів виробництва;
- повне та результативне використання наявного техніко-технологічного потенціалу;
- результативний перерозподіл та використання існуючих ресурсів за напрямками сучасного технічного розвитку;
- пошук нових джерел отримання та залучення інвестиційних ресурсів, а також покращення способів їх збільшення;
- розробка та запровадження програм навчання та перепідготовки персоналу (існуючих трудових ресурсів), спрямованих на повніше отримання чи удосконалення вмінь, знань та навичок у сферах науково-технічних та інноваційних розробок;
- впровадження результативних механізмів моніторингу, контролю та оцінювання існуючих ринкових тенденцій, що націлені на забезпечення швидкого адаптування аграрних підприємств до постійних змін у навколишньому середовищі;

- вдосконалення збутово-маркетингової політики тощо.

Активізація інноваційної діяльності та відповідних процесів через запровадження стратегій диверсифікації в діяльності аграрних підприємств вітчизняного сектора економіки є актуальними. Оскільки необхідність та можливість пристосування до існуючих економічних умов об'єктивним чином змушує до пошуку найвигідніших сфер використання їх вже сформованого виробничого потенціалу. Саме тому запровадження стратегій диверсифікації і має стати інструментом міжгалузевих переливів капіталів та результативним методом оптимізацій структурних зрушень в аграрному секторі, зокрема, та в економіці країни, загалом.

Глибокі дослідження теоретичних положень диверсифікаційної й інноваційної діяльності в аграрному виробництві не завжди дає реальну змогу оцінювати взаємозв'язки цих процесів. Саме тому виникають потреби в подальшому дослідженні, теоретичному обґрунтуванні та розробці прикладних рекомендацій із вдосконалення механізмів інноваційно-диверсифікаційної діяльності аграрних підприємств.

Запровадження стратегії диверсифікації зумовлено зростанням динамічності та постійним інноваційним розвитком ринкової економіки, значними коливаннями попиту та пропозиції на внутрішньому ринку, появою нових товарних ринків та покращеної продукції (сировинної продукції більш глибокої переробки), що й є основою забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів аграрного бізнесу. У таких умовах формування стратегії диверсифікації на інноваційних засадах компенсуватиме зниження темпів збуту на одному товарному ринку за рахунок його збільшення на іншому. Через це диверсифіковані суб'єкти аграрного бізнесу матимуть більш стійкі ринкові позиції у порівнянні з вузькоспеціалізованими. Оскільки перші мають можливість проникнення у прибутковіші сфери діяльності через швидке розширення асортиментної складової (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Напрями розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності аграрних підприємств на основі диверсифікації

Джерело: узагальнено автором

Одним з напрямків стратегічного планування інновацій є вибір стратегії диверсифікації. Йдеться про орієнтацію в основному на вторинні інновації, тобто розширенні асортименту за рахунок виходу в невласиві, нові для компанії сфери бізнесу.

Диверсифікація - це освоєння випуску нових для компанії виробів, нових технологій, нових послуг, тобто вихід у нові сфери діяльності.

Стратегічними цілями диверсифікації є:

- впровадження в галузі і ринки з високими перспективами довгострокового зростання і рентабельності (преміальні сегменти, високотехнологічні сектора економіки і т.д.);
- оптимізація співвідношення між внутрішніми і зовнішніми доходами за рахунок виходу на міжнародний ринок;
- збалансування високоризикових капіталомістких виробничих операцій і менш ризикових операцій у сфері послуг;
- встановлення балансу між високоризиковими наукомісткими виробництвами і менш ризиковим промисловим виробництвом у традиційних галузях;
- досягнення оптимального коефіцієнта співвідношення між промисловими товарами та споживчими товарами (співвідношення між секторами B2B і B2C);
- збалансування в асортименті товарів і послуг з різною циклічністю попиту.

Стратегії та методи диверсифікації

Горизонтальна диверсифікація припускає, що компанія освоює випуск нових для себе виробів в тій же галузі, де вона діяла і раніше. Тут працює принцип синергії, заснований на тому, що у вже знайомій галузі використання вже знайомих технологій, як правило, передбачає менший ризик і економію на загальних ресурсах. Це єдині виробничі технології, канали збуту, комунікаційна

політика і цільовий ринок. Головна мета горизонтальної диверсифікації - посилення позицій фірми в галузі.

Вертикальна диверсифікація пов'язана з виходом в суміжні області діяльності, як правило в рамках різних етапів виробничого циклу. Класичним прикладом вертикальної диверсифікації є вертикально інтегровані нафтові компанії. Вихід у всі етапи виробничого циклу - видобуток, переробка, нафтохімія і роздріб - є для них найбільш оптимальною стратегією зниження витрат і ризиків.

Інтеграційна (або конгломератна) диверсифікація передбачає вихід в абсолютно нові галузі. Це робиться для досягнення названих вище класичних цілей зниження ризиків роботи в одній галузі. Більшість великих західних компаній росло саме за рахунок даного виду диверсифікації. До кінця 1980-х рр. найбільші ТНК налічували десятки (а іноді й сотні) підрозділів, що діяли в різних галузях. Проте з середини 1990-х рр. багато ТНК, наділені колосальною виробничою базою, відмовляються від такої великої кількості напрямків діяльності, оскільки це дуже сильно ускладнює процес координації, а принцип синергії взагалі перестає працювати.

В якості основних цілей диверсифікації виступає одержання додаткової виручки, але найголовніше - зміцнення взаємин з цільовою групою споживачів, підтримка постійної бази клієнтів і просування інновативного іміджу компанії.

В цілому стратегія вертикальної диверсифікації більш властива компаніям сектору B2B, особливо в сировинних галузях. Що ж стосується, то тут найбільш обґрунтованим є розвиток на основі синергії шляхом горизонтальної диверсифікації.

Серед основних методів диверсифікації можна виділити:

1) розробку власних технологій і продуктів, тобто прями капіталовкладення;

2) придбання ліцензій на ті чи інші технології і продукти;

3) створення спільних підприємств, коли кожна зі сторін вкладає своє ноу-хау або ресурси;

4) створення венчурних фондів, підрозділів, або венчурний аутсорсинг;

5) злиття і поглинання з метою придбання готового бізнесу.

Таким чином, найважливішим питанням стає вибір того чи іншого методу.

У секторах з високим ступенем знання ринку і технологій найбільш привабливим способом диверсифікації є розширення власної виробничої бази за рахунок впровадження результатів НДДКР і покупки ліцензій, а також придбання нових фірм. Вибір даних стратегій визначається високим ступенем компетенції фірми в нових областях діяльності і, відповідно, пов'язаний з незначними структурними змінами бізнес-портфеля компанії.

При виході в найменш знайомі області компанія може зіткнутися зі складнощами у прогнозуванні майбутніх результатів і непередбаченими зовнішніми чинниками. Оптимальною стратегією в даному випадку є поетапне нарощування компетенції за рахунок венчурних капіталовкладень. Як правило, на першому етапі фірма може вкладати незначні кошти у венчурні проекти або малих фірм, або промислово-університетських науково-дослідних центрів. Це дає можливість проведення моніторингу нових технологій, сканування ринкових факторів, тобто переходу з низького ступеня знання в середню. На наступному етапі, за умови рентабельності первинних венчурних вкладень, може йти мова про придбання венчурних компаній з високим ступенем знання нових ринків і технологій.

У секторах, в яких відсутнє знання або технології, або ринку, оптимальною стратегією є створення спільних підприємств. Однак у двох граничних позиціях спільні підприємства будуть мати різний характер. У разі виходу компанії зі своєю технологією, втіленої в новому продукті, на абсолютно незнайомі ринки створюється спільне підприємство з фірмою, функціонуючою на даному ринку. Часто в ролі партнера виступає збутова фірма (дрібний або великий оптовик), що надає свої ринкові канали для збуту нової продукції. Другий граничний сектор

показує ситуацію, коли компанія диверсифікує свою діяльність за рахунок використання абсолютно нової для неї технології на знайомому ринку. У даній ситуації компанія прагне або створити спільне підприємство з партнером, що має ноу-хау в області нової технології, або придбати ліцензію на її впровадження.

Таким чином, в дослідженні обґрунтовано запровадження раціональних змін спеціалізації виробництва в аграрних підприємствах та їх збутової орієнтації з погляду на зростання пропозиції продукції переробки аграрної сировини власного виробництва в контексті виходу на нові товарні ринки та підвищення економічної ефективності основної діяльності з використанням комерційних та інтеграційних інструментів реалізації стратегій розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Визначено, що ключовими напрямками диверсифікації виробництва, як базису інноваційного потенціалу, в аграрних підприємствах є: освоєння власної переробки сільськогосподарської продукції з метою створення більших обсягів доданої вартості в межах підприємства та оперування з продукцією переробки на цільових ринках з менш складними бар'єрами входу; управління структурою номенклатури виробництва продукції шляхом освоєння нових її видів з метою мінімізації цінкових та збутових ризиків; вихід на ринки агротехнологічних послуг за наявності надлишків сільськогосподарської техніки та обладнання для їх надання з метою стабілізації фінансового стану та, тим самим, забезпечення самоінвестування.

На стадії стратегічного планування інвестиційної діяльності аграрних підприємств доцільно формувати дієздатні системи відбору інноваційних проектів. Останнє передбачає ідентифікацію критеріїв відбору проектів на основі врахування інноваційно-наукових, екологічних, економічних, організаційних та фінансових факторів, які враховують вплив результатів проекту на діяльність підприємств та об'єднань. Питома вага кожного критерію визначена на підставі суб'єктивної оцінки їх важливості при відборі проектів з урахуванням особливостей розвитку підприємств, на яких вони реалізуються.

Такий підхід, поряд з забезпеченням достовірності оцінок, дозволяє опосередковано визначати ключові мотиви інвесторів при розміщенні коштів в тих чи інших проектах. Відповідно, в межах обґрунтованих основних стратегій інноваційно-інвестиційного розвитку аграрних підприємств при плануванні та організації інноваційно-інвестиційної діяльності відбувається деталізація стратегічних рішень та розробка конкретизованих, адаптованих до умов здійснення діяльності, рівня розвитку економічного потенціалу, напрямів підвищення та стабілізації доходів підприємства стратегії.

Дослідження показали, що найбільш доцільним шляхом здійснення процесу стратегічного планування є розгляд визначених стратегій інноваційно-інвестиційної діяльності через призму їх співвіднесення з загальними стратегіями підприємства (рис. 3.4). Такий підхід значною мірою спрощує деталізацію стратегій, а встановлення відповідності з загальною стратегією підприємства унеможливорює прийняття невідповідних рівню розвитку економічного потенціалу підприємства стратегічних рішень в практиці менеджменту.

Змістовний аналіз існуючої системи інноваційно-інвестиційної діяльності аграрних підприємств дозволив виявити проблемні аспекти в її формуванні та функціонуванні: обмеженість у виборі джерел фінансування, серед яких відсутні традиційні для зарубіжних країн суб'єкти ринку капіталу; недостатній рівень капіталізації інвестиційних фондів для фінансування та розвитку високотехнологічних проектів в агропромисловому виробництві; низький рівень комерціалізації інноваційних проектів; недосконала законодавча база захисту прав інвесторів; негнучкість існуючих організаційно-правових форм для реалізації інноваційних проектів розвитку.

Слід відзначити, що саме використання інноваційно-інвестиційного інструментарію при генеруванні, імплементації та реалізації вказаних стратегій є одним з основних векторів конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств на коротко- чи довгострокову перспективу, а також є підґрунтям формування економічного потенціалу вказаних підприємств, загалом.

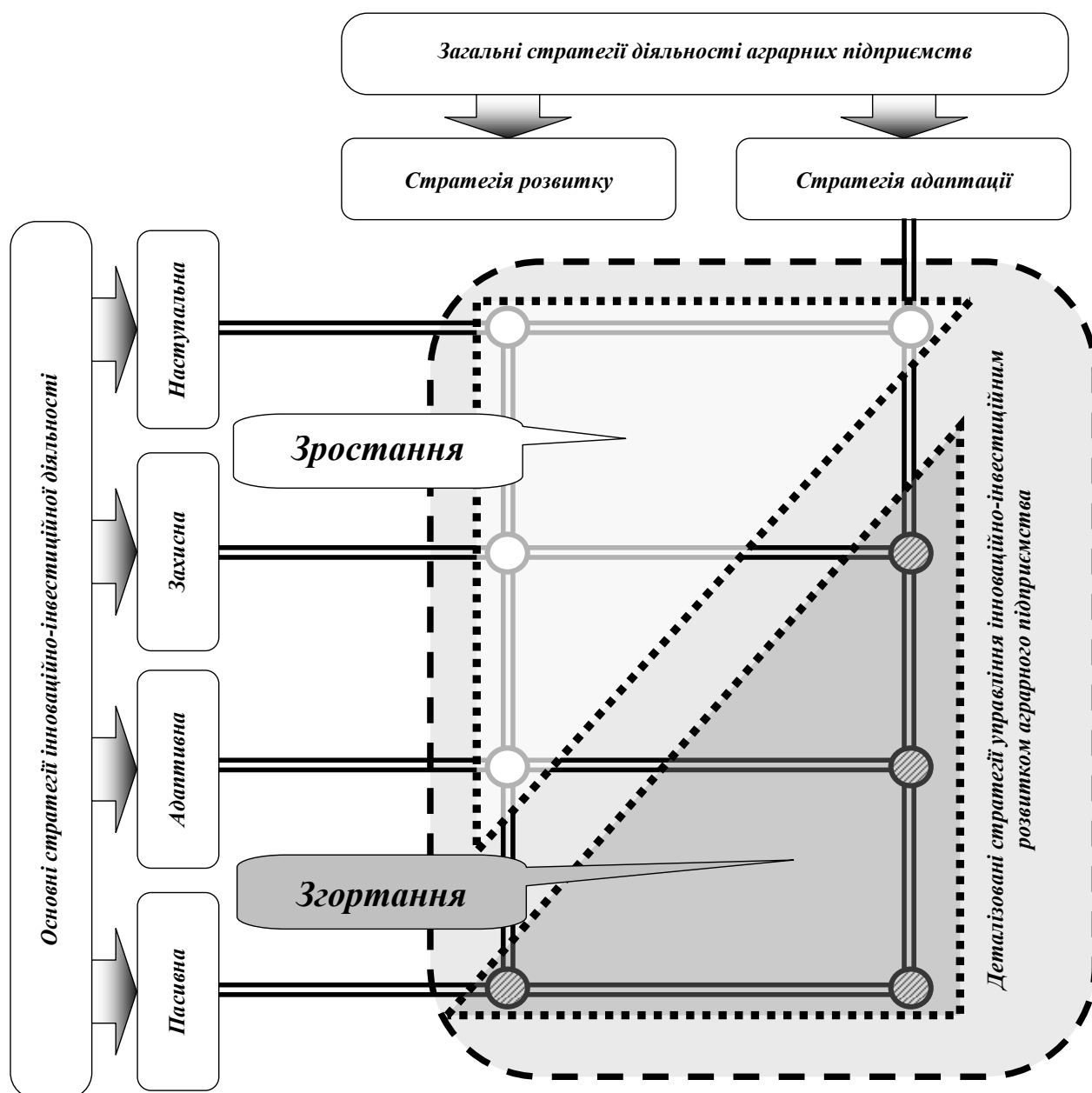


Рис. 3.4. Загальні та інноваційно-інвестиційні стратегії розвитку аграрних підприємств

** розроблено автором*

Дослідження механізму формування конкурентних переваг підприємств сфери аграрного виробництва на основі запровадження та розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу дозволяє трактувати його як систему взаємозалежних та взаємопов'язаних важелів, способів та методів, правил та умов, що впливають на процес виробництва продукції (рис. 3.5).

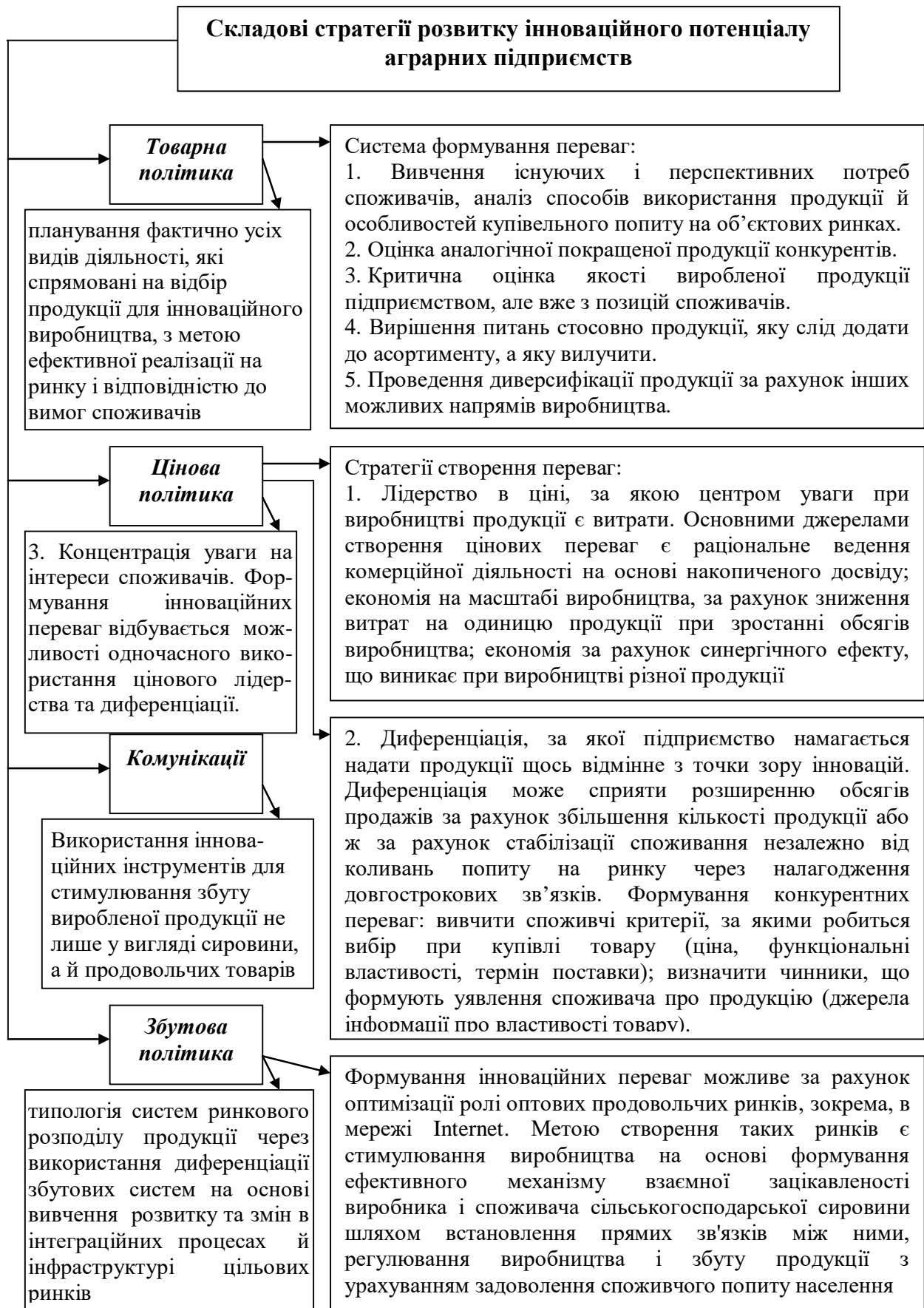


Рис. 3.5. Інноваційна діяльність в забезпеченні розвитку виробничого потенціалу аграрних підприємств

** узагальнено автором*

Вони є базою, що визначає процедури формування та реалізації інноваційних переваг, а також обумовлює рівень досягнутих фінансових результатів діяльності підприємств, їх прибутковості для забезпечення розвитку власне інвестиційної діяльності за рахунок власних джерел.

Кінцевим результатом інноваційної діяльності є розробка та реалізація інноваційних програм і проектів. Упровадження інновацій у будь-якій галузі економіки потребує фінансових витрат. Для того щоб увести нові виробничі потужності, опанувати нові технології, виробництво нових товарів, підвищити ефективність діяльності організації та одержати додатковий прибуток, необхідні інвестиції.

Основними джерелами інвестицій є власні кошти (статутний капітал, амортизаційний фонд, фонд накопичення, резервні фонди, нерозподільний прибуток підприємства або кредити). Інвестиційна діяльність здійснюється в умовах невизначеності, особливо, коли приймається рішення про впровадження нових технологій і розширення основної діяльності підприємства на новій технічній базі, новому ринку тощо.

3.3. Економічна оцінка впровадження заходів покращення виробничого потенціалу аграрних підприємств

В дослідженні обґрунтовано концептуальні засади побудови стратегій управління ризиками, які є нівелюванням економічних наслідків при запровадженні інноваційної діяльності підприємств аграрної сфери в умовах нестабільної кон'юнктури та конкурентних структур цільових продуктових та виробничих ринків. Запропонована концепція ґрунтується на використанні оціночних сценаріїв реалізації типологізованих інноваційних стратегій, що застосовуються в залежності від моментальних характеристик товарних ринків, а також є виділеними з урахуванням галузевої приналежності та рівня розвитку економічного, інноваційного та інвестиційного потенціалу суб'єктів аграрного

бізнесу. Обґрунтовані напрями підвищення ефективності діяльності аграрних підприємств через застосування страхових інструментів управління ризиками за рахунок порівняння ймовірностей отримання суб'єктами аграрної сфери збитків або недоотримання прибутків з рівнем адекватності страхових компенсацій масштабам ризикових подій, що є підґрунтям формування інвестиційного потенціалу на коротко- чи довгострокову перспективу.

Інновації й інноваційний розвиток зазнають істотного впливу елементів невизначеності, чим зумовлюється високий ризик інноваційної діяльності. Цей ризик стає особливо значним в умовах трансформації вітчизняної економіки і переходу її на ринковий шлях розвитку, оскільки (у тому числі й через об'єктивні причини) багато важливих рішень приймаються в умовах неповної, неточної чи суперечливої інформації. Наслідком прийняття рішень у цих умовах є невизначеність результатів, тому доводиться ризикувати. З іншого боку, ризик викликаний спонтанним і суперечливим характером процесів, що відбуваються в складних соціально-економічних системах, які неможливо адекватно і вичерпно описати (аналог - принцип невизначеності в сфері природничих наук). Таким чином, ризик слід розглядати як наслідок прийняття рішень в умовах неповної, неточної і (чи) суперечливої інформації, тобто в умовах невизначеності чи неповної визначеності.

Під невизначеністю слід розуміти неможливість оцінки майбутнього розвитку подій як з погляду ймовірності їхньої реалізації, так і виду їхнього прояву. Відповідно до наведеної дефініції невизначеність - це те, що не піддається оцінці, тому далі мова буде йти про неповну визначеність (ризик). Неповну визначеність з певною мірою вірогідності можна оцінити (її можна трактувати як розмитість чи примарність майбутніх подій, що підлягають імовірнісній оцінці).

Ризик у загальному випадку слід розглядати як можливість чи загрозу відхилення результатів конкретних дій чи рішень від очікуваних. Ризик має місце тільки там, як стверджують угорські вчені Т. Бачкаї і Д. Месена, де може

бути як мінімум два сценарії розвитку подій (відповідно - два і більше можливих результати). Оскільки, як показано вище, альтернативи інноваційному шляху розвитку немає, то виникає об'єктивна необхідність у розробці способів попередження, зниження чи компенсації можливих негативних наслідків ризику. Для цього необхідно спочатку кількісно оцінити величину ризику конкретної інновації (як імовірності негативних наслідків, так і величини можливих втрат), виділити і дослідити вплив і частку кожного з факторів ризику в загальній сумі можливих втрат.

Результати оцінки ризику варто враховувати при прийнятті суб'єктами господарської діяльності рішень про вибір стратегії і тактики інноваційного розвитку, плануванні науково-технічної, виробничо-збутової і фінансової діяльності.

Проблема ризику посідає важливе місце в ринкових дослідженнях, що передують розробці і виведенню на ринок інновацій зокрема і ринкової діяльності взагалі. Так, ризик може проявлятися в тому, що новий (модернізований) товар вже в процесі виробництва виявляється непотрібним, тоді як на момент рішення про його розробку і виробництво, що спиралося на результати аналізу кон'юнктури ринку, потреб і запитів споживачів, напрямків і темпів розвитку НТП та ін., передбачалося, що попит на нього буде стійким.

Ризик може проявлятися й у тому, що на даному ринку чи його ділянці новий товар може бути і не реалізований у тих обсягах, які були розраховані на основі результатів маркетингових досліджень. Приймаючи рішення про проведення великомасштабної рекламної компанії нової продукції, як правило, не можна бути цілком упевненим у її ефективності. Так само, як і вибираючи варіанти цінової стратегії для проникнення на нові ринки, не можна з повною впевненістю стверджувати, що підприємство очікує успіх, оскільки конкуренти можуть відповісти адекватними діями. Як наслідок цих ситуацій - можливість отримання збитків чи недоотримання доходу.

Сучасне ринкове середовище невіддільне від ризику. Ризик існує у всіх галузях ринкової діяльності, незалежно від того, враховують його чи ігнорують. Тому варто не ігнорувати ризику, діючи за принципом фіктивного зниження невизначеності, а належним чином його враховувати.

Питання ризику невіддільні від господарського механізму, від дій чинників, які впливають на суб'єктів інноваційної діяльності, тобто від того економічного середовища, у якому ризик проявляється і яке сприяє чи перешкоджає урахуванню ризику.

Усі чинники, які впливають на зростання ступеня ризику, поділяють на дві групи: об'єктивні і суб'єктивні (зовнішні і внутрішні). До об'єктивних відносять чинники, які не залежать безпосередньо від суб'єкта інноваційної діяльності. Конкретне підприємство має будувати свою діяльність таким чином, щоб згладжувати їхній деструктивний вплив і використовувати сприятливі можливості. У свою чергу об'єктивні чи зовнішні чинники ризику поділяють на чинники безпосереднього і опосередкованого впливу.

До чинників безпосереднього впливу відносять:

- законодавчі та нормативно-правові акти, що регулюють господарську і підприємницьку діяльність;
- бюджетну, фінансово-кредитну і податкову системи;
- дії органів влади;
- дії економічних контрагентів (постачальників, споживачів, торгових і збутових посередників і т. д.);
- конкуренцію;
- дії криміналітету та інше.

Чинниками опосередкованого впливу є:

- політична, економічна, демографічна, соціальна, екологічна ситуації та їх зміни;
- міжнародні економічні зв'язки і торгівля;
- НТП і т. д.

До суб'єктивних чинників належать ті, які характеризують безпосередньо господарюючий суб'єкт, що реалізує інноваційний проект:

- стратегія розвитку;
- маркетинг;
- виробничі потужності;
- технології;
- кадри і мотивація їхньої діяльності;
- якість продукції;
- система управління;
- місце розташування і т. д.

Виділені групи чинників ризику мають загальні елементи, що тісно взаємодіють один з одним, їх варто розглядати разом у логічному взаємозв'язку.

Аналіз ризику поділяють на два доповнюючих один одного види - якісний і кількісний. Якісний аналіз має за мету визначення чинників ризику, що впливають на результати прийнятих рішень і виконуваних робіт, встановлення потенційних зон ризику й ідентифікацію ризиків. Кількісний аналіз передбачає чисельне визначення розмірів ризику (імовірностей виникнення втрат і їх величин). Для точної оцінки ризиків інноваційної діяльності варто використовувати кількісний аналіз як більш точний, тому в подальшому будемо розглядати саме його.

Під ризиком в інноваційній діяльності (дещо перефразуючи визначення П.Г. Грабового) слід розуміти можливість (загрозу) втрати господарюючим суб'єктом частини своїх ресурсів, недоотримання доходів чи виникнення додаткових витрат у результаті здійснення виробничо-збутової і фінансової діяльності, яка спирається на нові технології, нові продукти, нові способи їхньої реалізації і т. д.

У той же час ризик існує і для інших суб'єктів інноваційного процесу, зокрема, інвесторів, постачальників, споживачів і т. д., а також усього суспільства. Численні техногенні катастрофи, кількість яких зростає в міру

розвитку НТП, підтверджують це. У загальному випадку під інноваційним ризиком слід розуміти загрозу виникнення втрат суб'єктами інноваційного процесу в результаті інноваційної діяльності. Інноваційні ризики класифікують за різними ознаками.

Кожний з виділених видів ризику у свою чергу можна розділити на складові (підвиди і далі), доки кожному з елементарних ризиків можна буде поставити у відповідність тільки йому властиві чинники ризику. При аналізі ризику варто виділяти ті їх види, що не пересікаються, для того щоб уникнути подвійного урахування. Однак тут існує ряд проблем:

- одні й ті самі чинники можуть впливати на ріст чи зменшення різних видів ризику;
- ризики, що входять в одну з класифікаційних груп, можуть включати ризики інших класифікаційних груп і в той же час самі можуть входити як складові в інші класифікаційні групи.

Види ризиків:

За сферами прояву:

- економічний
- політичний
- екологічний
- соціальний
- технологічний
- інші

За масштабами впливу

- у масштабах країни
- регіональний
- галузевий
- ризик окремих господарюючих суб'єктів

За суб'єктами інноваційної діяльності

- ризик інвестора в новації

- ризик одержувача інвестицій
- ризик споживача
- ризик суспільства в цілому
- інші

За формами інвестування в новації

- реального інвестування
- фінансового інвестування

За джерелами інвестування новацій:

- ризик інвестування з внутрішніх джерел
- ризик інвестування за рахунок позикових коштів
- ризик інвестування за рахунок залучених коштів

За механізмами інвестування новацій

- ризик реінвестування прибутку
- ризик інвестування за рахунок амортизаційних відрахувань
- ризик інвестування за рахунок інвестиційних позик і кредитів
- ризик венчурного фінансування новацій
- ризик інвестування за рахунок облігацій підприємства

Один і той же вид ризику залежно від конкретних умов може розглядатися як зовнішній і як внутрішній, наприклад, ризик інвестування за рахунок власних коштів (амортизаційних відрахувань), тому що амортизаційна політика встановлюється єдиною в масштабах держави, але в той же час закон дає конкретним суб'єктам господарювання певну свободу дій. І ці проблеми потребують вирішення.

В економіці для кількісного аналізу ризику використовують імовірнісний підхід, відповідно до якого для того, щоб оцінити ризик, необхідно знати всі можливі наслідки конкретного рішення чи дії (або закон їхнього розподілу) і ймовірності цих наслідків. Імовірності розвитку того чи іншого сценарію можна визначити:

- об'єктивним методом (на підставі наявних даних про аналогічні проекти, що виконувалися в аналогічних умовах, розраховується частота, з якою відбуваються ті чи інші явища).

- суб'єктивним методом (наприклад, шляхом експертної оцінки, коли група експертів висловлює припущення щодо конкретних результатів і ймовірностей їхнього виникнення).

Імовірнісний підхід для оцінки ризику передбачає використання таких критеріїв:

- очікуване значення результату, яке розраховується як середньозважене за імовірностями величин усіх можливих результатів. Як результат звичайно використовують запланований прибуток (доход) конкретного виду діяльності або можливі втрати.

- мінливість чи розкид можливих результатів, що розраховується як корінь квадратний із середньозваженого квадратів відхилень можливих результатів від їх очікуваного значення (середньоквадратичне чи стандартне відхилення).

Іноді виникають ситуації, коли корисним виявляється розрахунок такого критерію, як відносний ризик (величина ризику, що припадає на одиницю результату), щоб перевірити, чи компенсується підвищений ризик підвищеним доходом.

Для кількісної оцінки ризику існують різні методи, серед яких найбільше поширення одержали статистичний метод (у тому числі метод статистичних випробувань чи метод Монте-Карло); аналітичний метод; метод використання дерева рішень і імовірнісного підходу; метод оцінки фінансової стійкості або оцінки доцільності витрат; метод експертних оцінок; нормативний метод; метод аналізу чутливості; метод використання аналогів та інші.

Кожний з названих методів має свої переваги і недоліки і використовується в цілком конкретних ситуаціях; універсального методу, прийнятого для всіх випадків, не існує.

Статистичний метод ґрунтується на аналізі коливань оціночного показника за визначений період часу. Залежно від результативності дій за цей період часу діяльність підприємства відносять до однієї з п'яти зон ризику: безризикова зона, зона мінімального ризику, зона підвищеного ризику, зона критичного ризику, зона неприпустимого ризику. Віднесення результатів діяльності до тієї чи іншої зони ризику виконується залежно від рівня втрат. Так, у безризиковій зоні втрати відсутні; у зоні мінімального ризику втрати не перебільшують чистого прибутку; у зоні підвищеного ризику втрати вище за чистий прибуток, але менше за валовий дохід; у зоні критичного ризику втрати вище за валовий дохід, але менше виторгу від реалізації продукції; у зоні неприпустимого ризику втрати зіставні з розміром власних коштів підприємств. Відповідно до інших підходів коефіцієнт ризику може бути розрахований як відношення втрат (різниці між запланованими і фактичними результатами) до запланованого результату. Даний метод дає досить точні результати при дотриманні трьох основних умов: наявність досить значних і достовірних статистичних даних не менше ніж за 3-5 попередніх періодів господарювання; наявність чітко виражених тенденцій змін ризику в минулому і сьогодні; виявлені тенденції змін оціночного показника зберігатимуться і в майбутньому (наприклад, за аналогічних умов господарювання в аналізованому і прогнозованому періодах часу). В умовах різких різноспрямованих змін характеристик зовнішнього і внутрішнього середовища даний метод практично не застосовується. Крім того, цей метод значною мірою орієнтований на констатацію існуючої ситуації, ніж на прогнозування майбутніх результатів.

Різновидом статистичного методу є метод Монте-Карло, який за допомогою імітаційного аналізу дозволяє встановлювати імовірності зміни оціночних характеристик проекту при можливих несподіваних ризикових (кризових) ситуаціях. Аналітичний метод використовує традиційні показники, які застосовуються для оцінки ефективності інвестиційних і інноваційних проектів: період окупності, внутрішня норма прибутковості, індекс

рентабельності, чистий приведений дохід тощо. Порівнюючи значення зазначених показників альтернативних проектів, визначають ступінь їх ризику. Так, наприклад, більший період окупності чи менше значення внутрішньої норми доходності за інших рівних умов свідчать про більший ризик. Однак при зовнішній переконливості розрахунків у них не береться до уваги вплив конкретних чинників ризику, що не дозволить рекомендувати аналітичний метод у чистому вигляді для точної оцінки ризику інноваційних проектів, що реалізуються в Україні, де ступінь ризику дуже високий.

Метод використання дерева рішень й імовірнісного підходу дозволяє розглядати й аналізувати різні сценарії розвитку подій, викликані впливом різних чинників ризику. Основна проблема використання даного методу - складність виділення чинників ризику й оцінки (як правило, експертним методом) ступеня їхнього впливу на збільшення чи зменшення ризику проекту. Однак при правильному підборі експертів і наявності фактичних даних цей метод дозволяє вести дуже точну оцінку ризику.

Метод оцінки фінансової стійкості чи оцінки доцільності витрат орієнтований на ідентифікацію потенційних зон фінансової стійкості і відповідних їм зон ризику у сфері виробничо-фінансової діяльності підприємства (інвестування проекту), у результаті чого робиться висновок про фінансову стійкість конкретного виду діяльності чи про доцільність інвестиційних вкладень. Суть методу полягає в оцінці достатності обігових коштів (власних чи позичкових) для виконання конкретних видів діяльності. На підставі цього фактичне чи прогнозоване (як результат впровадження певного проекту) положення підприємства відносять до однієї з зон фінансової стійкості і відповідно ризику. Метод застосовується у двох його різновидах:

- оцінка фінансової стійкості підприємства при здійсненні ним поточної діяльності;
- оцінка доцільності інвестування конкретних проектів.

При цьому порівнюють показники фінансової стійкості підприємства (фактичні і прогнозовані) до і після впровадження проекту і залежно від напрямку зміни приймають рішення. Однак, як і аналітичний, цей метод не враховує впливу конкретних чинників ризику на ріст чи зменшення ступеня ризику проекту (виду діяльності) в цілому.

Метод експертних оцінок є, мабуть, тим єдиним методом, який дозволяє оцінювати ступінь ризику конкретних рішень чи видів діяльності в умовах дефіциту інформації. Він широко застосовується в різних його різновидах. Однак у більшості випадків його використовують для попередніх оцінок, які в міру накопичення інформації потребують уточнення, хоча в багатьох випадках іншим способом оцінити ризик неможливо.

Нормативний метод передбачає застосування системи відомих фінансових коефіцієнтів (наприклад, коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт заборгованості, коефіцієнт автономії і т. ін.) та їх нормативних значень, з якими порівнюють фактичні значення. За ступенем невідповідності оцінюють величину ризику. До переваг методу слід віднести простоту й оперативність розрахунків, однак, як і розглянуті вище аналітичний метод і метод оцінки фінансової стійкості, він не враховує впливу окремих чинників ризику. Метод може бути рекомендований в основному для попередньої оцінки з метою «відсікання» явно неприйнятних варіантів, а оцінку тих, що залишилися, слід здійснювати іншими методами.

Метод аналізу чутливості проекту. Суть методу полягає у виявленні чутливості конкретних оціночних показників проекту при зміні значень його вхідних параметрів. Використовуючи цей метод, шукають відповіді на такі питання:

- як далеко може відхилитися значення одного чи кількох вхідних параметрів від їх заданих значень за умови, що оціночний показник не перевищить припустимих меж;

- наскільки зміниться значення оціночного показника при заданих змінах одного чи кількох вхідних параметрів.

За допомогою даного методу можна встановити діапазон припустимих змін вхідних величин («запас міцності»), але, якими будуть ці зміни насправді, цей метод не дозволяє визначити.

Метод аналогій передбачає використання даних про ризики аналогічних проектів, що виконувалися в аналогічних умовах, для оцінки ризику конкретних проектів. Точність методу невисока, він використовується переважно для попередніх оцінок. Основний його недолік полягає в тому, що кожний проект має свої відмінні риси і специфіку реалізації, що не дозволяє підготувати вичерпний набір сценаріїв розвитку подій у майбутньому, використовуючи досвід минулого. Результати аналізу стали основою вироблення загальних рекомендацій щодо застосування конкретних методів аналізу ризику на етапах обґрунтування проектів інноваційного розвитку

Вплив невизначеності більше всього виявляється при виконанні першого й останнього етапів процесу обґрунтування проектів інноваційного розвитку, тому на цих етапах доцільне використання методу експертних оцінок і в ряді випадків методу аналогій. На етапі розробки й оцінки проектів інвестування в новації переважно використовуються формалізовані методи оцінки ризику.

Однак, як зазначено вище, при зовнішній переконливості математичних викладень ці методи використовують неточні, неповні чи суперечливі дані (що цілком природно), і тому фактичні результати при реалізації обраних варіантів можуть значно відрізнятися від розрахункових. Практично на всіх етапах можливе застосування методу експертних оцінок і методу, що використовує дерево рішень.

Як показують результати, отримані в інших галузях знань, саме ці методи покладено в основу експертних систем - комп'ютерної підтримки штучного інтелекту, які довели свою здатність вирішувати складні завдання в умовах неточної, неповної чи суперечливої інформації. Тому можливе застосування

названих, методів у їх логічному взаємозв'язку, тим більше що окремі питання в даному напрямку вже знайшли своє вирішення. Оскільки кожний з розглянутих методів має недоліки, то в практичній діяльності слід використовувати декілька методів. Природно, отримані різними методами результати будуть різнитися, але дослідження розходжень між ними дозволить виявити чинники, які враховуються в одних методах і відсутні в інших, що впливає на точність оцінки і достовірність результатів. Аналіз розходжень у результатах дасть змогу виявити існуючі тенденції розвитку майбутніх подій з погляду ризику тих чи інших видів діяльності. А це сприятиме більш точному прогнозуванню ступеня ризику конкретних інноваційних проектів.

Однак викладене вище ілюструє лише загальні принципи кількісного аналізу ризику, у багатьох випадках дуже важко визначити як імовірності можливих результатів, так і кількісно оцінити самі результати. У цих випадках використовують інші, більш специфічні методи, що включають у різних комбінаціях елементи теорії ігор, теорії оптимізації, факторного аналізу, теорії ймовірностей (у тому числі умовні ймовірності), комбінаторики, нечіткої логіки і т. д.

Аналіз ризику не є самоціллю, він є основою прийняття ефективних рішень про вибір оптимальних з ряду альтернативних варіантів інноваційного розвитку суб'єктів господарської (підприємницької) діяльності, а також рішень про запобігання, зниження чи компенсацію ризику (можливих втрат) за кожним з проектів. Тому результати аналізу мають не тільки давати кількісну оцінку ризику, але і виявляти об'єктивні і суб'єктивні чинники ризику, визначати ступінь їхнього впливу на зростання (зменшення) ризику.

Високий ступінь формалізації процесу оцінки ризику підвищує його оперативність і точність, ступінь відтворюваності і доведеності отриманих результатів. Розглянутий підхід є універсальним і може бути використаний для оцінки ризику різних стадій і етапів вибору й обґрунтування проектів інноваційного розвитку. Спираючись на результати оцінки ризику, можна

визначати обсяги коштів, необхідних для реалізації проектів інноваційного розвитку, шляхом внесення поправок на величину витрат для запобігання, зниження чи компенсації можливих втрат. На підставі цієї оцінки можна проводити обґрунтовану розробку системи відповідних заходів.

Крім того, необхідно при формуванні результатів дослідження щодо наслідків інноваційної та інноваційної діяльності особливу увагу надавати проведенню фінансового моніторингу.

Фінансова складова формування та розвитку інвестиційного потенціалу підприємств передбачатиме не лише обмеження та можливість визначення обсягів необхідних фінансових ресурсів, а й проведення їх постійного моніторингу. Фінансовий моніторинг має включати, в першу чергу, проведення оцінки результатів та отриманих відхилень від запланованих результатів застосування ресурсів інвестиційного потенціалу, а також аналіз перспективної доцільності щодо використання ресурсів інвестиційного потенціалу в обраному форматі, розробка процедур реакції на можливі відхилення.

Основними завданнями моніторингу є:

- виявлення відхилення від запланованих результатів використання інвестиційного потенціалу;
- визначення достатності наявних джерел забезпечення інвестиційного потенціалу,
- накопичення принципів та інструментів в системі управління грошовими потоками.

Планування системи інвестиційного потенціалу господарюючого суб'єкта надаватиме підприємствам додаткові можливості, через забезпечення зв'язків між управлінськими інвестиційними рішеннями, що оперативно приймаються, з завданнями та стратегіями розвитку підприємств. Завдяки використанню можливостей інвестиційного потенціалу можна досягати збільшення доходів підприємства, а отже, розширювати внутрішні джерела формування інвестицій,

підвищення надійності та інвестиційної привабливості для перспективних зовнішніх інвесторів.

Інвестиційні стратегії розробляються відповідно до загальних стратегій підприємств і підпорядковані фінансовим стратегіям та фінансовим обмеженням.

Проаналізувавши стан організаційної складової інвестиційного потенціалу сучасних вітчизняних аграрних підприємств, визначено чинники, які стримують планомірний розвиток інвестицій.

Фінанси:

- збалансування інвестиційних понесених витрат та джерел їх можливого покриття; ·
- контроль бюджетів інвестиційних витрат; ·
- розробка інвестиційних виробничих пропозицій по перспективним виробничим напрямкам; ·
- динамічне розміщення інвестиційних ресурсів, по вже існуючим напрямкам та по новітнім (інноваційним).

Стратегія: ·

- виділення напрямів та забезпечення інвестування в них за критеріями формування стратегічних можливостей та ресурсів; ·
- аналіз здібностей використання стратегічних можливостей та врахування синергетичного ефекту;
- розвиток стратегічних можливостей, які дозволятимуть зайняти лідируючу позицію в майбутньому.

Інновації: ·

- створення нових галузей в нових обраних ринкових товарних нішах або у тих, де формуються оновлені потреби споживачів; ·
- пошук та захоплення недооцінених господарюючих суб'єктів, їх пере підготовки та перепродаж для забезпечення формування фінансового потоку в нові перспективні напрями інноваційної діяльності; ·

- інноваційні прориви через інвестування у науково-дослідну роботу високоризикових проектів; ·
- впровадження набутих знань та отриманого досвіду в інноваційні проекти та напрями.

На нашу думку, забезпечуючим механізмом підтримки розвитку інвестиційного потенціалу господарюючих суб'єктів є формування та функціонування центру створення інвестицій на підприємстві. Завданнями центрів створення інвестицій на підприємствах має бути визначити інвестиційних пріоритетів, пов'язаних із зростанням вартості та капіталу підприємства. Основними контролюючими показниками для них мають бути маса прибутку на інвестований капітал, а також результативність інноваційної діяльності. Ефективність діяльності запропонованого інвестиційного центру залежатиме, в першу чергу, від рівнів кваліфікованості, мотиваційності інвестиційних управлінців, які можуть бути одночасно власниками підприємств. Для управлінців основними стимулюючими факторами стануть обсяг заробітної плати, відсоток від маси доходу на підвищення результативності використання інвестиційних ресурсів. Зацікавленість власників, які одночасно виступають для своєї діяльності інвесторами, визначатиметься зростанням прибутку, співвідношенням чистого прибутку до власного капіталу. Визначення на підприємстві центру формування інвестицій можливо через перехід до системи матричної структури управління. Це дозволить підприємствам відходити від традиційних методів розроблення та формування інвестиційної програми до методу планування "зверху-вниз". Це, в свою чергу, сприятиме дослідженню та встановленню орієнтирів стратегічного інвестиційного проекту. Центр інвестицій підпорядкований як поточним інвестиційним проектам, так і стратегічним та інноваційним. Функціонування центрів створення інвестиційного потенціалу забезпечуватиме встановлення порядків взаємодій між окремими службами на різних рівнях управління.

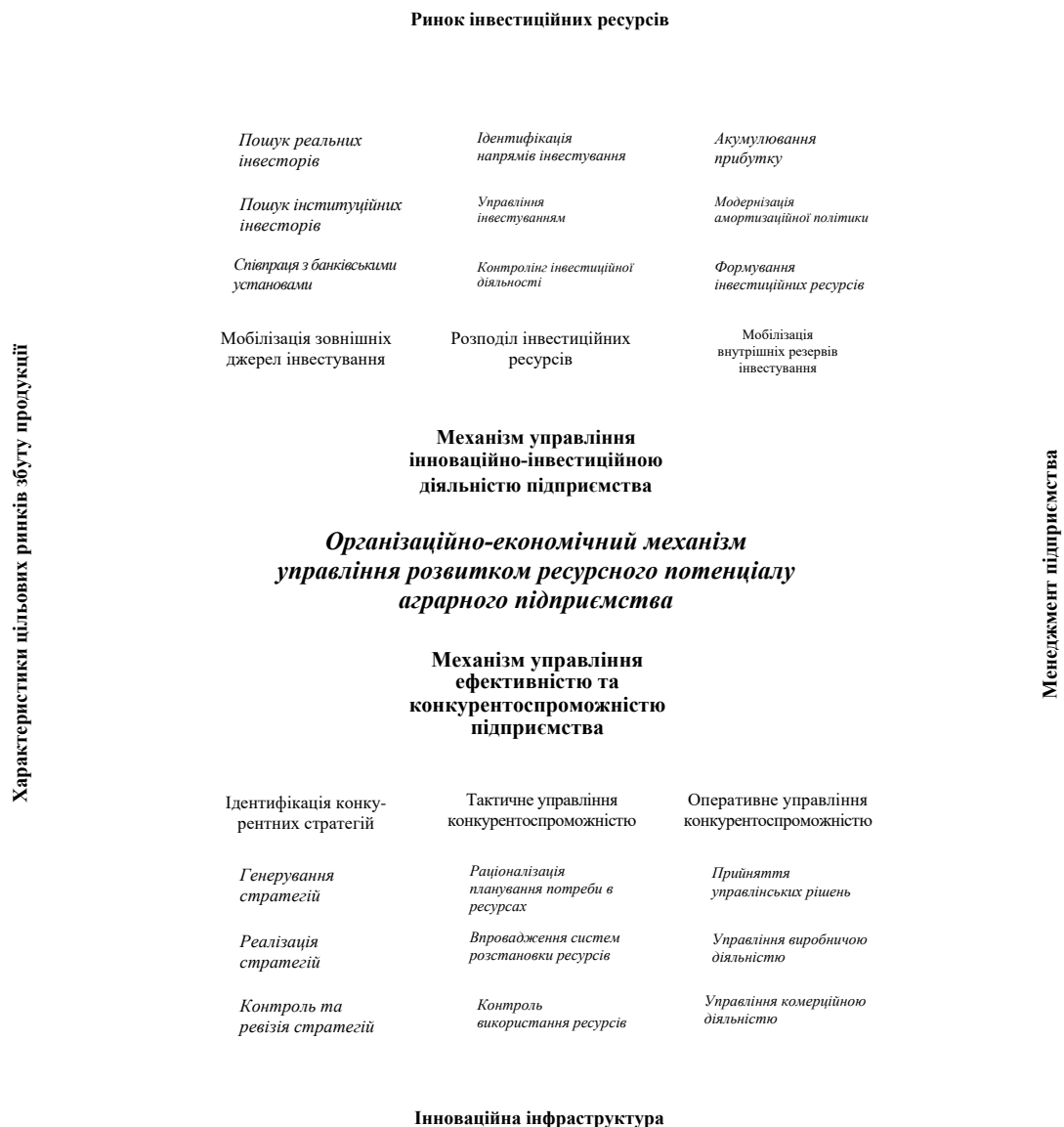
В системах внутрішніх сформованих нормативних документах підприємств (положення, посадові інструкції) зафіксовано розподіл за функціями, зобов'язаннями, мотиваційний механізм. Центри створення інвестиційного потенціалу розроблятимуть окремі вимоги з формуванням систем управлінського обліку, що дозволятиме виокремлювати та розраховувати витрати “за проектами”. До компетенцій працівників таких центрів формування інвестиційного потенціалу представлено розміщення капіталів по нижчих окремих виробничих центрах відповідальності, відбори інвестиційних приваюливих пропозицій та створення портфелю інвестиційних проектів. Вони оцінюватимуть економічну результативність та стратегічні орієнтири доцільності збереження існуючих портфелів та напрямів діяльності, а також займатимуться формуванням нових. Це є рівень фінансової організаційної структури підприємств, що визначатиме стратегічні напрями їх розвитку. Головне завдання працівників при організації, формуванні та функціонуванні можливого інвестиційного потенціалу підприємств є не лише максимально можливий розподіл залучених інвестиційних ресурсів, а й вибір тих напрямів для перспективного інвестування, яке б забезпечувало вищий рівень віддачі у порівнянні з альтернативними варіантами можливого інвестування. Враховуючи при цьому рівень ризиків на обраному цільовому ринку.

Отже, управління формуванням інвестиційного потенціалу, що орієнтований на його перспективний розвиток, передбачає:

- виявлення інвестиційних можливостей та пріоритетів у функціонуванні інвестиційного потенціалу господарюючого суб'єкта у відповідності до його стратегічного розвитку;
- розробку інвестиційних проектів одночасно з урахуванням здібності збільшення вартості бізнесу за рахунок систем синергії фінансової та управлінської гнучкостей;
- побудову управлінських системи, які охоплюватимуть моделі, компетенцію, що сприяють збільшенню вартості бізнесу за рахунок

моделей інтеграції потенціалів. Зокрема, інвестиційного, виробничого та інноваційного потенціалів суб'єкта бізнесу.

В дослідженні обґрунтовано концептуальні засади побудови організаційно-економічного механізму управління виробничим потенціалом на інноваційно-інвестиційній основі. Вказана концепція передбачає побудову відповідного механізму управління (рис. 3.6). Також вона визначає пріоритетність саме інвестиційної діяльності підприємства, як джерела ресурсів підтримання стабільності його розвитку.



Характеристики пільових ринків збуту продукції

Менеджмент підприємства

Рис. 3.6. Організаційно-економічний механізм управління розвитком виробничого потенціалу аграрних підприємств

У таких умовах формування стратегії диверсифікації на інноваційних засадах компенсуватиме зниження темпів збуту на одному товарному ринку за рахунок його збільшення на іншому. Через це диверсифіковані суб'єкти аграрного бізнесу матимуть більш стійкі ринкові позиції у порівнянні з вузькоспеціалізованими. Оскільки перші мають можливість проникнення у більш прибуткові сфери діяльності через швидке розширення асортиментної складової.

Через складності формування та реалізації інноваційної політики, перед аграрними товаровиробниками постає ряд проблемних питань. Серед них слід виокремити невідповідність виробничих потужностей їх інноваційному потенціалу. Це відноситься не лише до матеріально-технічного забезпечення виробничого процесу, а й загалом до інноваційного напрямку підприємств, включаючи можливість створення покращеної продукції. Тому в дослідженні особливу увагу приділено стратегії диверсифікації виробництва в аграрних підприємствах, як основного інструмента мобілізації інноваційно-інвестиційного та виробничого потенціалу.

Відповідно, в процесі формування зазначеного механізму управління розвитком закладено результати декомпозиції та подальшого синтезу механізмів розвитку та управління розвитком підприємства. При цьому механізм управління розвитком потенціалу передбачає продукування та імплементацію інвестиційних стратегій підприємства в залежності від його економічного потенціалу, місії та цілей діяльності, масштабів виробництва, розмірів, спеціалізації.

Висновки до розділу 3

1. Доведено, що механізм розвитку виробничої складової інноваційного потенціалу суб'єктів аграрного бізнесу має спиратись на вектор інвестування за рахунок власних джерел. В свою чергу, отримані економічні результати за таких умов перетворюються не лише у фінансову масу для подальшого відтворення, а

й в основний інструмент посилення конкурентних позицій на ринку, що дасть змогу запроваджувати інноваційний розвиток на довгострокову перспективу. За таких умов визначення стратегічних зон інноваційної активності покриватиме конкурентні аспекти, що характеризуються позиціонуванням підприємств на відповідних об'єктових ринках. Однак, для запровадження інновацій збутовий потенціал та можливості формування товарної політики виробників поки що не є досконалими.

Процес вибору стратегічних зон інноваційних активностей, які є основою формування інноваційного потенціалу підприємства, базується на визначенні потреби потенційних споживачів, і, в залежності від характеру та можливості задоволення визначених потреб, відбуватиметься корекція виробничої та управлінської стратегій суб'єкта агробізнесу. За результатами аналізу матриці можливостей прогнозується тип покупця, який на перспективу зможе придбати покращений товар за очікуваною ціною, яка є адекватною завданням розширеного відтворення.

2. Запровадження інноваційних розробок в сільському господарстві не має на меті виробництво абсолютно нового товару, а лише дає можливість його покращення порівняно з товарами аналогами. Це спричинено тим, що продукція в аграрному виробництві носить сировинний характер і є товаром для подальшої глибокої переробки. В процесі моніторингу досліджують фактори, критерії та групи показників, які мають безпосередній вплив на окремі значення кожного параметра стратегічної зони інноваційної активності. Обґрунтовано, що визначені критерії є складовою механізму розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу господарюючих суб'єктів аграрного ринку. Саме порівняльний аналіз визначених показників при існуючій виробничій та управлінській системі та із запровадженням змін через призму інноваційної діяльності, тобто внутрішньогосподарського удосконалення з урахуванням інноваційного потенціалу, дасть змогу підвищити рівень інвестиційної привабливості по кожному окремому суб'єкту аграрного ринку, а також дасть змогу порівнювати

обрані

сегменти об'єктових ринків для можливості інвестиційних капіталовкладень, загалом.

Через складності формування та функціонування стратегічних зон інноваційної активності, перед аграрними товаровиробниками постає ряд проблемних питань. Серед них слід виокремити невідповідність виробничих потужностей їх інноваційному потенціалу. Тобто неможливо швидко змінювати у відповідності до конкурентної ситуації на ринку власні виробничі можливості. Це відноситься не лише до матеріально-технічного забезпечення виробничого процесу, а й загалом до інноваційного напрямку підприємств, включаючи можливість створення покращеної продукції. Тому в дослідженні особливу увагу приділено стратегії диверсифікації виробництва в аграрних підприємствах, як основного інструмента мобілізації інноваційно-інвестиційного та економічного потенціалу господарюючого суб'єкта.

3. Запровадження стратегії диверсифікації зумовлено зростанням динамічності та постійним інноваційним розвитком ринкової економіки, значними коливаннями попиту та пропозиції на внутрішньому ринку, появою нових товарних ринків та покращеної продукції (сировинної продукції більш глибокої переробки), що й є основою забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів аграрного бізнесу. У таких умовах формування стратегії диверсифікації на інноваційних засадах компенсуватиме зниження темпів збуту на одному товарному ринку за рахунок його збільшення на іншому. Через це диверсифіковані суб'єкти аграрного бізнесу матимуть більш стійкі ринкові позиції у порівнянні з вузькоспеціалізованими. Оскільки перші мають можливість проникнення у прибутковіші сфери діяльності через швидке розширення асортиментної складової.

Обґрунтовано запровадження раціональних змін спеціалізації виробництва в аграрних підприємствах та їх збутової орієнтації з погляду на зростання пропозиції продукції переробки аграрної сировини власного

виробництва в контексті виходу на нові товарні ринки та підвищення економічної ефективності основної діяльності з використанням комерційних та інтеграційних інструментів реалізації стратегій розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу. Визначено, що ключовими напрямками диверсифікації виробництва, як базису інноваційного потенціалу, в аграрних підприємствах є: освоєння власної переробки сільськогосподарської продукції з метою створення більших обсягів доданої вартості в межах підприємства та оперування з продукцією переробки на цільових ринках з менш складними бар'єрами входу; управління структурою номенклатури виробництва продукції шляхом освоєння нових її видів з метою мінімізації цінових та збутових ризиків; вихід на ринки агротехнологічних послуг за наявності надлишків сільськогосподарської техніки та обладнання для їх надання з метою стабілізації фінансового стану та, тим самим, забезпечення самоінвестування.

4. Запропоновано цілісну концепцію побудови стратегій управління ризиками, які є нівелюванням економічних наслідків при запровадженні інноваційної діяльності підприємств аграрної сфери в умовах нестабільної кон'юнктури та конкурентних структур цільових продуктових та виробничих ринків. Вона ґрунтується на використанні оціночних сценаріїв реалізації типологізованих інноваційних стратегій, що застосовуються в залежності від моментальних характеристик товарних ринків, а також є виділеними з урахуванням галузевої приналежності та рівня розвитку економічного, інноваційного та інвестиційного потенціалу суб'єктів аграрного бізнесу. Обґрунтовані напрями підвищення ефективності діяльності аграрних підприємств через застосування страхових інструментів управління ризиками за рахунок порівняння ймовірностей отримання суб'єктами аграрної сфери збитків або недоотримання прибутків з рівнем адекватності страхових компенсацій масштабам ризикових подій, що є підґрунтям формування інвестиційного потенціалу на коротко- чи довгострокову перспективу.

ВИСНОВКИ

У дисертаційному дослідженні було здійснено теоретичне узагальнення і запропоновано нове вирішення наукового завдання управління розвитком виробничого потенціалу аграрних підприємств, що дозволило зробити такі основні висновки:

1. Забезпечення сталого розвитку вимагає впровадження сучасних технологій, ефективного управління персоналом, постійної модернізації технічного обладнання та урахування принципів екологічної безпеки. Розвиток виробничого потенціалу підприємства є стратегічним завданням, спрямованим на досягнення конкурентоспроможності, ефективності та сталості в умовах змінного економічного та соціального середовища. Інновації, кадровий потенціал, адаптація до ринкових вимог та розробка довгострокових стратегій грають ключову роль у вдосконаленні виробничого потенціалу підприємства, що сприяє його стійкому розвитку та успішному функціонуванню в конкурентному бізнес-середовищі.

2. Виходячи з проведеного дослідження, можемо стверджувати, що підвищення ефективності виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств є фундаментальною передумовою забезпечення продовольчої безпеки, економічного зростання та екологічної стійкості нашої держави в цілому. Використання агрономічних та соціально-економічних моделей при здійсненні поглибленого аналізу виробничого потенціалу аграрних підприємств може надати важливу інформацію про існуючі розбіжності у показниках ефективності між географічними регіонами, підприємствами та розмірами господарств, тобто присутністю в них площі сільськогосподарських угідь.

3. Ефективність управлінських рішень щодо розвитку виробничого потенціалу залежить від цілісності використання методичних підходів, що враховують як економічні, так і агроекологічні фактори, одночасно використовуючи статистичні методи для точного прогнозування. Вибір методу розрахунку виробничого потенціалу має базуватися на конкретних цілях та

особливостях аграрного підприємства. Міждисциплінарний підхід, який об'єднує різні методології, може дати більш повне розуміння виробничого потенціалу.

4. Аналіз передумов розвитку виробничого потенціалу в довоєнний період вказує на те, що обсяг реалізованої продукції в сільському господарстві значно збільшився за 2010–2022 роки, досягнувши 680,5 млрд грн. При цьому середні та малі підприємства зберігали провідну роль у виробництві продукції, а великі агрохолдинги демонстрували певний ріст в абсолютних показниках. Але поряд із позитивними тенденціями, проблеми збитковості підприємств залишалися актуальними, що потребувало системних заходів державної підтримки та стимулювання сталого розвитку виробничого потенціалу аграрних підприємств з орієнтацією на досягнення економічних цілей.

5. Дослідження економічного стану аграрного сектору України в період війни, показує, що 6,7 % від загальної кількості аграрних підприємств, які здійснюють виробництво рослинницької продукції, повністю зупинили товарне виробництво, а 1% підприємств в галузі тваринництва взагалі припинили своє існування. В аграрних підприємствах, які розташовані в прифронтових областях, зафіксовано значне зниження врожайності зернових і олійних культур. У переважаючої кількості сільгосп підприємств, які займаються рослинництвом, спостерігається значне збільшення виробничих витрат на рівні 25% від довоєнного часу. Аналогічним чином 76% аграрних підприємств, які займаються тваринництвом, зазначили про збільшення виробничих витрат. Загальні збитки, спричинені військовими діями РФ проти України, станом на початок 2023 року оцінюються в 3,85 млрд доларів США в галузях рослинництва і тваринництва.

6. В умовах повоєнного відновлення сучасні досягнення в сфері аграрної науки, такі як точне землеробство, використання штучного інтелекту та інших передових технологій, надають вирішальний вплив на розвиток виробничого потенціалу аграрних підприємств. Зокрема, точне землеробство, базоване на використанні сучасних сільськогосподарських технологій та аналізі великих обсягів даних, сприяє оптимізації використання земельних ресурсів,

забезпечуючи оптимальні умови для росту рослин та зниження витрат. Застосування штучного інтелекту дозволяє прогнозувати врожаї, виявляти шкідливі організми та ефективно управляти виробничими процесами. Ці інноваційні підходи не лише підвищують продуктивність, але й зменшують екологічний вплив, сприяючи сталому розвитку аграрного сектору та підвищенню його конкурентоспроможності.

7. Для ефективного управління розвитком виробничого потенціалу аграрного підприємства рекомендовано сформувати комплексний механізм, враховуючи інтеграцію сучасних технологій та стратегічного планування. Важливо розвинути систему моніторингу та аналізу ресурсів для ефективного їхнього використання, впроваджуючи інноваційні технології, такі як точне землеробство, та забезпечити неперервний дослідницький аналіз ринку для адаптації до змін споживчого попиту. Здійснення інвестицій у розвиток людського капіталу, створення сталих практик та встановлення ефективної системи співпраці та партнерства з іншими гравцями на ринку стануть ключовими елементами успішного управління виробничим потенціалом аграрного підприємства. Цей підхід дозволить підприємствам не лише максимізувати ефективність своєї діяльності, але й внести суттєвий вклад у стале зростання та розвиток аграрного сектору економіки України в умовах післявоєнного відновлення.

Список використаної літератури

1. Архієреєв С.І. Інноваційний потенціал України / С.І. Архієреєв, Т.В. Тарасенко. – Х. : Золоті сторінки, 2008. – 112 с.
2. Бабина О. Є. Потенціал як системна економічна категорія [Електронний ресурс] / О. Е. Бабина // Вісник економіки транспорту і промисловості — 2011— № 36 — Режим доступу: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2011_36/11boetsp.pdf.
3. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність : креативи метафізичного пошуку / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн. – К. : Знання-Прес. – 687 с.
4. Барабась Д.О. Конкурентний потенціал і конкурентоспроможність підприємства: суть, співвідношення та етапи оцінювання / Д.О. Барабась // Маркетинг: теорія і практика: Матеріали V міжнар. науково-практичної конференції, 25–26 травня 2001 р. – К.: КНЕУ, 2001. – с. 19–20.
5. Барабась Д.О. Конкурентні стратегії підприємства / Д.О. Барабась // Стратегія економічного розвитку України: Науковий збірник. – Вип. 2-3. – К.: КНЕУ, 2000. – С. 201-208.
6. Барабась Д.О. Концепція ключових факторів успіху підприємств як методологічна основа дослідження їх конкурентоспроможності / Д.О. Барабась // Проблеми науки – 2002. – №11. – с. 52-55.
7. Беззубко Л.В. Інноваційний потенціал / Л.В.Беззубко, С.Є.Захаров, Н.М.Свешнікова. – Донецьк, 2008. – 202 с.
8. Бикова В.Г. Оцінка та планування фінансово-економічного потенціалу підприємств загальнодержавного значення: дис...канд. екон. наук: 08.04.01 / В.Г. Бикова. - К., 2006. - 220 с.
9. Власов В.І. Нерівномірність прибутків у країнах із різним рівнем економічного розвитку / В.І. Власов // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 139–142.

10. Войнаренко М. П. Стратегія розвитку легкої промисловості [Електронний ресурс] / М. П. Войнаренко // Вісник Хмельницького національного університету – 2009.– № 6. – Т.1.– С.13 — 19. – Режим доступу до журн.: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_6_1/013-019.pdf.

11. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. Монография / А.Э. Воронкова. – Луганск: Изд-во Восточноукраинского нац. ун-та, 2000. – 315 с.

12. Гаврилюк О.В. Зарубіжний досвід залучення іноземних інвестицій / О.В. Гаврилюк, С.В. Сіденко, Б.С. Арагау. – К., 1995. – 122 с.

13. Галушко Є.С. Підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу в умовах переходу до ринкових відносин (на прикладі промислових підприємств Донбасу) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / Є.С. Галушко. – Донецьк, 1999. – 23 с.

14. Головкова Л. С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток: монографія / Л.С. Головкова. - Запоріжжя : КПУ, 2009. - 340 с.

15. Гречан А. П. Методологічні основи розвитку легкої промисловості на інноваційних засадах: дис. доктора екон. наук: 08.07.01 / Гречан Алла Павлівна. - К., 2005. - 459 с.

16. Давискіба К. В. Економічний потенціал регіону та його ефективне використання в умовах ринкової трансформації: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.10.01 / К.В. Давискіба. - Х., 2005. - 20 с.

17. Данько М.С. Інноваційний потенціал у промисловості України / М.С. Данько // Економіст. – 1999. – № 10. – С. 26–32.

18. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

19. Дименко Р.А. Конкурентні стратегії як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Дименко Р.А. // Економіка розвитку. – Харків: ХНЕУ, 2006. – № 3 (39).

20. Дименко Р.А. Теорія цінностей і конкурентних переваг у системі конкурентоспроможності підприємства/ Р.А. Дименко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка».– 2007. – №15. – С. 23–31.

21. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / П. Друкер // пер.с англ.. В.С. Гуля. – К.: Україна, 1994. – 319 с.

22. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 //Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. – 952 с.

23. Євдокимов Ф.І. Дослідження категорії «економічний потенціал промислового підприємства» / Ф.І. Євдокимов, О.В. Мізіна // Наук. пр. ДонНТУ. Серія: економічна. – 2004. – Вип. 75. – С. 54–59.

24. Жеревчук Ю.В. Регіональні аспекти залучення прямих іноземних інвестицій / Ю.В. Жеревчук, О.І. Янко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1. – С. 79–86 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpnudps_2013_1_10.pdf.

25. Забарна Е.М. Інноваційно–інвестиційний фактор економічного розвитку України / Забарна Е.М. – О. : Ін-т проблем ринку та екон.-екол. досліджень НАН України, 2006. – 304 с.

26. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 № 94/96-ВР станом на 15.01.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-vp/ed20120524>.

27. Занько Т.П. Аграрні інвестиції: все в руках агробізнесу / Т.П. Занько [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/component/content/article/42-2012-12-28-14-20-29/1378-2013-01-12-15-21-16.html>.

28. Затонацька Т.Г. Стратегія нарощування інвестиційного потенціалу національної економіки / Т.Г. Затонацька, В.Л. Осецький // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 38–49.

29. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / [за ред. В.О. Василенка]. – К. : ЦУЛ Фенікс, 2003. – 440 с.

30. Калінеску Т. В. Стратегічний потенціал підприємства : формування та розвиток : монографія / Т. В. Калінеску, Ю. А. Романовська, О. Д. Кирилов ; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. - Луганськ, 2007. - 272 с.

31. Капітан І.Б. Формування структури інноваційного потенціалу підприємств і управління його розвитком / І.Б. Капітан // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12 (66). – С. 130–137.

32. Каплан Р. Сбалансованная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон // Пер с нем.. – Днепропетровск.: Баланс-Клуб, 2004.

33. Коваль Л. В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура [Електронний ресурс] / Л. В. Коваль // Вісник Національний університет "Львівська політехніка.— 2010. — № 690.— Режим доступу:http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2010_690/11.pdf

34. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини : [навч. посіб.] / В.В. Козик, Л.А. Пайкова, Н.Б. Даниленко ; 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2002. – 406 с.

35. Колесніков О. О. Управління стратегічним потенціалом підприємства: дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Олександр Олександрович Колесніков. - Х., 2005. - 224 с.

36. Косякіна О.А. Іноземні інвестиції в контексті впливу на економічний розвиток України / О.А. Косякіна // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3). – Т. 2.

37. Котирева С. О. Сутність та особливості управління економічним потенціалом підприємства [Електронний ресурс] / С. О. Котирева, С. Т. Дуда, К.

А. Львівська // Науковий вісник. — 2007. — №17.1 — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlntu/17_1/234_Kotyriewa_17_1.pdf

38. Кравченко С.И. Исследование сущности инновационного потенциала / С.И. Кравченко, И.С. Кладченко // Науч. тр. ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2003. – Вып. 68. – С. 88–96.

39. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: моногр. / Н.С. Краснокутська. – Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.

40. Лагун М.І. Економічний потенціал як основа розвитку бізнесу / М.І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. - 2008. - №5. - С. 77 - 82.

41. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия: [Монография] / Е. В. Лапин. - Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. -310 с.

42. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: дис... д-ра екон. наук: 08.07.01 / Євген Васильович Лапін. - Х., 2006. - 432 с.

43. Лепьохін О.В. Економічний механізм регулювання розвитку промислового виробництва: дис... канд. екон. наук: 08.07.01 / О.В. Лепьохін. - К., 2002. - 198 с.

44. Лозинська М. Алгоритм формування конкурентної стратегії підприємства / М. Лозинська // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2002. – Випуск 7/13. – С. 193-196.

45. Лучик С.Д. Роль регіональних демографічних прогнозів при формуванні механізму збереження трудового потенціалу села. [Електронний ресурс] / С.Д. Лучик. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Nvbdfa/2010_2/luchyuk.pdf

46. Ляшенко А.М. Умови залучення іноземних інвестицій в економіку України / А.М. Ляшенко // Матеріали Міжнародної наукової Інтернет-конференції «Соціум. Наука. Культура» [Електронний ресурс]. – Режим доступу

: <http://intkonf.org/lyashenko-am-umovi-zaluchennya-inozemnih-investitsiy-v-ekonomiku-ukrayini/>.

47. Матковський Р.Б. Економічний потенціал України та шляхи його ефективного використання: дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Роман Богданович Матковський. - К., 2003. - 198 с.

48. Мешко Н.П. Інвестиційно-інноваційний потенціал регіону: критерії оцінки та проблеми формування / Н.П. Мешко // Екон. простір. – 2008. – № 10. – С. 78–88.

49. Мігай Н. Б. Організаційно-економічний механізм підвищення ефективності використання науково-технічного потенціалу машинобудівних підприємств: дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Наталя Борисівна Мігай. - О., 2007. - 193 с.

50. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія / А.П. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2001. – 227с.

51. Намлієва Н.В. Регламентация системи управління інвестиційним потенціалом підприємств [Електронний ресурс] / Н.В. Намлієва // Матеріали Междунар. интернетконф. «Современное состояние и перспективы развития финансового права», секция 16. Финансово-правовые аспекты государственного регулирования инвестиционной деятельности, 28 окт. 2009 г. – Режим доступу : <http://ndi-fp.asta.edu.ua/conf/index.php?topic=47.0>

52. Наука в інформаційному просторі : матеріали V Міжнар. наук.– практ. конф., 30–31 жовт. 2009 р. : в 6 т. – Дніпропетровськ : Біла К.О., 2009. – т6. Папп Н.В. Особливості формування інноваційного потенціалу регіону. – 2009. – Т. 6. – С. 68–70.

53. Національний інвестиційний потенціал як фундамент економічного зростання в Україні: матеріали 13 засідання «круглого столу» «Безпека економічних трансформацій», 7 лют. 2001 р. / наук. ред. Я.А. Жаліло. – К., 2001. – 96 с.

54. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю.М.Пахомов, Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський. – К.: Україна, 1997. – 237с.
55. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – Київ, 2002. - ТОВ «УВПК «Екс Об». – 360 с.
56. Новаківський І. І. Інформаційний потенціал системи управління підприємством: дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / І.І. Новаківський. - Л., 2002. - 219 с.
57. Обушна Н.І. Державне регулювання прямих іноземних інвестицій в Україні : [монографія] / Н.І. Обушна, Т.В. Мацибора. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 338 с.
58. Омеляненко Т.В. Конкурентоспроможність фірми: парадигми ХХ сторіччя та їхня діалектика в умовах вітчизняного бізнес-середовища / Т.В. Омеляненко // Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. Вип. 4 / Відп. ред. О.П. Степанов. – К.: КНЕУ, 2001. – с. 205-208.
59. Павленко Ф. Підвищення конкурентоспроможності виробництва в країнах з перехідною економікою / Ф. Павленко, М. Якубовський // Економіка України. – 1998. – № 11. – С. 42–51.
60. Петрович Й. Визначення конкурентоспроможності товарів виробничого призначення в системі маркетингу / Й. Петрович, А. Катаєв // Економіка України, 1997. - №10.-с.30-37.
61. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / І.О. Піддубний, А.І. Піддубна. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2004. – 264с.
62. Плаксієнко В.Я. Формування інвестиційного клімату в підприємствах аграрного сектору України / В.Я. Плаксієнко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 2. – С. 202–206.
63. Позняк С.В. Конкурентні переваги і конкурентоспроможність / С.В. Позняк // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – №1. – С. 50-53.

64. Показники середньомісячної заробітної плати для призначення пенсій [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/pens/zp-pen-a/>

65. Покатаєва К.П. Теоретичні основи визначення категорій «інвестиційний потенціал» та «інвестиційна привабливість» / К.П. Покатаєва // Коммунальное хозяйство городов : науч.- техн. сб. Серія : Техн. науки. – 2007. – Вип. 75. – С. 262–268.

66. Портер М. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів // М. Портер ; Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – 390 с.

67. Посторонко В. М. Тенденції розвитку підприємств легкої промисловості України [Електронний ресурс] / В. М. Посторонко // Вісник ЖДТУ. — 2012. — №1 (59) — С. 188 — 191. Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2012_1_2/41.pdf

68. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці : моногр. / [за заг. ред. С.М. Ілляшенка]. – Суми : ВТД «Університет. книга», 2005. – 582 с.

69. Савченко М. В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств: дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Марина Василівна Савченко. - Х., 2004. - 220 с.

70. Сеніна Г.В. Державне регулювання інвестиційної діяльності в аграрній сфері / Г.В. Сеніна ; за ред. В.В. Кузьміна. – К. : Інститут аграрної економіки УААН, 2003. – 126 с.

71. Соколов В.М. Менеджмент в области инвестиций и персонала: особенности в переходной экономике / В.М. Соколов, В.Е. Шердяков. – Х. : Бизнес-Информ, 1996. – 176 с.

72. Спільне підприємництво в сільському господарстві : [навч. посіб.] / Б.П. Дмитрук, Н.Я. Питель, С.М. Подзігун. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 360 с.

73. Старостина А.А. Сегментация рынка / А.А. Старостина, А.В. Зозулёв // НТУУ "КПИ". – К., 1999. – 60 с.

74. Стецюк П.А. Передумови та можливості розвитку інтегрованих агроформувань: фінансовий аспект / П.А. Стецюк // Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільського господарства: Економічні науки. – Харків : ХНТУСГ. – 2010. – Вип. 99. – С. 17–25.

75. Стратегічні напрями інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / Ю.О. Лупенко, М.Я. Дем'яненко, М.І. Кісіль [та ін.] ; за ред. Ю.О. Лупенка та М.І. Кісіля. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 66 с.

76. Сучасний словник іншомовних слів / [уклад. О.І. Скопненко, Т.В. Цимбалюк]. – К. : Довіра, 2006. – 789 с.

77. Тарасенко І. О. Оцінювання економічного потенціалу підприємства в контексті сталого розвитку / І. О. Тарасенко // Легка промисловість.— 2009.— №4. — С. 40 — 43.

78. Україна. Погляд у 21 століття. – К. : Видавн. дім «Комп'ютерні системи», 1998. 171

79. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась, О.С. Дуброва, А.В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2008. – 520 с.

80. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб./ О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексик.- К. : КНЕУ, 2003. - 316 с.

81. Федонін О.С. Потенціал підприємства : формування та оцінка / О.С. Федонін. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.

82. Фомичев С. К. Основы управления качеством / Фомичев С. К., Старостина А. А., Скрыбина Н. И. — К.: МАУП, 2000. — 196 с.

83. Формування та розвиток підприємств агропромислового виробництва: Посіб. у питаннях і відповідях / За ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 532 с.

84. Харчук С.А. Напрями ефективного формування зайнятості на селі та розвитку сільських територій [Електронний ресурс] / С.А. Харчук. — Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/FiK/2010_1/35Kharchuk.pdf

85. Худолій Л.М. Економічний механізм формування і функціонування ринку зерна в Україні : монографія / Л.М. Худолій – К.: ІАЕ УААН, 1998. – 246 с.

86. Шаповал М.І. Менеджмент якості / М.І. Шаповал. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. – 475 с.

87. Шараєнко О. Розробка державної політики. Аналітичні записки / О. Шараєнко // Вдосконалення механізму залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України. – К., 2011. – 248 с.

88. Шевченко Л.С. Конкурентное управление / Л.С. Шевченко. – Харьков : Эспада, 2004. – 520 с.

89. Шевченко О.Л. Якість і конкурентоспроможність продукції, їх місце в стратегії маркетингу / О.Л. Шевченко // Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. Вип. 4 / Відп. ред. О.П. Степанов. – К.: КНЕУ, 2001. – с. 208-216.

90. Шейн Л. Творческое «оружие» / Л.Шейн // Управление компанией. – 2002. – №6. – с. 40-49.

91. Юркевич Я. BPRrevolution / Я. Юркевич // Менеджмент і менеджер. – 2003. – №7. – С. 4-10.

92. Alchian A. Economic Forces at Work / A. Alchian. – Indianapolis, 1977. – 246 p.

93. Church A. H. The science and practice of management / A. Hamilton Church. – New York. – 1918. – 535 с. [Электронный ресурс] URL http://openlibrary.org/books/OL24601473M/The_science_and_practice_of_management

94. Davenport T.H. Just-in-time delivery comes to knowledge management / T.H. Davenport, J. Glaser // *Harvard Business Review*. – 2002. – Vol. 80. – №7 (July). – P. 107-111.
95. Harrison J.S. *Strategic Management of Organizations and Stakeholders. Theory and Cases* / J.S. Harrison, H.J. Garon. – West Publishing Co., 1994. – 420 p.
96. Johnson G. *Exploring corporate strategy: Text and Cases* / G. Johnson, K. Scholes : 4th ed. – London: Prentice Hall, 1997. – 873 p.
97. Kisperska-Moroń D. *Wpływ tendencji integracyjnych na rozwój zarządzania logistycznego* / D. Kisperska-Moroń. – Katowice: AE, 1999. - 260 p.
98. Mandych O. *Competitiveness of agricultural enterprises of Ukraine: development strategies in practice* / O. Mandych // *Sustainable Development: Social and Economic Changes. Monograph*. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2016; ISBN 978 – 83 – 62683 – 85 – 7 ; pp. 170-177
99. Penc-Pilarczyk I. *Strategie biznesu i marketingu*, Profesjonalna Szkoła Biznesu / Penc-Pilarczyk I.. – Kraków, 2000. - 126 p.
100. Skowronek Cz. *Logistyka w przedsiębiorstwie* / Cz. Skowronek, Zd. Sarjusz-Wolski. – Warszawa: PWE, 2008. - 212 p.