

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ ІМ. Д. МОТОРНОГО**

**МІНІСТЕРСТВО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, ТОРГІВЛІ ТА  
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ  
УКРАЇНСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ  
ПРОДУКТИВНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ**

Кваліфікаційна наукова праця  
на правах рукопису

**ЧЕРНЯВСЬКИЙ Іван Юрійович**

**УДК 338.43:631.11**

**ДИСЕРТАЦІЯ**

**ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ  
ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ**

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

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

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

\_\_\_\_\_ І.Ю. Чернявський

Науковий керівник:

доктор економічних наук, професор  
**Буряк Руслан Іванович**

Мелітополь – 2020

## АНОТАЦІЯ

**Чернявський І. Ю. Формування експортного потенціалу підприємств зернового ринку. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.**

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Таврійський державний агротехнологічний університет, Мелітополь, 2020.

Дисертаційна робота присвячена дослідженню та обґрунтуванню теоретико-методологічних положень ідентифікації та оцінки експортного потенціалу підприємств зернової галузі та розробці практичних рекомендацій по напрямкам його розвитку. В роботі досліджені методи оцінки, а також проаналізовані фактори розвитку експортного потенціалу.

В роботі досліджено еволюцію наукової думки щодо визначення поняття «потенціал», узагальнено погляди вітчизняних та зарубіжних науковців щодо тлумачення змісту та складових експортного потенціалу підприємства, визначено його місце в системі економічного потенціалу підприємства.

Встановлено, що експортний потенціал підприємств зернової галузі – це існуюча або потенційна спроможність підприємства, яка визначається сукупністю його виробничого, фінансового, кадрового і маркетингового потенціалів під впливом мікро та макрофакторів бізнес-середовища здійснювати успішну маркетингову діяльність на світовому ринку агропродовольчої продукції.

У сукупності основних підходів до визначення експортного потенціалу визначено такі підходи: структурно-функціональний, ресурсний та результативний. На основі всебічного розгляду наукових трактувань економічної категорії «експортний потенціал» та синтезу визначених підходів запропоновано виділити 5 складових елементів експортного потенціалу підприємств зернової галузі: виробничий, економічний,

маркетинговий, управлінський та кадровий потенціали. Доцільно поділити означені елементи експортного потенціалу на два блоки: блок ресурсів (виробничий та економічний потенціали) та блок компетенцій (якість системи менеджменту, організаційна структура, мікроклімат у колективі, взаємовідносини з партнерами, рівень розвитку маркетингової діяльності насінневого підприємства).

Зазначено, що дані методичні підходи можуть бути використаними менеджментом сільськогосподарських підприємств для визначення резервів нарощення експортного потенціалу, а також потенційними інвесторами для визначення пріоритетних об'єктів інвестування.

Дослідження методів оцінки експортного потенціалу дали можливість узагальнити та доповнити їх класифікаційні ознаки: за сутністю потенціалу, за рівнем складності, за одиницями виміру, за способами оцінки, за об'єктами оцінки, за ознакою застосовуваних параметрів оцінки.

Обґрунтовані тенденції розвитку вітчизняного виробництва зерна, проаналізовано особливості організації українського експорту зерна кукурудзи.

Встановлено, що основними експортерами зерна в Україні є агрохолдинги. Вони виділяють значні кошти для забезпечення потреб власних насінневих господарств, які селекціонують елітне насіння для потреб сільськогосподарських підприємств холдингу, а також продають його на внутрішньому ринку України та за кордон.

В роботі набуло подальшого розвитку економіко-математичне моделювання оцінки впливу на обсяги експорту зерна найвагоміших чинників з визначенням внесків кожного з них в його динаміку, що дозволяє прогнозувати обсяги експорту зерна та приймати обґрунтовані управлінські рішення стосовно формування і реалізації експортного потенціалу аграрних підприємств. На основі кореляційно-регресійного аналізу встановлено залежність обсягу експорту від таких факторів: експортна ціна зерна кукурудзи, експортна ціна зерна пшениці та, відповідно, обсяги експорту

зерна кукурудзи та пшениці Україною, співвідношення світової ціни на дані види зерна до внутрішньої ціни; валові збори зерна в Україні.

Проаналізовано економіко-господарську діяльності одного з провідних насінневих підприємств Київської області, яке займається селекцією насіння кукурудзи та озимої пшениці – ТОВ «Агрофірма Колос». Основними напрямками діяльності ТОВ «Агрофірма «Колос» є рослинництво, тваринництво, переробка продукції власного виробництва та наукова діяльність. В господарстві культивується близько 20 сортів озимої пшениці та 15 гібридів кукурудзи. Дослідженнями доведено, що вітчизняні гібриди насіння кукурудзи є високопродуктивними, пристосованими до природно-кліматичних умов України і мають потенціал врожайності від 12,5 до 15 т/га.

Оцінка експортного потенціалу підприємств зернової галузі свідчить, що серед досліджуваних сільськогосподарських підприємств найвищий рівень експортного потенціалу має ТОВ «Агрофірма Колос», оскільки інтегральний показник становить 0,44, що є вищим в порівнянні з іншими підприємствами. Зазначимо, що високе значення даного показника обумовлено в свою чергу вищим рівнем виробничого, економічного, маркетингового та управлінського потенціалів. Найнижчий рівень експортного потенціалу має СТОВ «Ліщинське» - 0,307. Варто відмітити, що незважаючи на досить високий рівень виробничого потенціалу, дане підприємство має значно нижчі рівні використання виробничого та маркетингового потенціалів.

Результати проведеного аналізу матриці Бостонської консалтингової групи дозволяють запропонувати досліджуваним підприємствам обрати наступні стратегії розвитку. Так, пропонуємо ТОВ «Агрофірма «Колос» обрати стратегію диверсифікації, СТОВ «Ліщинське» - стратегію інтеграційного розвитку, Державне підприємство «Дослідне господарство «Черкаське» - стратегію економічного зростання на основі інновацій.

Іншим напрямом розвитку експортного потенціалу зерна України визначено географічну диверсифікацію його експорту. Одним з перспективних ринків збуту зерна кукурудзи для українських експортерів зі значним потенціалом споживання розглядаються ринки: Єгипту (у 2017/2018 МР обсяг виробництва був на рівні 6 млн. т. при внутрішньому споживанні 15,9 млн. т); Європейського Союзу – Нідерландів, Італії, Іспанії, Бельгії (у 2017/2018 МР обсяг виробництва був на рівні 60,091 млн. т. при внутрішньому споживанні 64,931 млн. т); Ірану; Туреччини; Південної Кореї; Ізраїлю; Тунісу; ПАР та Йорданії. Важливою умовою для збільшення обсягів експорту є відповідність зерна фітосанітарним нормам.

Зроблено висновок про те, що важливий вплив на формування та розвиток експортного потенціалу зерна має інституційна складова, тобто державне регулювання аграрного сектора економіки України, яке розглядається як сукупність методів, форм, інструментів та інститутів для забезпечення стійкого розвитку аграрного сектору економіки, підтримки продовольчої безпеки держави та розвитку експортного потенціалу з урахуванням порівняльних переваг країни та факторів глобалізаційного розвитку.

Застосування системного підходу до регулювання зернового ринку, імплементація стабільних правил господарської діяльності є необхідною умовою для стабільного розвитку виробництва зерна та розвитку його експортного потенціалу.

Зазначено, що механізм державного регулювання та стимулювання розвитку експортного потенціалу зерна повинен включати: інституційне забезпечення, грошово-кредитне, бюджетно-податкове, зовнішньоекономічне, інноваційно-інвестиційне, антимонопольне регулювання. Взаємодія цих складових сприятиме повноцінному розвитку експортного потенціалу як окремих сільськогосподарських підприємств, так і країни в цілому.

За середнім прогнозом у 2023 р. товаровиробники зможуть експортувати зернових культур на рівні 56,6 млн. т, в тому числі кукурудзи – 32,3 млн. т. Враховуючи ризики у виробничій діяльності

сільськогосподарських товаровиробників та невизначеність економічних процесів в майбутньому, запропоновано також песимістичний та оптимістичний прогнози експорту зернових, відповідно, 52,1 і 60,1 млн. т.

Сформовано концептуальні засади підвищення дієвості процесу формування експортного потенціалу в аграрних формуваннях на основі переходу до засад стійкого розвитку, удосконалення механізму управління та порядку оцінки результатів реалізації інструментів і заходів.

Досліджено, що основними проблемами у сфері вітчизняної селекції в рослинництві є: відсутність можливості отримання матеріальної винагороди (роялті) вітчизняними селекціонерами за результатами практичного використання створеної ними продукції через недосконалість чинного законодавства у сфері використання інтелектуальної власності; відсутність державної підтримки сортів високих репродукцій та їхнього впровадження, технологій підготовки молодих кадрів селекціонерів, стратегії ресурсного забезпечення селекційної діяльності.

Доведено, що вихід України, як рівноправного партнера на міжнародний ринок, розширення експорту зерна та подальша інтеграція в Європейську маркетингову мережу вимагає досягнення українським законодавством еквівалентності нормам ЄС, а надалі постійного підтвердження відповідності європейським та міжнародним стандартам.

Основні наукові положення, обґрунтовані в дисертації, поглиблюють теоретичні, методичні та практичні знання з питань формування економічного потенціалу підприємствах зернової галузі України.

**Ключові слова:** підприємства, експорт, експортний потенціал, експортна ціна, ефективність, зерно кукурудзи, стратегія розвитку.

## ABSTRACT

### **Cherniavskiy I.U. – Formation of export potential of grain market's enterprises – Qualifying scientific work on the rights of the manuscript.**

Dissertation for the degree of a candidate of economic sciences in specialty 08.00.04 – economics and management of enterprises (by the types of economic activity). – Dmytro Motorny Tavria State Agrotechnological University, Melitopol, 2020.

The dissertation is devoted to research and substantiation of theoretical and methodological positions of identification and evaluation of export potential enterprises of grain industry and development of practical recommendations on the directions of its development. In this work the methods of estimation are investigated, as well as factors of development of export potential are analyzed.

The paper researched the evolution of scientific thought in defining the concept of «potential», generalizes the views of domestic and foreign scientists on the interpretation of the content and components of the export potential of the enterprise, its place in the system of economic potential.

It was established that the export potential of grain industry's enterprises is the existing or potential capacity of the enterprise, which is determined by the set of its production, financial, personnel and marketing potentials under the influence of micro and macro factors of the business environment to carry out successful marketing activities in the global agri-food market.

In the set of basic approaches to determine of export potential, the following approaches are defined: structural-functional, resourceful and effective. On the basis of comprehensive consideration of scientific interpretations of the economic category «export potential» and the synthesis of certain approaches, it is offered to allocate 5 constituent elements of export potential of the enterprises of grain branch: production, economic, marketing, administrative and human resources.

It is advisable to divide these elements of export potential into two blocks: block of resources (production and economic potentials) and block of competencies (quality of management system, organizational structure,

microclimate in the team, relationships with partners, the level of marketing activities of seed enterprises).

It is noted that these methodological approaches can be used by the management of agricultural enterprises to determine the reserves of export potential, as well as potential investors to determine the priority objects of investment.

Research of export potential estimating methods made it possible to summarize and supplement their classification features: by the essence of potential, by the level of complexity, by the units of measurement, by the methods of evaluation, by the objects of evaluation, by the characteristics of the applied evaluation parameters.

The domestic grain production development tendencies are substantiated; the peculiarities of organizing the Ukrainian corn grain export are analyzed.

It was established that the main exporters of grain in Ukraine are agri holdings. They allocate significant funds to meet the needs of their own seed farms, which select elite seeds for the holding's agricultural enterprises' needs, as well as sell it on the domestic market and abroad.

In scientific work has been further developed the economic and mathematical modeling impact assessments on grain exports of the most important factors with defining the contributions of each of them in its dynamics, which allows forecasting grain exports and making reasonable management decisions regarding the formation and implementation the agricultural enterprises' export potential. Based on correlation-regression analysis, the dependence of exports on the following factors was established, such as: the export price of corn grain, the export price of wheat grain and, accordingly, the volume of exports of corn and wheat by Ukraine, the ratio of world prices for these grains to domestic prices; gross grain harvest in Ukraine.

The economic activity of one of the leading seed enterprises of Kyiv region, which is engaged in the selection of corn and winter wheat seeds - LLC "Agrofirma Kolos" is analyzed. The main activities of LLC "Agrofirma Kolos" are



crop production, animal husbandry, processing of own production and scientific activity. The farm cultivates about 20 varieties of winter wheat and 15 hybrids of corn. The research has proved that domestic hybrids of corn seeds are highly productive, adapted to the natural and climatic conditions of Ukraine and have a yield potential from 12,5 to 15 t/ha.

The assessment of the grain enterprises' export potential shows that among the surveyed agricultural enterprises the highest level of export potential has LLC "Agrofirma Kolos", as the integrated indicator is 0.44, which is higher compared to other enterprises. Note, that the high value of this indicator is due to the higher level of production, economic, marketing and management potential. The lowest level of export potential has LLC "Lishchynske" – 0,307. It should be noted that despite the relatively high level of production potential, this company has much lower levels of usage the production and marketing potential.

The results of the analysis of the Boston Consulting Group Matrix allow us to suggest the studied companies to choose the following development strategies. Thus, we offer LLC "Agrofirma Kolos" to choose a diversification strategy, LLC "Lishchynske" – an integration development strategy, State Enterprise "Experimental Farm Cherkaske" – an economic growth strategy based on innovations.

Another direction of development the export potential of grain in Ukraine is defined the geographical diversification of its exports. One of the promising markets for corn grain for Ukrainian exporters with significant consumption potential is considered to be the following market: Egypt (in 2017/2018 MY the volume of production was at the level of 6 million tons with domestic consumption of 15,9 million tons); European Union - the Netherlands, Italy, Spain, Belgium (in 2017/2018 MY production was at the level of 60,091 million tons with domestic consumption of 64,931 million tons); Iran; Turkey; South Korea; Israel; Tunisia; South Africa and Jordan. The important condition for increasing exports is the compliance of grain with phytosanitary standards.

It is concluded that an important influence on the formation and development of grain export potential has the institutional component, scilicet state regulation of the agricultural sector of Ukraine, which is considered as a set of methods, forms, tools and institutions to ensure sustainable development of the agricultural sector and the development of export potential, taking into account the comparative advantages of the country and the factors of globalization's development.

The systematic approach's application to the grain market regulation, the implementation of stable rules of economic activity is a necessary condition for the stable development of grain production and the development of its export potential.

It is noted that the state regulation mechanism and stimulation of the grain export potential should include: institutional support, monetary, fiscal, foreign economic, innovation and investment, antitrust regulation.

It is noted that the state mechanism of regulation and stimulation of the grain export potential should include: institutional support, monetary, fiscal, foreign economic, innovation and investment, antitrust regulation. The interaction of these components will contribute to the full development of the export potential both particular agricultural enterprises and the country.

According to the average forecast in 2023, producers are able to export grain crops by 56,6 million tons, including corn – 32,3 million tons. Considering the risks in the production activities of agricultural producers and the uncertainty of economic processes in the future, were also proposed pessimistic and optimistic forecasts of grain exports, respectively, 52,1 and 60,1 million tons.

Conceptual bases of increase the efficiency of an export potential's formation process in agrarian formations on the basic of transition to bases of sustainable development, improvement of the management mechanism and the estimation order of the realization results of tools and actions are formed.

It is investigated that the main problems in the field of domestic selection in crop production are: lack of opportunity to receive material rewards (royalties) by domestic plant breeders as a result of practical usage of their products due to

imperfections of current legislation in the field of intellectual property; lack of state support for varieties of high reproductions and their implementation, technologies for training young plant breeders, strategies for resource provision of breeding activities.

It is proved that Ukraine's entry, as an equal partner on the international market, expansion of grain exports and further integration into the European marketing network, requires Ukrainian legislation to achieve equivalence with EU norms, and further constant confirmation of compliance with European and international standards.

The main scientific conditions, which are substantiated in the dissertation, deepen the theoretical, methodical and practical knowledge on the issues of the economic potential enterprises' formation of grain industry of Ukraine.

**Key words:** enterprise, export, export potential, export price, efficiency, grain corn, development strategy.

## СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

### Статті у наукових фахових виданнях України:

1. Чернявський І. Ю. Методичні засади оцінки експортного потенціалу насінневих підприємств. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. №3 (35). 2017. С. 286–295.

### Статті у наукових фахових виданнях України, включених до міжнародних наукометричних баз даних:

2. Буряк Р. І., Чернявський І. Ю. Аналіз наукових підходів до обґрунтування сутності експортного потенціалу підприємств зернової галузі. *Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Серія: Економіка*. Т. 22. Вип. 10(63). 2017. С. 76–80 (Здобувачем обґрунтовано сутність категорії «експортний потенціал підприємств зернової галузі»).

3. Чернявський І. Ю. Формування стратегії розвитку вітчизняних насінневих підприємств. *Вісник Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького. Серія «Економічні науки»*. 2019. Вип. 4. С. 201–213.

4. Чернявський І. Ю. Прогнозування експортного потенціалу підприємств зернової галузі України з урахуванням рівня розвитку вітчизняної селекції. *Український журнал прикладної економіки*. 2019. Т. 4. № 4. С. 199–208.

### Розділи у монографіях:

5. Удосконалення методичного інструментарію маркетингової діяльності підприємств агропромислового комплексу України: тенденції розвитку: монографія Ларіна Я. С., Буряк Р. І., Луцій О. П., Бабічева О. І., Рябчик А. В., Гальчинська Ю. М., Четверик О. В., Руденко М. М., Чернявський І. Ю. Київ: ЦП «Компринт», 2017. 815 с. С. 311–323

(Здобувачем підготовлено підрозділ 4.5 «Тенденції розвитку світового ринку зернових культур»).

**Тези наукових доповідей на конференціях:**

6. Чернявський І. Ю. Маркетингові дослідження кон'юнктури ринку зернових. Маркетингова освіта в Україні: Тези Міжнар. наук.– практ. конф., 29–30 берез. 2018 р. Київ: КНЕУ, 2018. С. 59–61.

7. Чернявський І. Ю. Сутність експортного потенціалу підприємств зернової галузі. Актуальні проблеми наук про життя та природокористування: Тези IV Міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених, 25-27 квіт. 2018 р. Київ: НУБіП України, 2018.

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	15
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ.....	24
1.1. Поняття та сутність експортного потенціалу підприємств зернової галузі.....	24
1.2. Підприємство як суб'єкт міжнародної економічної діяльності.....	51
1.3. Методичні засади оцінки експортного потенціалу підприємств зернової галузі.....	79
Висновки до розділу 1.....	94
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ ТА ОЦІНКА ЇХ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	96
2.1. Тенденції розвитку світового ринку зернових культур.....	96
2.2. Діагностика сучасного стану функціонування підприємств зернової галузі.....	125
2.3. Організаційно-економічні засади діяльності та оцінка експортного потенціалу підприємств зернової галузі.....	143
Висновки до розділу 2.....	170
РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ.....	172
3.1. Перспективи виробництва кукурудзи в Україні та підвищення експортного потенціалу.....	172
3.2. Стратегія розвитку вітчизняних підприємств зернової галузі які спеціалізуються на вирощуванні кукурудзи на зерно.....	196
3.3. Прогнозування експортного потенціалу підприємств зернової галузі України з урахуванням рівня розвитку вітчизняної селекції.....	221
Висновки до розділу 3.....	241
ВИСНОВКИ.....	243
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	247
ДОДАТКИ.....	266

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Однією з найважливіших проблем у сучасному світі є підвищення продовольчої безпеки населення. На цій проблемі неодноразово акцентували увагу як політики та відомі вчені, так і провідні міжнародні організації, зокрема Організація Об'єднаних Націй (ООН). Наразі, найбільші темпи приросту населення спостерігаються у найбідніших країнах третього світу, які мають обмежені продовольчі ресурси, низьку продуктивність праці, є технологічно відсталими. Це поглиблює і без того складну економічну ситуацію у цих країнах. У той час, як у економічно розвинутих країнах при значно нижчих темпах приросту населення рівень споживання продуктів харчування постійно зростає, в африканських країнах третього світу (де доходи на душу населення у десятки разів менше і є проблема перенаселення) які, відповідно, мають обмежені продовольчі ресурси неминуче постає проблема голоду [18].

Варто зазначити, що в найменш розвинутих регіонах світу, сільськогосподарські виробники не встигають збільшувати обсяги виробництва агропродовольчої продукції пропорційно до зростання чисельності населення, а це у свою чергу призводить до голоду і масової загибелі людей. Враховуючи значні темпи приросту населення планети, фізичну обмеженість площі сільськогосподарських угідь, Україна яка входить у першу десятку найбільших світових виробників та експортерів таких важливих продовольчих ресурсів як зернові, має прекрасні перспективи для реалізації свого експортного потенціалу, що дозволить покращити стан продовольчої безпеки у світі [18].

Україна займає четверту сходинку серед найбільших експортерів зерна у світі. Згідно даних Міністерства аграрної політики і продовольства України за результатами 2018/2019 маркетингового року Україна експортувала рекордні 49,995 млн. т зернових і зернобобових (що на 10,5 млн. т більше ніж у 2017-2018 МР), з яких: пшениця і суміш пшениці та жита – 15579 тис. тонн; ячмінь – 3692 тис. тонн; жито – 87,8 тис. т; кукурудза – 29822 тис. т; інші

зернові та зернобобові – 815 тис. т. Основними імпортерами пшениці з України є країни Азії, Африка та Європейського Союзу.

Проблему формування експортного потенціалу підприємств аграрного сектору досліджували у своїх працях такі відомі вітчизняні вчені: Л.О. Абсава, І.В. Артимонова, Т.О. Бабан, В.І. Бойко, С.М. Бойко, О.В. Булюк, Р.І. Буряк, О.В. Захаріна, О.В. Захарчук, Т.П. Гринчук, О.В. Дорофеєв, М.М. Жибак, Ф.В. Зінов'єв, К.В. Іванієнко, Т.В. Калінеску, С.В. Карман, Т.Л. Краснодєд, Ю.Є. Кирилов, С.Є. Клименко, Н.А. Клименко, Г.Б. Крушніцька, К.Є. Купрейчик, Н.Ю. Коровайченко, К.А. Лебедев, О.Є. Литвин, Т.М. Мельник, А.А. Мазаракі, Н.В. Мороз, Л.А. Петренко, Н.М. Пирець, В.В. Россоха, О.В. Савицький, Н.М. Тюріна, О.В. Шубравська, В.В. Юхименко, Т.І. Яворська та інші науковці. Питання розвитку експортного потенціалу також досліджували провідні зарубіжні вчені: І. Кулик, М. Котабе, А. Тіффін, А. Саркар, М. Сейфулаєва та ін.

Враховуючи значні наукові надбання та практичні розробки зазначених вище вчених, варто зауважити, що недостатньо дослідженим залишається питання формування експортного потенціалу підприємств зернової галузі України, які спеціалізуються на вирощуванні кукурудзи на зерно. Виходячи з цих позицій, актуальним завданням є поглиблений розгляд проблеми формування експортного потенціалу підприємств зернової галузі з метою поліпшення конкурентних позицій нашої країни на світовому ринку зернових та розроблення національної політики щодо участі України в забезпеченні світової продовольчої безпеки. Це зумовило вибір теми дисертаційної роботи та вказує на її актуальність.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Дисертаційну роботу виконано в Українському науково-дослідному інституті продуктивності агропромислового комплексу відповідно до плану науково-дослідних робіт «Наукові дослідження і розроблення економічних нормативних систем управління продуктивністю на основі оптимізації витрат трудових і матеріальних ресурсів на виробництво продукції в рослинництві



на період 2011-2015 рр.» (номер державної реєстрації 0111U002578), науково-технічної комплексної програми Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України «Наукові дослідження і розробки у сфері сталого соціально-економічного розвитку агропромислового виробництва та сільських територій та їх нормативно-аналітичне забезпечення на період 2016-2020 рр.» (номер державної реєстрації 0111U003247), а також згідно програми науково-дослідної роботи кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі Національного університету біоресурсів і природокористування України за темою “Удосконалення методичного інструментарію маркетингової діяльності підприємств АПК” (номер державної реєстрації 0113U007632). Автором розроблено положення, пов’язані з удосконаленням організаційно-економічних засад формування експортного потенціалу підприємств зернової галузі України.

**Мета та задачі дослідження.** *Мета дисертаційного дослідження* полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних і практичних аспектів формування експортного потенціалу підприємств зернової галузі України та розробці заходів з підвищення ефективності його використання.

Для досягнення вказаної мети в дисертаційній роботі поставлено такі задачі:

- поглибити сутність економічної категорії «експортний потенціал підприємства» з урахуванням особливостей функціонування підприємств зернової галузі;
- обґрунтувати теоретичні підходи щодо визначення ролі підприємства у системі міжнародної економічної діяльності з урахуванням концептуальних положень теорій і моделей міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією;
- систематизувати методичні засади, що характеризують рівень використання експортного потенціалу підприємств зернової галузі;
- розглянути тенденції розвитку світового ринку зернових культур і проаналізувати конкурентні позиції України на міжнародних ринках

пшениці, ячменю та кукурудзи;

– здійснити діагностику сучасного стану функціонування підприємств зернової галузі України;

– обґрунтувати організаційно-економічні засади формування експортного потенціалу підприємств зернової галузі з урахуванням динаміки зміни індексів відносних конкурентних переваг зерна кукурудзи на світовому ринку;

– сформулювати перспективні напрямки нарощування обсягів виробництва зерна кукурудзи в Україні та підвищення експортного потенціалу підприємств зернової галузі;

– розробити концептуальну модель стратегії розвитку та комплекс стратегій для вітчизняних підприємств, які спеціалізуються на вирощуванні кукурудзи;

– здійснити прогнозування експортного потенціалу підприємств зернової галузі України з урахуванням рівня розвитку вітчизняної селекції на середньострокову перспективу.

*Об'єктом дослідження* є процес формування експортного потенціалу підприємств зернової галузі.

*Предметом дослідження* є сукупність методичних, теоретичних та практичних аспектів формування експортного потенціалу підприємств зернової галузі.

**Методи дослідження.** Теоретико-методичною основою дисертаційного дослідження є базові положення економічної теорії, наукові праці вітчизняних та зарубіжних авторів з висвітлення процесу формування експортного потенціалу, законодавчі та нормативно-правові акти України.

Для досягнення поставленої мети використано такі методи: абстрактно-логічний, зокрема прийоми узагальнення, аналогії, аналізу та синтезу, індукції та дедукції (поглиблення сутності категорії «експортний потенціал підприємств зернової галузі», при здійсненні класифікації чинників глобалізації залежно від їх впливу на експортну діяльність підприємств, а

також виокремлення проблем реалізації експортного потенціалу галузі). З метою аналізу експортної діяльності підприємств зернової галузі застосовувався статистико-економічний метод, зокрема прийоми: порівняння (зіставлення даних звітного року із попередніми), рядів динаміки (розгляд тенденцій розвитку експорту продукції підприємств зернової галузі), групування (встановлення зв'язку між факторами та кінцевими результатами діяльності експортоорієнтованих підприємств), кореляційно-регресійний аналіз (оцінювання впливу факторів на економічну ефективність експортної діяльності підприємств зернової галузі), табличний і графічний методи (відображення аналітичної та статистичної інформації). Монографічний метод застосовано при аналізі зарубіжного досвіду стимулювання експортних операцій. За допомогою соціометричного методу проведено обстеження підприємств зернової галузі.

Інформаційно-нормативною базою дослідження стали чинні законодавчі та нормативно-правові акти, Державні стандарти України та стандарти ЄС, матеріали Державної служби статистики України, аналітична інформація Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, результати власних досліджень автора, річні та статистичні звіти сільськогосподарських підприємств, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, матеріали спеціальних періодичних видань, інформаційні ресурси комп'ютерної мережі Інтернет.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає в поглибленні теоретико-методичних та практичних засад формування експортного потенціалу підприємств зернової галузі.

Найважливішими результатами дослідження, що визначають наукову новизну і виносяться на захист, є:

*вперше:*

– розроблено концептуальну модель стратегії розвитку підприємств зернової галузі, які спеціалізуються на вирощуванні кукурудзи на зерно, що передбачає здійснення ґрунтового дослідження макро- та мікрофакторів

бізнес-середовища, збалансування виробничого, інноваційного та маркетингового напрямів діяльності та дозволяє підприємству обрати серед запропонованих стратегічних альтернатив ту, яка на поточний час є найбільш прийнятною для впровадження в процес виробництва і забезпечить надійний вихід на зовнішні ринки збуту;

*удосконалено:*

– економічну сутність категорії «експортний потенціал підприємств зернової галузі», яка враховує широкий спектр наукових підходів до її визначення та полягає в існуючій або потенційній спроможності підприємства здійснювати успішну маркетингову діяльність на світовому ринку агропродовольчої продукції;

– теоретичні підходи щодо забезпечення ефективної взаємодії підприємства зернової галузі в системі міжнародної економічної діяльності, які ґрунтуються на концептуальних положеннях теорій і моделей міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією та передбачають поєднання політики фритредерства (вільної торгівлі; операційна модель) та помірною застосування протекціоністських заходів, що є найбільш прийнятною моделлю взаємовідносин українського та світового ринків зернових;

– систему міжнародної економічної діяльності підприємства зернової галузі на світовому ринку зернових, яка на відміну від інших включає в себе економічний потенціал, експортний потенціал підприємства і потенціал світового ринку агропродовольчої продукції та дозволяє налагодити ефективний механізм взаємодії між виробничою підсистемою (підприємством) і підсистемою міжнародного обміну (світовим ринком);

– методичні засади оцінювання експортного потенціалу підприємств зернової галузі, які полягають у поєднанні економіко-математичних методів і методів експертних оцінок та дають змогу об'єктивно оцінити основні складові елементи експортного потенціалу підприємств зернової галузі: виробничий, економічний, маркетинговий, управлінський та кадровий;

– алгоритм вибору оптимального шляху розвитку підприємств зернової галузі, що сформований на основі результатів прогнозування виробництва зернових культур в Україні та дозволяє виявити об'єктивні тенденції виробництва продукції в майбутньому і є підставою для розробки подальших заходів з розвитку зернової галузі;

*набули подальшого розвитку:*

– методичні засади щодо визначення конкурентних позицій підприємств зернової галузі України на міжнародних ринках зернових, що базуються на застосуванні комплексу маркетингових заходів і пропозицій стосовно попередньої оцінки доцільності експортної діяльності та експансії перспективних ринків збуту, які враховують основні тенденції та прогнозні дані щодо розвитку світового ринку зернових;

– організаційно-економічні засади формування експортного потенціалу підприємств зернової галузі з урахуванням сортового складу і основних технічних та економічних параметрів вітчизняних гібридів кукурудзи на зерно, а також динаміки зміни індексів відносних конкурентних переваг зерна кукурудзи на світовому ринку;

– комплекс заходів з нарощування обсягів виробництва зерна кукурудзи в Україні, які передбачають використання матриці кореляційного зв'язку між показниками урожайності кукурудзи та поелементними витратами на 1 га, що враховує результати, отримані за допомогою застосування методу групувань господарств: за площею кукурудзи, за часткою витрат на насіння у загальних виробничих витратах, витрати на насіння на 1 га посіву, який дозволяє забезпечити приріст урожайності та окупність додаткових витрат на виробництво кукурудзи для сільськогосподарських підприємств України;

– рекомендації щодо підвищення експортного потенціалу підприємств зернової галузі, які передбачають впровадження інноваційних заходів на ринку насіння України, зокрема удосконалення та оновлення системи сертифікації і стандартизації адаптованої до світових стандартів у сфері

насінництва та селекційних досягнень, що дозволить вітчизняним товаровиробникам посісти стійкі конкурентні позиції на ринках ЄС, Єгипту, Індонезії, Саудівської Аравії, Китаю і набути права на поширення вітчизняних сортів кукурудзи в цих країнах.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає в розробці теоретико-методичних положень і практичних рекомендації, спрямованих на нарощування експортного потенціалу підприємств зернової галузі України та посилення їх конкурентних позицій на світовому ринку.

Основні положення дисертації, що стосуються формування експортного потенціалу підприємств зернової галузі, прийняті до впровадження Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України (довідка № 2832-04/29343-07 від 07.05.2020 р.). Запропоновані автором рекомендації щодо підвищення експортного потенціалу підприємств зернової галузі, які передбачають впровадження інноваційних заходів на ринку насіння України, зокрема удосконалення та оновлення системи сертифікації і стандартизації, адаптованої до світових стандартів у сфері насінництва та селекційних досягнень, пройшли апробацію у Державному підприємстві «Державний центр сертифікації і експертизи сільськогосподарської продукції» (довідка № 2373 від 10.03.2020 р.). Розроблені здобувачем організаційно-економічні засади формування експортного потенціалу підприємств зернової галузі з урахуванням сортового складу й основних технічних та економічних параметрів вітчизняних гібридів кукурудзи на зерно успішно використовуються в діяльності ТОВ «Агрофірма «Колос».

Теоретичні результати та методичні рекомендації з формування експортного потенціалу підприємств зернової галузі використовуються у навчальному процесі Національного університету біоресурсів і природокористування України при викладанні дисциплін „Маркетинг”, „Маркетинговий менеджмент”, «Стандартизація та управління якістю продукції» для студентів економічних спеціальностей.

**Особистий внесок здобувача.** Одержані результати дисертаційного дослідження, які мають практичне значення і становлять наукову новизну, отримано автором особисто. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, використано лише ті положення, що є результатом особистого внеску. За достовірність перекладу іноземних джерел автор несе повну відповідальність.

**Апробація результатів дисертації.** Основні результати досліджень доповідались автором на: Міжнародній науково-практичній конференції „Маркетинг і логістика в агробізнесі” (м. Київ, 2016 р.), Міжнародній науково-практичній конференції „Інклюзивний розвиток національної економіки: глобальні тенденції, можливості України та роль агропродовольчого сектора” (м. Київ, 2017 р.), Міжнародній науково-практичній конференції „Маркетингова освіта в Україні” (м. Київ, 2018 р.), IV Міжнародній науково-практичній конференції молодих вчених „Актуальні проблеми наук про життя та природокористування” (м. Київ, 2018 р.), III Міжнародному науково-практичному семінарі „Розвиток біоенергетичного потенціалу в сільському господарстві” (м. Київ, 2018 р.), IV Міжнародному науково-практичному семінарі „Розвиток біоенергетичного потенціалу в сільському господарстві” (м. Київ, 2019 р.).

**Публікації.** За результатами дисертаційного дослідження автором опубліковано 7 наукових праць, з яких 6 одноосібні, з них 4 статті – у наукових фахових виданнях обсягом 3,1 друк. арк. (особисто автору належить 2,9 друк. арк.), розділ у колективній монографії обсягом 1 друк. арк., 2 тези – у збірниках матеріалів науково-практичних конференцій обсягом 0,4 друк. арк.

**Структура та обсяг дисертації.** Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 202 найменувань і 10 додатків. Основний зміст роботи викладено на 226 сторінках комп’ютерного тексту. Дисертація містить 66 таблиць і 48 рисунків.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ

### 1.1. Поняття та сутність експортного потенціалу зернової галузі

Зерновий підкомплекс аграрного сектору України є стратегічною галуззю вітчизняної економіки. У 2018 році в Україні було зібрано 70,056 млн. тонн зернових і зернобобових культур, а у 2016 році за даними Державної служби статистики обсяг виробництва зернових і зернобобових культур становив 75,143 млн. тонн. Варто зазначити, що у 2019 році посівні площі зайняті під зернові культури в Україні займали понад 15,29 млн. га і склали близько 54,6% від усіх посівних площ (28 млн. га). У 2019 році в нашій країні було зібрано рекордний врожай зернових і зернобобових культур – 75,14 млн. т, а у 2017 році за даними Державної служби статистики врожай становив 61,92 млн. т зернових і зернобобових культур [165].

За даними Міністерства аграрної політики і продовольства України у 2019 році було зібрано: кукурудзи – 35,8; пшениці – 28,3; ячменю – 8,9; жита – 0,3; гречки – 0,1; інші культури – 1,74 млн тонн. Згідно даних Міністерства аграрної політики і продовольства України за результатами 2018/2019 маркетингового року Україна експортувала рекордні 49,995 млн. т зернових і зернобобових (що на 10,5 млн. т більше ніж у 2017-2018 МР), з яких: пшениця і суміш пшениці та жита – 15579 тис. тонн; ячмінь – 3692 тис. тонн; жито – 87,8 тис. т; кукурудза – 29822 тис. т; інші зернові та зернобобові – 815 тис. т.

Наша держава володіє 27% від усіх світових чорноземів, окрім того природно-кліматичні умови в Україні є сприятливими для вирощування зернових культур. Варто відзначити значні конкурентні переваги України на світовому ринку зернових за рівнем витрат на їх виробництво. Низький розмір орендної плати за землю, незначні витрати на внесення добрив та



відновлення родючості ґрунтів та низький рівень оплати праці селян є основними причинами низької собівартості виробництва зернових в Україні порівняно з економічно розвиненими країнами світу.

У вирішенні проблеми забезпечення продовольчої незалежності держави зерно і продукти його переробки набувають особливої важливості як продовольство стратегічного призначення, як головні харчові продукти, придатні до тривалого зберігання та транспортування [89].

Отже, Україна виробляє зернові культури в обсягах, достатніх не лише для забезпечення внутрішніх потреб, але й для формування експортного потенціалу, що сприяє поліпшенню стану продовольчої безпеки у світі.

Проаналізуємо сутність категорії «експортний потенціал». Значний внесок до дослідження категорії «експортний потенціал» та розробку його теоретико-методологічних основ зробили такі провідні вчені як М. Портер, В.М. Байрак, Бестужева С.В., Зацепило А.І., Пирог О.В., Фомишин С.В., Дорогунцова С.І., Філіпенко А.С., Бабан Т.О., Зінов'єв Ф.В., Капіцин В.М., Клименко Н.А., Сейфуллаєва М.Є., Серова Л.П., Клименко Н.А., Якушев О.О., Бегма В.М., Вірван Н.В., Івашук С.П., Крушніцька Г.Б., Олексюк О.І., Пирець Н.М., Тюріна Н.М., Шелест Є.О та багато інших.

У сучасній науковій літературі відсутня узагальнююча думка щодо визначення категорії «експортний потенціал». Ми вважаємо, що зміст даної категорії варто розкривати через визначення сутності окремих її складових – «експорт» і «потенціал».

Слово «потенціал» походить від латинського слова «potentil» і тлумачиться як «міць, потужність». Словник іншомовних слів [143, С. 455] визначає потенціал як «можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані з певною метою».

Відповідно до «Економічної енциклопедії» С.В. Мочерного «потенціал» – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети. У вказаній енциклопедії потенціал поділяється на виробничий,

експортний, інтелектуальний, інформаційний, природний, а також виділяється потенціал банківської системи [44, С. 13-15].

На нашу думку С.В. Мочерний дав досить слушне визначення поняття «потенціал», поєднавши наявні в економічного суб'єкта ресурси з вмінням раціонально їх використовувати для досягнення поставленої мети.

У «Великому тлумачному словнику сучасної української мови» термін «потенціал» розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил і таке інше, що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері; запас чого-небудь; резерв; приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов [20, С. 1087].

У «Великому енциклопедичному словнику» категорія «потенціал» розглядається у двох ракурсах: 1) засоби, запаси, джерела, які є у наявності та можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, виконання плану, вирішення якого-небудь завдання; 2) можливості окремої особи, суспільства, держави у певній сфері [142, С. 1558].

Нам імпонує визначення категорії «потенціал» подане у «Великому енциклопедичному словнику», тому що воно враховує два аспекти потенціалу: 1) ресурси які є у наявності та можуть бути використані для досягнення певної мети; 2) можливості особи, суспільства, держави у певній сфері.

У словнику іншомовних слів, сутність експорту визначається, як: вивіз за межі країни товарів, капіталу, цінних паперів для реалізації їх на зовнішньому ринку; кількість і вартість вивезених за кордон товарів [143, С. 192 ].

Загородній А.Г. у термінологічному словнику з зовнішньоекономічної діяльності дає наступне визначення поняття «експорт» (англ. export – вивезення, від латинського exportare – вивозити) – продаж товарів чужоземним суб'єктам господарювання та вивезення товарів через митний кордон держави, включаючи реекспорт товарів, крім передавання майна суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності чужоземному суб'єкту

господарювання за кордоном як натуральної частки участі у формуванні статутного капіталу для спільної господарської діяльності [50, С. 36].

Відомий вітчизняний вчений у сфері менеджменту Й.С. Завадський визначав експорт (англ. export) як: 1) вивезення товару або капіталу за кордон самостійно або із залученням послуг незалежних маркетингових посередників; 2) товари, які відправляють до іншої країни на продаж [49, С. 81].

Нам більше імпонує трактування поняття «експорт», яке розробив Й.С. Завадський, тому що він вказав на необхідність залучення незалежних маркетингових посередників при експорті товарів.

У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зазначено, що експорт (експорт товарів) – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [51].

Відомий вчений-економіст С.В. Мочерний визначав експорт, як вивезення за кордон товарів, проданих іноземним покупцям і призначених для продажу на іноземних ринках або для переробки в інших країнах [43, с. 210].

Отже, визначення поняття «експорт», яке дали С.М. Морозов і С.В. Мочерний є практично тотожними, а А.Г. Загородній трактує дане поняття дещо ширше, враховуючи також передавання майна суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності чужоземному суб'єкту господарювання за кордоном як натуральної частки участі у формуванні статутного капіталу для спільної господарської діяльності.

Вчені розрізняють категорії «експортний потенціал країни» та «експортний потенціал підприємства». Розглянемо сутність цих категорій.

Й.С. Завадський трактував поняття «економічний потенціал країни», як сукупність економічних можливостей держави, які можуть бути використані для потреб суспільства (виробництво, оборона тощо). На його думку дане поняття відображає економічну могутність країни, досягнутий рівень

розвитку продуктивних сил, обсяг національного багатства, можливості їх зростання [49, С. 244].

Визначення професора Й.С. Завадського є досить актуальним, тому що розглядає економічний потенціал країни з позицій використання для потреб суспільства економічних можливостей держави. Ми вважаємо, що сучасна економічно розвинута країна повинна використовувати свій економічний потенціал у першу чергу для забезпечення високого рівня якості життя громадян.

У свою чергу експортний потенціал країни характеризує позицію на якій вона знаходиться у системі світового господарювання, а також демонструє її вплив на глобальні процеси, що формують престиж держави, її політичну та економічну значимість та визначають місце країни у системі міжнародних відносин.

Проаналізувавши широкий спектр наукових праць ми дійшли до висновку, що доцільно виділити п'ять підходів до визначення категорії «експортний потенціал»: компаративний, ресурсний, результативний, системний, ринковий.



Рис. 1.1. Еволюція основних підходів до визначення категорії «експортний потенціал»

Джерело: узагальнено автором на основі: [125, С. 207], [120]

*Компаративний підхід* базується на теорії конкурентних переваг, яку розробив М. Портер [120]. У відповідності до цієї теорії виявлена конкурентоспроможність підприємства забезпечує його експортний

потенціал в рамках групи підприємств однієї галузі, що випускають товари-субститути. «Експортний потенціал країни» згідно компаративного підходу характеризується сукупністю можливостей підприємств певної країни виробляти і реалізовувати продукцію, що має порівняльні переваги стосовно аналогічної продукції на світовому ринку.

Дотримуючись компаративного підходу ми вважаємо за доцільне дати наступне визначення категорії «експортний потенціал» – це спроможність підприємства виробляти та реалізовувати продукцію, що має конкурентні переваги щодо аналогічної продукції на міжнародних ринках.

В основі *ресурсного підходу* є розкриття сутності експортного потенціалу через можливість використання ресурсів у структурі міжнародних коопераційних зв'язків.

Варто зазначити, що саме переваги продуктивності використання ресурсів підприємства є основою ресурсного підходу. Таким чином, за умови використання такого підходу акцент робиться на внутрішніх факторах: професійний менеджмент, ефективне виробництво, орієнтація на споживача та ін.

З позицій ресурсного підходу економічний потенціал розглядають такі вчені, як В.М. Байрак, С.В. Бестужева, О.В. Волкодавова, А. І. Зацепило, Ю.Л. Зборовська, О. В. Пирог (табл. 1.1).

На нашу думку, за умови використання ресурсного підходу категорію «експортний потенціал підприємства» доцільно трактувати, як сукупність ресурсів (фінансових, трудових, інтелектуальних, організаційно-економічних та ін.), що їх використовує підприємство з метою виробництва продукції на експорт.

**Основні трактування науковцями сутності поняття «експортний потенціал підприємства»**

№ з/п	Автор, джерело	Визначення поняття «експортний потенціал»
<i>Компаративний підхід</i>		
	Портер М. [120]	Сукупність можливостей підприємств певної країни виробляти і реалізовувати продукцію, що має порівняльні переваги стосовно аналогічної продукції на світовому ринку
	Скорнякова Т.В. [141, С. 9]	Здатність економічного суб'єкта виробляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, яка може подолати існуючі експортні бар'єри та бути ефективно проданою за кордон
<i>Ресурсний підхід</i>		
1.	Бестужева С. В. [11, С. 76]	Ступінь участі регіону в системі міжнародного поділу праці визначається можливостями використання технологічних, трудових, інтелектуальних, природних та інших ресурсів регіону в структурі міжнародних коопераційних зв'язків
	Волкодавова Е.В. [28, С. 14]	Динамічна складова економічного потенціалу підприємства, організаційно-технічна структура якого підпорядковується місії і цілям підприємства з врахуванням дії чинників зовнішнього середовища та внутрішнього стану і забезпечує стабільні обсяги продажів із встановленим рівнем рентабельності на ринках далекого і близького зарубіжжя
	Зборовська Ю.Л. [58, С. 4]	Здатність підприємства мобілізувати свої виробничі ресурси (сировинні, фінансові, інтелектуальні, трудові, організаційні) та використовувати їх з максимальною ефективністю, виробляючи при цьому конкурентоспроможну продукцію з інноваційними параметрами, яка користувалася б попитом на зовнішніх ринках, а також можливість забезпечувати постійний економічний розвиток підприємства за рахунок експортної діяльності
2.	Пирог О. В., Зацепило А. І. [114, С. 145]	Визначається можливістю використання природних, виробничих, технологічних, трудових, інвестиційних ресурсів регіону в структурі світогосподарських зв'язків
3.	Байрак В. М. [8, С. 5]	Сукупний обсяг накопичених ресурсів країни (галузі), що можуть бути задіяні для досягнення максимально можливих обсягів задоволення попиту на зовнішніх ринках у перспективі за їх оптимального використання

<i>Результативний підхід</i>		
	Бегма В.М. [10]	Обсяг благ, які національна економіка може виробити та реалізувати за своїми межами та здатність національної економіки відтворювати свої конкурентні переваги на світогосподарській арені
	Манів З. О., Луцький І. М., Манів С. З. [126]	Визначається обсягами товарів і послуг, що можуть бути вироблені в економічній та соціальній сферах і реалізовані на світовому ринку з максимальною вигодою для країни
	Філіпенко А. С. [60, с. 159]	Потенційна можливість певної країни експортувати свої ресурси або вироблені продукти
	Юхименко В. В. [163, С. 35]	Максимальна здатність національної економіки за певного розвитку виробничих сил випускати товари та надавати послуги, які є конкурентоспроможними на зовнішніх ринках
<i>Системний підхід</i>		
	Бабан Т.О. [4, с. 14]	Реальна або можлива здатність економічного суб'єкта (підприємства, галузі або підгалузі, регіону, країни) виробляти конкурентоспроможні на світових ринках товари та послуги, використовуючи при цьому як власні, так і запозичені ресурси (природні, виробничі, науково-технічні, трудові, фінансові, інформаційні тощо), та реалізувати ці товари та послуги на потенційних зовнішніх ринках, долаючи обмеження як внутрішнього, так і зовнішнього характеру та прагнучи при цьому до збільшення прибутку
	Дудченко М.А. [42, С. 143-157]	Реальна система як внутрішніх економічних відносин, так і зовнішніх зв'язків. У ньому сфокусовані ресурсні, економічні, технологічні та інші порівняльні переваги країни
	Економічна енциклопедія [43]	Здатність єдиного народногосподарського комплексу країни виготовляти максимальну кількість конкурентоспроможних товарів на світовий ринок, надавати якнайбільше якісних послуг і виконувати необхідну кількість робіт на замовлення іноземних країн і компаній
	Зінов'єв Ф.В., Якушев О. О. [59, С. 403]	Можливість національного господарського комплексу виробляти конкурентоспроможні товари та реалізовувати їх на міжнародних ринках за умовами стійкого зростання ефективності використання природних ресурсів, розвитку науково-технічного потенціалу, валютної та фінансово-кредитної систем, а також сервісно-збутової інфраструктури підтримки експорту за одночасного забезпечення економічної безпеки країни в цілому
	Козьменко С.М., Колосок С.І. [80]	Динамічно збалансована система ресурсів підприємства, використання яких забезпечує адаптацію до вимог цільового зовнішнього ринку, сталість і життєздатність підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності та розвиток в межах конкретного зовнішнього середовища

	Піддубна Л.І., Семікоп Ю.О. [115, С. 125-133]	Системне явище, що характеризує можливість підприємства виконувати функцію суб'єкта міжнародної економічної діяльності, задовольняючи потреби зовнішніх ринків, природа яких пов'язана зі здійсненням експортної діяльності підприємства
	Пономаренко В.С., Піддубна Л.І. [119]	Здатність підприємства до виживання, збереження його як цілісної системи техніко-технологічних, економічних, організаційних, соціальних та інших елементів за рахунок як внутрішніх сил, так і додаткової «енергії» із зовнішнього середовища; адаптаційну здатність підприємства до вимог зовнішнього середовища в її ринково-продуктовому, технологічному, просторово-часовому та інших вимірах; сталість циклу «вхід- процес-вихід», яка припускає динамічну збалансованість його елементів і функціонування на принципах економічної раціональності та ринкової доцільності
	Сейфуллаєва М. Є., Капіцин В. М. [134, С. 94]	Комплексна характеристика, що включає ряд складових: ресурсно-сировинний, промисловий, фінансовий, організаційно-технічний, маркетинговий, кадровий, соціально-культурний, інфраструктурний, інвестиційний, науковий та інноваційний потенціали
	Клименко Н.А. [75, С. 191]	Складна система виробничого, агроресурсного, природно-ресурсного потенціалу і біопотенціалу
<i>Ринковий підхід</i>		
	Бойко С.М. [14, С. 6]	Можливість виробництва необхідного обсягу агропродукції, яка за показниками якості й конкурентоспроможності відповідає вимогам світового ринку, з метою експортної реалізації та максимальною користю для країни
	Воробйова Н. В. [27, с. 66]	Сукупна здатність інноваційної експортоорієнтованої системи, покликаної створювати і виробляти конкурентоспроможну продукцію та послуги на експорт, просувати їх на зовнішньому ринку, вигідно реалізовувати та забезпечувати необхідний рівень обслуговування
	Дружиніна В. В., Різніченко Л. В. [41, С. 248]	Обсяг конкурентоспроможної продукції, яку здатна створити й спроможна реалізувати на зовнішніх ринках у просторово-часовому вимірі певна виробничо-господарська система
	Івашук С. П. [62, с. 9]	Спроможність суб'єктів економіки (корпорацій, галузей, регіонів, держав) забезпечувати конкурентоспроможність завдяки збільшенню споживання на міжнародних ринках вироблених ними товарів і послуг
	Крушніцька Г. Б. [85, С. 4]	Здатність виявляти та постійно відтворювати свої конкурентні переваги на світовому ринку відповідно до умов середовища, що постійно змінюється
	Мельник Т. М. [97, С. 248]	Самостійна підсистема зовнішньоекономічної діяльності економіки країни, місією якої є забезпечення конкурентних переваг національної продукції та збільшення її присутності на зовнішніх ринках



	Тюріна Н. М., Шелест Є. О. [148, С. 194]	Обсяг конкурентоспроможних ресурсів, які певна економічна система має або здатна створити і спроможна реалізувати на зовнішніх ринках у теперішньому та майбутньому часі (наприклад територія, земля, корисні копалини, вироблена продукція, наукові розробки, висококваліфіковані фахівці тощо)
	Віднайчук-Вірван Л. А., Вірван Н. В. [24, С. 135]	Здатність промисловості, всього суспільного виробництва країни в цілому виробляти необхідну кількість конкурентоспроможних товарів для зовнішнього ринку

Джерело: узагальнено автором на основі [7]

Відповідно до результативного підходу вітчизняний вчений Юхименко В. В. [163, С. 35] визначає експортний потенціал як максимальну здатність національної економіки за певного розвитку виробничих сил випускати товари та надавати послуги, які є конкурентоспроможними на зовнішніх ринках.

Представниками результативного підходу є: В.М. Бегма, О.В. Лазарев, І.М. Луцький, З.О. Манів, С.З. Манів, А.С. Філіпенко та ін. (табл. 1.1).

Як правило, виходячи з позицій результативного підходу експортний потенціал – це обсяг товарів і послуг, які національна економіка може виробити та реалізувати на світовому ринку, отримуючи від цього максимальну вигоду.

Системний підхід до визначення категорії «експортний потенціал країни» розкриває її сутність як комплексну характеристику, що включає ряд складових потенціалів (ресурсно-сировинний, промисловий, фінансовий, організаційно-технічний, маркетинговий, кадровий, соціально-культурний, інфраструктурний, інвестиційний, науково-технічний, інноваційний та інші), а також ураховує фактори стратегічного розвитку країни: ефективне використання ресурсів, забезпечення економічної безпеки, подолання обмежень [125, С. 207].

Експортний потенціал з позицій системного підходу розглядають такі вчені, як Т.О. Бабан, М.А. Дудченко, Ф.В. Зінов'єв, В.М. Капіцин, Н.А. Клименко, С.М. Козьменко, С.І. Колосок, С.В. Мочерний, Л.І. Піддубна, В.С. Пономаренко, М.Є. Сейфуллаєва, Ю.О. Семикоп, О.О. Якушев, (табл. 1.1).

На думку Н. А. Клименко [75, С. 191] виходячи з позицій системного підходу експортний потенціал – це складна система виробничого, агроресурсного, природно-ресурсного потенціалу і біопотенціалу. Варто зазначити, що дане визначення досить чітко відображає специфіку формування експортного потенціалу підприємств аграрного сектору.

Ми вважаємо, що з позицій системного підходу найбільш доцільно розглядати «експортний потенціал», як складову системи економічного потенціалу підприємства, що взаємодіє з усіма іншими видами потенціалу (ресурсно-сировинним, фінансовим, організаційно-технічним, маркетинговим, кадровим, соціально-культурним, науково-технічний та ін.) та знаходиться під їхнім впливом.

Необхідно зауважити, що ринковий підхід має значну кількість прихильників серед вітчизняних вчених. Це обумовлено тим, що ринковий підхід є найбільш актуальним за умов посилення конкурентної боротьби на міжнародних ринках агропродовольчої продукції, він дає змогу у повній мірі враховувати динамічні зміни світових економічних процесів, а також у певній мірі поєднує у собі деякі характеристики інших підходів.

Що стосується ринкового підходу, то з його позицій експортний потенціал визначають виходячи з конкурентних переваг продукції, що експортується з метою збільшення ринкової частки на міжнародних ринках.

Прихильниками ринкового підходу є цілий ряд вітчизняних та зарубіжних вчених: С.М. Бойко, Л.А. Віднайчук-Вірван, Н.В. Вірван, Н.В. Воробйова, В.В. Дружиніна, С.П. Іващук, Г.Б. Крушніцька, Т.М. Мельник, Л.В.Різніченко, Н.М.Тюріна, Є.О. Шелест.

Порівнюючи наукові погляди вчених стосовно класифікації експортного потенціалу, ми бачимо, що деякі науковці виділяють однакові класифікаційні ознаки, за якими розподіляють матеріал. Так, наприклад, Коровайченко Н. Ю., Байрак В. М. та Скорнякова І. В. [82; 8; 141] розділяють експортний потенціал за такою спільною ознакою як рівень суб'єкта. Виділяють експортний потенціал країни, галузі, регіону та конкретного

підприємства у залежності від рівня формування експортного потенціалу (макрорівень, мезорівень і мікрорівень) (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

### Наукові погляди стосовно класифікації експортного потенціалу

Автор класифікації	Ознака класифікації	Вид експортного потенціалу
1	2	3
Коровайченко Н.Ю.	Рівень експортного потенціалу	Експортний потенціал підприємства, галузі, регіону, країни
	Ступінь реалізації експортного потенціалу	Реалізований (досягнутий), нереалізований (перспективний)
	Чинники впливу на розвиток експортного потенціалу	Внутрішні, зовнішні чинники
	Характер чинників впливу	Чинники негативного впливу на експортний потенціал, чинники позитивного впливу
Байрак В.М.	Зміст експортного потенціалу	Експортний потенціал у матеріальній формі, експортний потенціал у вартісній формі
	Рівень суб'єкта	Експортний потенціал підприємства, галузі, окремого регіону, держави в цілому
	Ступінь використання експортного потенціалу на конкретний час	Досягнутий рівень, перспективний, потенціал ресурсів, що якихось причин на даний момент не використовується
Пирець Н.М.	Носії конкретних переваг, які закладені в експортний потенціал	Види продукції, підприємства та організації або їх групи, окремі країни або їх об'єднання
	Рівень формування конкурентоспроможності	Мікрорівень, мезорівень, макрорівень
	Рівень диверсифікації елементів експортного потенціалу	Товарна структура, географічна структура
	Рівень використання елементів експортного потенціалу	Статичні (національні) конкурентні переваги, динамічні конкурентні переваги
Скорнякова І.В.	Масштаб експортного потенціалу	Експортний потенціал країни, підприємства, галузі, регіону
	Види економічної діяльності	Експортний потенціал сільського господарства, галузей добувної промисловості, обробної промисловості тощо
	Ступінь використання експортного потенціалу	Використаний, не використаний

## Продовження таблиці 1.2

1	2	3
Петренко Л.А.	Функціональний склад експортного потенціалу	Маркетинговий, виробничий, кадровий, інноваційний, фінансовий, інші (з урахуванням специфіки галузі)
	Складність внутрішньої будови експортного потенціалу	Елементарний, функціональний, розширений (або системний)
	Форма реалізації експортного потенціалу	Виробничий, торговельний, посередницький, інвестиційний, комбінований
	Пропорційність розвитку внутрішніх складових експортного потенціалу	Збалансований, домінантний, моноцентричний, поліцентричний
	Критерій (час) реалізації	Наявний, перспективний
	Стадія життєвого циклу	Зростаючий, розвинений, старіючий
	Спрямованість реалізації	Поліспрямований, моноспрямований
	Масштаб охоплення зовнішнього ринку	Можливості на ринку іншої країни, на зовнішньому регіональному ринку, на світовому ринку (глобальний)
	Придатність до вимірювання	Явний, прихований
	Рівень відповідності плановим значенням	Достатній, вище достатнього, низький
Спрямованість розвитку	Прогресуючий, стабільний, регресуючий	

Джерело: сформовано автором на основі [8; 82; 113; 111; 141]

На нашу думку класифікація експортного потенціалу наведена у табл. 1.2 є неповною і доцільно було б виділити експортний потенціал суб'єкта мезосередовища (області, регіону, об'єднання підприємств, суб'єкта макросередовища (держави), суб'єкта мікросередовища (підприємства, організації, установи тощо), галузей промисловості тощо), а також експортний потенціал суб'єкта мегасередовища (міжнародних організацій, об'єднань країн).

Однак навіть таку класифікацію деякі дослідники вважають недостатньо повною та пропонують доповнити її експортним потенціалом групи країн, міжнародних союзів та об'єднань.

Поняття «експортний потенціал» переважно характеризується крізь призму категорій здатність, спроможність, можливість. Частина науковців розглядає експортний потенціал як певну здатність виробляти та реалізовувати продукцію, мобілізувати економічні ресурси та використовувати їх з максимальною ефективністю, відтворювати конкурентні переваги на світовому ринку, контролювати максимально-можливу частку ринку, розвиватися на світовому ринку, адаптуватися до вимог зовнішніх чинників. При цьому вирізняють фактичну, реальну здатність, тобто йдеться про аспект минулого часу – досягнутий експортний потенціал, а також можливу, перспективну здатність, тобто аспект майбутнього часу [61, С. 291-292].

На нашу думку, експортний потенціал підприємства аграрного сектору доцільно визначати як здатність підприємства виробляти конкурентоспроможну агропродовольчу продукцію з метою експорту, успішно просувати та вигідно продавати її на міжнародних ринках збуту.

На основі результатів проведеного дослідження нами встановлено, що експортний потенціал підприємств зернової галузі – це існуюча або потенційна спроможність підприємства, яка визначається сукупністю його виробничого, фінансового, кадрового і маркетингового потенціалів під впливом мікро та макрофакторів бізнес-середовища здійснювати успішну маркетингову діяльність на світовому ринку агропродовольчої продукції. На основі даного визначення ми пропонуємо визначити основні складові елементи формування експортного потенціалу підприємства зернової галузі (рис. 1.2).

Варто зазначити, що науковці пропонують різну класифікацію факторів, що впливають на формування експортного потенціалу. Проте, нам імпонує

підхід за якого фактори, які впливають на формування експортного потенціалу виділяють за ознакою об'єкта маркетингового середовища підприємства.



Рис. 1.2. Основні складові елементи формування експортного потенціалу підприємства зернової галузі

Джерело: розроблено автором

Пропонуємо виділити кілька груп факторів: характеристики підприємства (розмір підприємства, компетентність у зовнішньоекономічній діяльності, кількість менеджерів з досвідом роботи на міжнародних ринках агропродовольчої продукції і т.п.), продукту, галузі і експортного ринку, професійні і психологічні характеристики менеджменту підприємства; вибір цільового ринку та сегменту.

Фактори впливу на експортний потенціал підприємства поділяють також на контрольовані (фактори на які підприємство може впливати – споживачі, конкуренти, постачальники, посередники, контактні аудиторії) та неконтрольовані (макрофактори – економічні, соціально-культурні, політико-правові, технологічні та природно-географічні фактори).

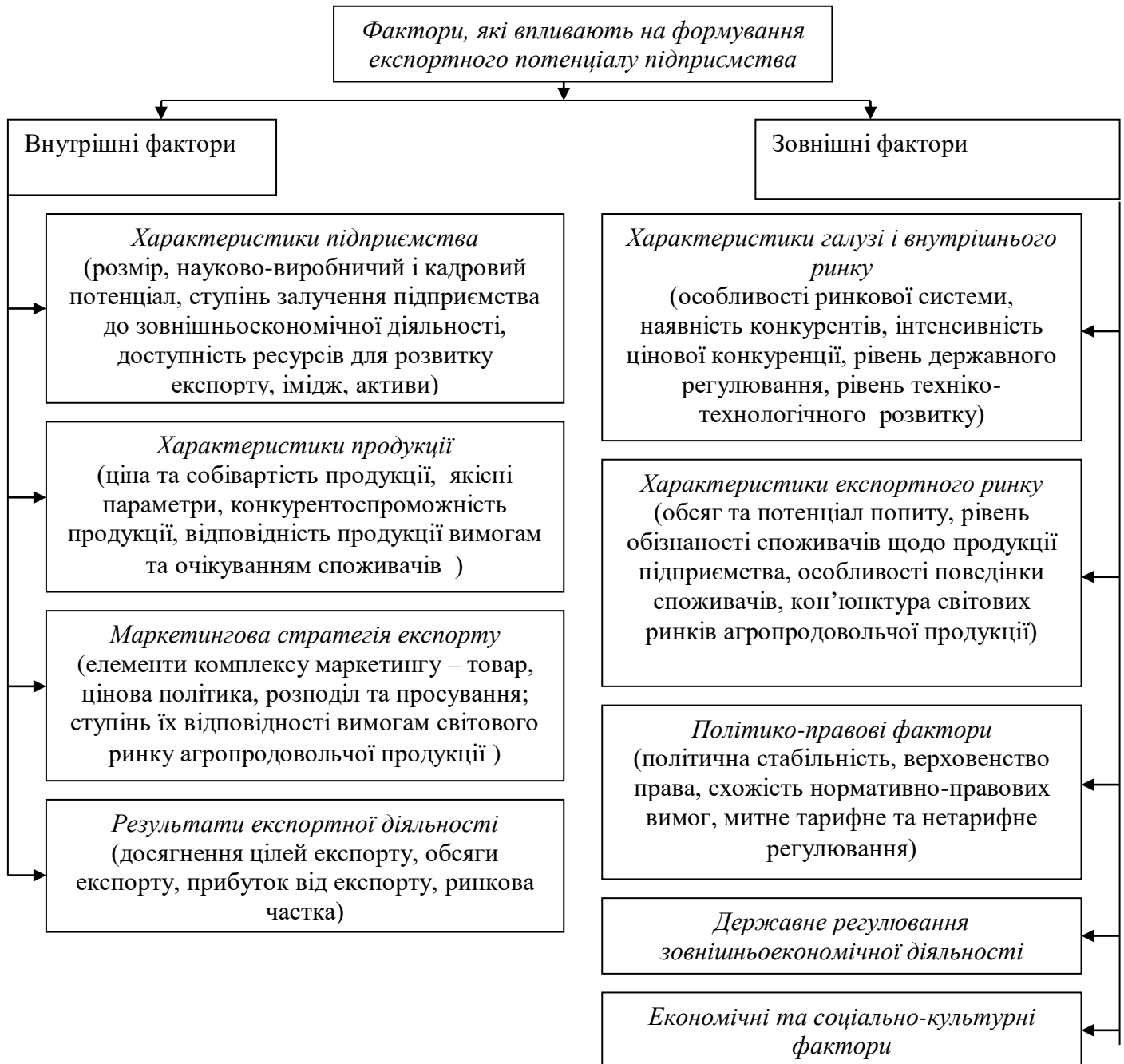


Рис. 1.3. Фактори, які впливають на формування експортного потенціалу підприємства зернової галузі

Джерело: сформовано автором на основі [153, С. 31]

Пропонуємо розділити фактори, що впливають на формування експортного потенціалу підприємства зернової галузі (за ознакою контролю над ними) на: внутрішні – пов’язані з діяльністю підприємства, споживачами, його зовнішньоекономічною маркетинговою стратегією, системою менеджменту; зовнішні – характеристики економічного, соціально-культурного, політико-правового, технологічного та природно-географічного середовища внутрішнього і експортного ринків (рис. 1.3).

Необхідною умовою для забезпечення успішної інтеграції України до міжнародної світогосподарської системи є формування потужного експортного потенціалу. На нашу думку, ефективність даного процесу визначає саме конкурентоспроможність національної економіки в цілому та її окремих галузей. Таким чином, підвищення рівня конкурентоспроможності окремих галузей національної економіки сприяє нарощуванню обсягів експорту. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності справляє значний вплив на поліпшення соціально-економічних умов в країні. Впровадження і поширення інновацій, сучасних технологій сприятимуть розвитку експортоорієнтованої національної економіки та аграрного сектору України, зокрема.

Міжнародна торгівля за своїми масштабами й функціями в загальному комплексі міжнародних економічних відносин зберігає винятково важливе значення. Входження економіки України в систему світових господарських відносин зумовлює необхідність розширення експортного потенціалу України [21, С. 16].

Ми вважаємо, що одним із важливих напрямів розвитку експортних можливостей національної економіки є експортний потенціал аграрного сектору в цілому та зернової галузі, зокрема. Аграрний сектор економіки України спроможний не лише у повній мірі задовольнити потреби внутрішнього ринку в агропродовольчій продукції, а й забезпечити формування потужного експортного потенціалу України. Проблема розширення експортних можливостей підприємств зернової галузі та



нарощування експортного потенціалу аграрного сектору України наразі є досить актуальною.

Згідно даних Державної служби статистики у 2018 р. обсяги експорту агропродовольчої продукції суттєво збільшились у порівнянні з аналогічним періодом минулого року. Зовнішньоторговельний обіг продукції агропромислового комплексу за січень-червень 2018 року досяг 10903,1 млн. дол. США або 25,2% всього зовнішньоторговельного обігу України. При цьому, експорт продукції аграрного сектору за вказаний період становив 8771,2 млн. дол. США або 42,5% від загального експорту України, імпорт – 2132 млн. дол. США або 9,4% від загального імпорту України, сальдо позитивне склало 6639,2 млн. дол. США. У 2018 р. експорт агропродовольчої продукції з України порівняно з аналогічним періодом зріс на 28% або на 1919,5 млн. дол. США [172].

Щодо географічної структури експорту української агропродовольчої продукції, варто зазначити, що лідерство зберігається за країнами Азії – 40,4% в структурі експорту, країнами Європейського Союзу – 31,6% та Африки – 17,9%.

У першу п'ятірку країн, до яких експортувалося найбільше вітчизняної агропродовольчої продукції входять: Індія – 1,034 млрд. дол. США, Єгипет – 862,05 млн. дол. США, Нідерланди – 588,5 млн. дол. США, Іспанія – 584,3 млн. дол. США та Туреччина – 485,2 млн. дол. США. Трьома найбільш вагомими товарними групами в українському аграрному експорті на сьогодні є: зернові культури – 37,8%, олія – 27,9% та насіння олійних культур – 8% [172].

Згідно даних Міністерства аграрної політики і продовольства України за результатами 2018/2019 маркетингового року Україна експортувала рекордні 49,995 млн. т зернових і зернобобових (що на 10,5 млн. т більше ніж у 2017-2018 МР), з яких: пшениця і суміш пшениці та жита – 15579 тис. тонн; ячмінь – 3692 тис. тонн; жито – 87,8 тис. т; кукурудза – 29822 тис. т; інші зернові та зернобобові – 815 тис. т [172].

За оцінками експертів врожай зернових в Україні у 2019/2020 маркетинговому році становитиме більше ніж 74 млн. т : пшениця – 29 млн. т, кукурудза – 35,5 млн. т, ячмінь – 9,5 млн. т. Експорт пшениці становитиме 20 млн. т, кукурудзи – 30 млн. т, ячменю – 4,8 млн. т.

За 2018 р. вітчизняний експорт становив 47,2 млрд. дол. США, з яких на агропродовольчу продукцію припадало 18,6 млрд. дол. США, або 39,4% від усієї його вартості. [166].

Варто відмітити, що грошові надходження від експорту зернових культур у 2018 р. склали 6,45 млрд. дол. США, що становило 13,7% від загального експорту та 34,7 % від усього експорту агропродовольчої продукції. Отже зернова галузь займає ключове місце в структурі експортного потенціалу національної економіки України.

Важливість формування і реалізації експортного потенціалу зернової галузі посилюється за умов глобалізації економіки та інтеграції України у міжнародні економічні об'єднання (Світова організація торгівлі, Європейський Союз та ін.), а також зміни структури світової продовольчої системи галузі.

Нарощуючи експортний потенціал зернової галузі Україна сприяє вирішенню однієї з найважливіших проблем у сучасному світі – підвищення рівня продовольчої безпеки населення. На цій проблемі неодноразово акцентували увагу як політики та відомі вчені, так і провідні міжнародні організації, зокрема Організація Об'єднаних Націй (ООН). Наразі, найбільші темпи приросту населення спостерігаються у найбідніших країнах третього світу, які мають обмежені продовольчі ресурси, низьку продуктивність праці, є технологічно відсталими. Це поглиблює і без того складну економічну ситуацію у цих країнах. У той час, як у економічно розвинутих країнах при значно нижчих темпах приросту населення рівень споживання продуктів харчування постійно зростає, в африканських країнах третього світу (де доходи на душу населення у десятки разів менше і є проблема

перенаселення) які, відповідно, мають обмежені продовольчі ресурси неминуче постає проблема голоду [19, С. 5].

За таких умов, особливо в найменш розвинутих регіонах світу, аграрне виробництво не встигає збільшувати обсяги продукції, що призводить до голоду і масової загибелі людей. Враховуючи значні темпи приросту населення планети, фізичну обмеженість площі сільськогосподарських угідь, Україна яка входить у першу десятку найбільших світових виробників та експортерів таких важливих продовольчих ресурсів як зернові, відіграє важливу роль у вирішенні світової продовольчої проблеми. Отже, наша держава має прекрасні перспективи для реалізації експортного потенціалу зернової щалузі, що сприятиме поліпшенню стану продовольчої безпеки у світі [19, С. 5].

Зерно є одним із найцінніших продовольчих ресурсів у світі. Загроза поширення світової продовольчої кризи, проблеми голодуючого населення світу та питання продовольчої безпеки України вимагають більш прискіпливої уваги до організації та формування ринку, об'єктом якого є зерно. Тобто, на найближчу перспективу критерієм національної безпеки стане здатність тієї чи іншої країни ефективно використовувати свої земельні і трудові ресурси для нарощування виробництва, насамперед, продовольчого та фуражного зерна [131].

Отже, виробництво зернових є пріоритетним напрямом розвитку аграрного сектору України. Як ми вже зазначали, зернові є важливим експортним продуктом, який займає майже 40% у структурі експорту агропродовольчої продукції та забезпечує грошові надходження від експорту у розмірі 6 млрд. дол. США, що сприяє економічному зростанню України.

Зернова галузь в Україні завжди була і за лишається провідною в аграрній сфері. Рівень розвитку виробництва зерна є одним із найважливіших показників стану економіки країни. Він безпосередньо впливає на матеріальний добробут населення, є об'єктом зовнішньої торгівлі та визначальним фактором у продовольчій безпеці країни. Зерно є цінним і

незамінним кормом у тваринницькій галузі, сировиною для виготовлення спирту, медичних препаратів, крохмалю, паперу, інших цінних видів продукції, тому потреби в зерні постійно зростають [22, С. 173].

Проаналізуємо структуру зернового комплексу України (рис. 1.4).

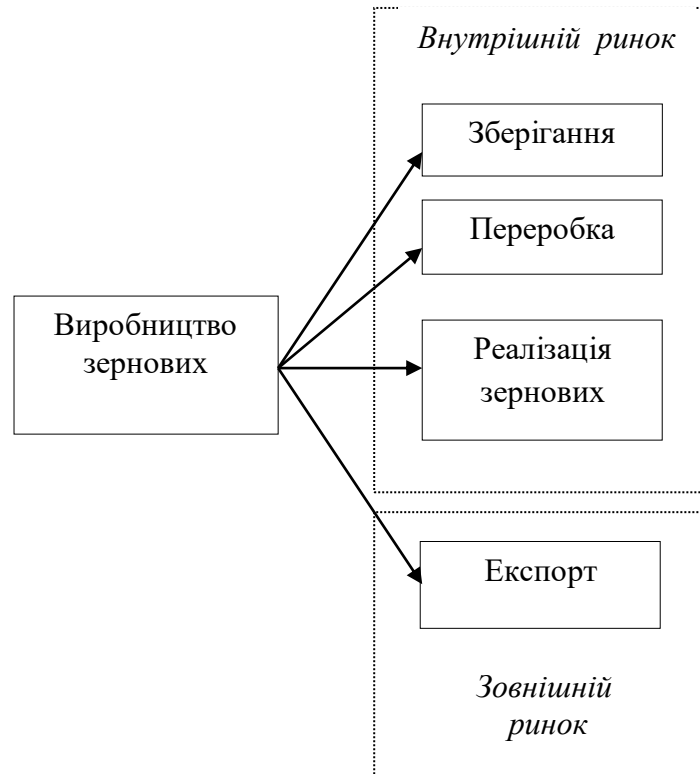


Рис. 1.4. Структура зернового комплексу України

Джерело: розроблено автором

Процес виробництва зернових починається саме з закупівлі насіння, засобів захисту рослин, добрив тощо, тобто усіх необхідних засобів для забезпечення ефективного виробництва. Другим етапом є, безпосередньо, вирощування зернових культур.

На третьому етапі виробляють зернопродукти, проте, даний етап може бути упущеним і зерно буде реалізуватись одразу без переробки. Для внутрішнього ринку найбільш притаманними є наступні форми даного процесу: 1) зберігання зернових з метою забезпечення продовольчої безпеки України; 2) переробка зерна у зернопродукти; 3) реалізація зерна підприємствам та населенню. На міжнародні ринки збуту постачається зерно призначене для експорту.

Варто зазначити, що за умов ринкової економіки особливої актуальності для суб'єктів зернового комплексу України особливої актуальності набуває проблема формування ефективної збутової, зокрема експортної, системи.

У повній мірі це стосується зернової галузі, яка функціонує за умов суттєвого впливу з боку посередників та переробних підприємств, що є практично монополістами у каналах просування зернової продукції до споживачів, особливо це стосується міжнародних ринків.

Необхідно зауважити, що зерновий ринок являє собою систему товарно-грошових відносин, що виникають між його суб'єктами в процесі виробництва, зберігання, торгівлі та використання зерна на засадах вільної конкуренції, вільного вибору напрямів реалізації зерна та визначення цін, а також державного контролю за його якістю і зберіганням. Суб'єктами ринку зерна є товаровиробники зерна, підприємства із зберігання зерна, суб'єкти заставних закупок зерна і проведення інтервенційних операцій, акредитовані біржі та ін. (рис. 1.5) [36, С. 232].

Відомий вітчизняний вчений-економіст В.І. Бойко досить слушно зазначив, що у цілому зерновий комплекс є основою для розвитку внутрішнього ринку зерна, хлібобулочної, борошно-круп'яної промисловості, спиртової, кондитерської, комбікормової, виробництва біоетанолу та інших галузей [13].

Безперечно, метою будь-якої підприємницької діяльності є задоволення потреб споживачів та отримання прибутку. На нашу думку, у перспективі розвиток зернової галузі передбачає збільшення економічного ефекту від господарської діяльності підприємств. Проте, саме це вимагає від виробників зернових формування цілеспрямованих дій на основні фактори, які впливають на прибутковість підприємств зернової галузі.



Рис. 1.5. Суб'єкти ринку зерна

Джерело: сформовано автором на основі [36, С. 233]

Формування експортного потенціалу зернової галузі суттєво залежить від економічних результатів діяльності підприємств, на які, у свою чергу, впливає низка факторів (рис. 1.6).

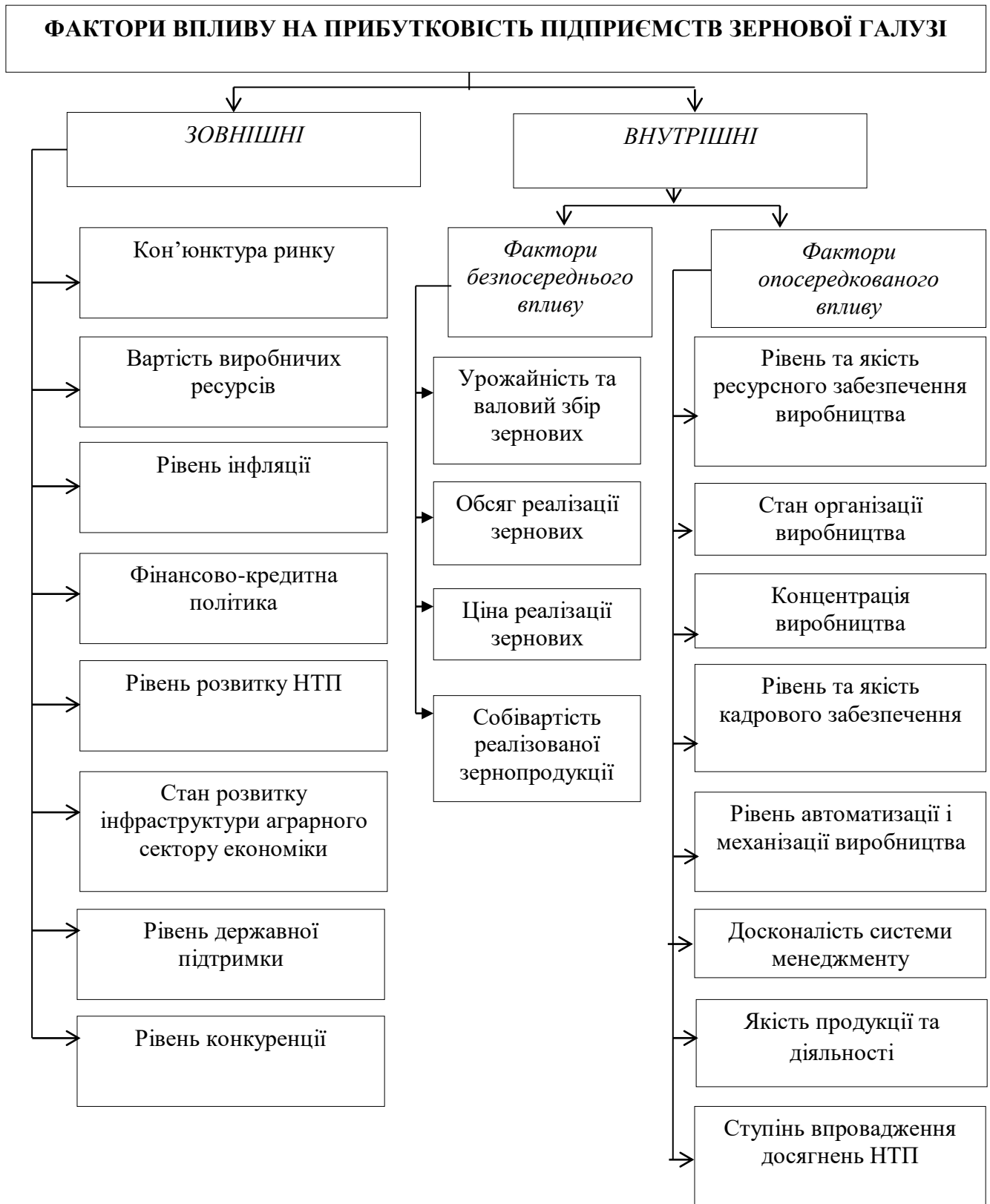


Рис. 1.6. Фактори впливу на прибутковість підприємств зернової галузі

Джерело: сформовано автором на основі [47, С. 755]

Отже, доцільно виділити дві групи факторів, які справляють вплив на прибутковість зернової галузі – фактори зовнішнього та внутрішнього впливу (безпосереднього і опосередкованого).

Надзвичайно важливими для підприємств аграрного сектору є фактори внутрішнього характеру. Урожайність і валовий збір зернових, обсяг та ціна реалізації, а також собівартість реалізованої зернопродукції є факторами безпосереднього впливу. Також серед факторів внутрішнього характеру виділяють чинники опосередкованого впливу: рівень та якість ресурсного забезпечення, стан організації виробництва, концентрація виробництва, рівень та якість кадрового забезпечення, рівень автоматизації і механізації виробництва, досконалість системи менеджменту, якість продукції та діяльності, ступінь впровадження досягнень НТП.

Зовнішніми факторами впливу на прибутковість підприємств зернової галузі є: кон'юнктура ринку, вартість виробничих ресурсів, рівень інфляції, фінансово-кредитна політика, рівень розвитку НТП, стан розвитку інфраструктури аграрного сектору економіки, рівень державної підтримки, рівень конкуренції.

Варто також виокремити низку негативних факторів, які впливають на експортний потенціал підприємств зернової галузі України. Такими факторами є: нижчий рівень продуктивності та ефективності виробництва зернових у порівнянні з країнами ЄС; недосконалість норм українського законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності, порівняно з нормами міжнародного права; недостатній рівень узгодженості діяльності вітчизняних зернотрейдерів на міжнародних ринках; низький рівень впровадження систем менеджменту якості на підприємствах зернової галузі та недосконалість вітчизняних систем сертифікації і контролю якості і т.п.

Вищезазначені внутрішні чинники значно стримують розвиток експортоорієнтованих галузей, але також вагомим є негативний вплив зовнішніх чинників, серед яких можна виділити посилення міжнародної конкуренції протягом останнього десятиліття; стрімке підвищення вимог



споживачів до якості продукції; збереження елементів дискримінації українських експортерів за кордоном; низький світовий рейтинг надійності України для кредитів та інвестицій [108, С. 136].

На нашу думку, процес формування та розвитку експортного потенціалу зернової галузі України має наступні ключові особливості.

1. Зернова галузь є надзвичайно важливою для національної економіки. Вона забезпечує пропозицію основних видів продовольчої продукції (хлібобулочні вироби, борошно, крупи та ін.) для населення, а також постачає сировину з якої виробляються комбікорми для тваринництва. Варто зазначити, що основні тенденції розвитку сільських територій та їх стан визначаються саме зерновим сектором, який забезпечує основну частину доходів від сільського господарства. На разі, саме зернова галузь формує майже 17% доходів від загальнонаціонального експорту. Зерновий сектор стимулює розвиток суміжних галузей аграрної сектору економіки України (тваринництва, борошно-круп'яної, хлібопекарської, комбікормову, харчову, пивну, спиртову).

2. Зернові культури високого рівня якості та в достатніх обсягах вирощуються в Україні, завдяки сприятливим природно-кліматичним умовам, як для задоволення внутрішніх потреб, так і для експорту. Окрім цього, Україна має вигідне географічне положення, що дозволяє успішно експортувати зернові та сприяє нарощуванню експортного потенціалу нашої країни на світовому ринку зерна.

3. З кожним роком виробництво зерна в світі все більшою мірою залежить від впливу природно-кліматичних факторів. Це обумовлює потребу у перегляді структури сівозмін, застосуванні нових сортів та гібридів зернових, що у свою чергу потребує збільшення витрат.

4. Нажаль, неналежне матеріально-технічне забезпечення виробництва зернових та низька продуктивність праці не відповідають сучасним світовим вимогам і потребам галузі. Впровадженню інноваційних технологій у

виробництво та використанню високоякісного насіння заважає недостатнє фінансування.

5. Важливою проблемою для зернового сектору є низька культура землеробства та нераціональне використання землі, що у свою чергу є причиною виснаження ґрунтів та зниження рівня гумусу. Також потребує поліпшення кваліфікація працівників та стан наукового забезпечення процесу виробництва зерна.

6. Для успішного розвитку зернової галузі необхідно здійснити об'єктивну економічну оцінку, поліпшити економічні, організаційні, техніко-технологічні та ринкові умови функціонування зернового комплексу.

Розвиток експортного потенціалу України у найближчій перспективі має забезпечуватися наступними заходами [48]:

- структурним реформуванням економіки, передусім її експортоорієнтованих секторів;
- розробкою комплексної експортної стратегії, орієнтованої на підвищення частки інноваційної та традиційної продукції з високим рівнем доданої вартості у товарній структурі українського експорту;
- переорієнтацією імпоротної політики у напрямку розвитку стратегії імпортозаміщення (обмеження ввезення імпортних товарів при інтенсифікації аналогічного виробництва в Україні);

На нашу думку, Україна має можливість посилити конкурентні позиції щодо експорту зернових на світовий ринок і внести вагомий вклад у поліпшення рівня продовольчої безпеки у світі. За оцінками експертів USDA у найближчі 10 років Україна спроможна збільшити обсяги виробництва зернових до 120 млн. тонн і посісти друге місце в світі, після США, за обсягами експорту зернових.

## 1.2. Підприємство як суб'єкт міжнародної економічної діяльності

На нашу думку, міжнародна торгівельна політика будь-якої країни має концентруватися на наступних ключових моментах: з якими країнами провадити міжнародну торгівлю та у якому обсязі; які саме товари доцільно імпортувати та експортувати; доцільність втручання держави у процес вільного обігу товарів.

Наразі доцільно виділити два типи теорій міжнародної торгівлі, які дають різні відповіді на вищезазначені питання. Теорії першого типу акцентують увагу на тому, що держава не має втручатися у процес міжнародної торгівлі. Згідно з теоріями першого типу держава не повинна втручатись у структуру торгівлі (теорії: абсолютних переваг, порівняльних (відносних) переваг, вільної торгівлі, співвідношення факторів виробництва, подібності країн та ін.). З якими країнами та у якому обсязі здійснювати зовнішньоекономічні операції за умови відсутності будь-яких державних обмежень визначають та пояснюють саме теорії першого типу.

Теорії меркантилізму, неомеркантилізму, залежності та ряд інших варто віднести до теорій міжнародної торгівлі другого типу, так як вони базуються на необхідності державного втручання у процес вільного обігу товарів між різними державами з метою зміни структури, обсягів та напрямків торгівлі. Проаналізуємо основні теорії міжнародної торгівлі (табл. 1.3).

Проаналізуємо детальніше означені теорії міжнародної торгівлі. Період дії доктрини *меркантилізму* (кінець XV – початок XIX століття) можна охарактеризувати формуванням ринкових економічних відносин, які витіснили натуральне господарство. Відомий вчений-економіст Карл Маркс визначав меркантилізм, як «період початкового нагромадження капіталу». На його думку меркантилізм виник у результаті переходу від феодалізму до капіталізму. Ми поділяємо дану думку К. Маркса, адже саме витіснення натурального господарства ринковими економічними відносинами, запровадження грошового обміну стимулювало розвиток капіталізму.

### Основні теорії міжнародної торгівлі

<i>Теорії, які пропагують невтручання держави у процес міжнародної торгівлі</i>		<i>Теорії, які базуються на необхідності державного втручання у процес вільного обігу товарів</i>	
<b>Найменування теорії міжнародної торгівлі, автор, період розробки</b>	<b>Сутність теорії</b>	<b>Найменування теорії міжнародної торгівлі, автор, період розробки</b>	<b>Сутність теорії</b>
Теорія абсолютних переваг (А. Сміт, 1759-1776 рр.)	Розвиток виробництва на основі кооперації та поділу праці, доцільність експорту і імпорту визначається витратами на товари	Меркантилізм (Т. Ман, В. Петті, Е. Давелант, 1619-1714 рр.)	Збільшення грошового багатства (золота), активний баланс зовнішньоекономічної діяльності (перевищення обсягів експорту над імпортом), державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності
Теорія порівняльних (відносних) переваг (Д. Рікардо, Р. Торренс, 1799-1820 рр.)	У кожній країні (без урахування абсолютних переваг) завжди знайдеться товар, виробництво якого ефективніше (щодо співвідношення витрат), ніж виробництво решти товарів, тобто міжнародний обмін можливий та бажаний, якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виготовити з порівняно нижчими витратами	Класичний протекціонізм (Д. Хьюм, 1730-1750 рр.)	Захист вітчизняного ринку та товарів власного виробництва
Теорія вільної торгівлі (А. Сміт, Д. Рікардо, 1830-1900 рр.)	Фритредерство (від англ. Free – вільний, trade – торгівля) – вільну торгівлю та невтручання держави у підприємницьку діяльність. Являє собою політику, при якій тарифи та інші бар'єри на шляху торгівлі між націями скасовуються.	Кейнсіанство (Дж. М. Кейнс, 1920-1936 рр.)	Один з провідних напрямів сучасної макроекономічної теорії, відповідно до якого без активного втручання держави в розвиток соціально-економічних процесів, без значного розширення функцій державного регулювання капіталізм неспроможний існувати

<i>Продовження таблиці 1.3</i>			
Стандартна модель міжнародної торгівлі (Ф. Еджуорт, Г. Хаберлер, 1900-1920 рр.)	Вихідним припущенням даної теорії є різниця у виробничих можливостях та рівнях споживання. Міжнародна торгівля ґрунтується на відмінностях у смаках двох країн і здійснюється в умовах повного збігу виробничих можливостей країн - торговельних партнерів. Базується на визначенні сукупного попиту і пропозиції товарів. Основна сучасна теорія зовнішньоекономічної діяльності.	Монетаризм (М. Фрідман, 1950-1960 рр.)	Макроекономічна теорія відповідно до якої кількість грошей в обороті є визначальним фактором формування господарської кон'юнктури та розвитку економіки, один з головних напрямів неокласичної економічної думки. Сукупний обсяг продукту і рівень цін змінюються в залежності від пропозиції грошей.
Теорія співвідношення факторів виробництва (Е. Хекшер, Б. Олін, 1920-1980 рр.)	Країни експортують продукти інтенсивного використання надлишкових факторів виробництва та імпортують продукти інтенсивного використання дефіцитних для них факторів		

Джерело: сформовано автором на основі [74, С. 8]

Окрім цього низка сучасних вчених економістів вважають, що меркантилізм є перехідним періодом у процесі розвитку економічної науки. Варто зазначити, що термін «меркантилізм» запровадив французький фізіократ О. Мірабо у 1763 році, а детально висвітлив даний напрям економічної думки у своїй праці «Дослідження про природу і причину багатства народів» (1776 р.) відомий вчений економіст Адам Сміт. Проте, найкраще проаналізував основні положення меркантилізму відомий англійський вчений Томас Ман у своїй фундаментальній праці «Збагачення Англії за допомогою міжнародної торгівлі» (1664 р.). Також одним з найбільш авторитетних представників меркантилізму є англійський економіст Вільям Петі. Досить відомими є його економічні теорії, а також розроблені ним методи політичної арифметики, яка стала основою економіки

і демографії та була першоосновою економетрики. Вільям Петі був основоположником філософії «невтручання» держави в економіку.

Як правило, представники теорії меркантилізму ототожнювали багатство нації з грошима. Вони обстоювали думку про те, що впровадження протекціоністських заходів стосовно регулювання міжнародної торгівлі (обмеження імпорту, стимулювання експорту та розвитку національної економіки) позитивно впливатиме на збільшення розміру національного багатства. Згідно основних положень меркантилізму лише за допомогою державного регулювання можливо досягнути позитивного торгівельного балансу, а нерівний товарний обмін між країнами є джерелом накопичення багатства.

Кількість авторів-меркантилістів та їхніх праць надзвичайно велика. Тільки в Англії до 1764 р., за підрахунками одного з англійських істориків, було оприлюднено понад дві тисячі таких економічних памфлетів. Проте детальне їх вивчення протягом XVIII — XX ст. дало змогу виявити певну спільність теоретичних поглядів меркантилістів. Ідеологію меркантилізму розкривають такі головні положення. По-перше, багатством є лише те, що може бути реалізованим і справді реалізується у грошах; тобто багатство — це не що інше, як нагромадження грошей. По-друге, виробництво створює потрібні передумови для утворення багатства, а тому потребує постійного заохочення й розвитку. По-третє, безпосереднім джерелом багатства є сфера обігу, тобто сфера, де продукти перетворюються на гроші. По-четверте, сфера обігу є водночас і джерелом прибутку, що утворюється завдяки продажу товарів за більш високою ціною, ніж ціна купівлі:  $G — G' —$  гроші, що породжують гроші, — такою є формула капіталу в меркантилістів. По-п'яте, не будь-який обіг товарів і грошей є джерелом багатства. Обіг товарів усередині країни, на думку меркантилістів, хоч і збагачує одних осіб за рахунок інших, проте не збільшує і не зменшує загальної суми національного багатства. Джерелом багатства є лише зовнішня торгівля. По-шосте, баланс зовнішньої торгівлі має бути активним, тобто треба менше купувати в

іноземців і більше їм продавати (проте щодо розуміння активного балансу погляди раних та пізніх меркантилістів дуже різнилися) [67, С. 41].

Нам імпонує характеристика меркантилізму, яку відомий український вчений-економіст А.М. Поручник виклав у своїй книзі «Історія економічних вчень» [67], однак, варто додати, що предметом вивчення меркантилізму є аналіз проблем сфери обігу без урахування проблематики виробничої сфери.

Проаналізуємо детальніше теорію *класичного протекціонізму*. Протекціонізм (від латинського *protectio* – прикриття, захист) – це економічна політика держави, яка орієнтована на захист вітчизняної економіки від конкуренції з боку іноземних виробників, на розширення присутності на зовнішніх ринках та стимулювання розвитку національної економіки. Варто зазначити, що концепція класичного протекціонізму у повній мірі та досить вдало використовувалась на початковому етапі розвитку капіталізму (стадії первинного накопичення капіталу). На цьому етапі розвитку соціально-економічних процесів застосування означеної концепції обумовило швидкий розвиток промисловості та концентрацію капіталів.

Одним з найбільш відомих вчених – представників теорії класичного протекціонізму є англійський економіст Девід Хьюм (171-1776 рр.), який був одним з перших, хто кинув виклик меркантилістам. Д. Хьюм піддав сумніву твердження меркантилістів стосовно того, що країни можуть збільшувати обсяг грошових ресурсів (золота) до безкінечності і що це не впливає на їх міжнародну конкурентоспроможність. Він обґрунтовано довів, що збільшення обсягів золота яке надходить до певної країни унаслідок підтримання позитивного сальдо торгівельного балансу сприятиме підвищенню рівня цін і заробітної плати, що призведе до зниження конкурентоспроможності відповідної країни. Отже, саме внутрішньоекономічні фактори будуть перешкоджати постійному підтриманню позитивного сальдо торгівельного балансу. Також Д. Хьюм довів, що обіг золота між різними країнами є інструментом регулювання

національних економік, це сприятиме врівноважуванню обсягів експорту та імпорту, і в такому випадку торгівельне сальдо буде дорівнювати нулю.

Ми погоджуємося з думкою Д. Хьюма стосовно того, що обіг грошових коштів між різними країнами є одним з важливих інструментом регулювання національних економік. Також ми поділяємо погляди вчених прихильників класичного протекціонізму щодо необхідності державного втручання в економіку та підтримки національного виробника, зокрема, виробників агропродовольчої продукції.

Впродовж багатьох років концепція класичного протекціонізму у якості державної економічної політики застосовується практично всіма країнами світу. Навіть такі економічно розвинуті країни, як Великобританія та США широко використовували класичний протекціонізм на державному рівні до початку ХХ ст. варто зазначити, що Великобританія, Франція, Німеччина, США частково перейшли до моделі вільної торгівлі вони частково перейшли лише після того як здобули суттєві конкурентні переваги на міжнародних ринках. А такі важливі інструменти протекціоністської політики як квоти, митні тарифи та ін. у повній мірі використовуються економічно розвинутими країнами й сьогодні. Для прикладу в Європейському Союзі запроваджені цілий ряд квот щодо імпорту агропродовольчої продукції, що стримує збільшення експортних поставок (зернових, м'яса птиці, соняшникової олії, молочної продукції) з України до країн ЄС.

Розвиток міжнародної торгівлі в період переходу провідних країн світу до великого машинного виробництва зумовив появу *теорії абсолютних переваг*, автором якої є провідний англійський вчений у сфері економіки Адам Сміт. Він у своїй фундаментальній праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776) піддав критиці теорію меркантилізму. А. Сміт цілком слушно вважав, що багатство нації залежить не від запасів золота, а саме від спроможності економіки певної країни виробляти готову продукцію та надавати послуги. Основним завданням держави він вважав не



акумулювання капіталу (золота та срібла), а сприяння розвитку виробничої сфери за допомогою міжнародного поділу праці і кооперації.

Теорія абсолютних переваг (теорія зовнішньої торгівлі Адама Сміта) базується на таких припущеннях [144, С. 174]:

- єдиним фактором виробництва є праця;
- зайнятість повна, тобто усі наявні трудові ресурси використовуються у виробництві товарів;
- всесвітнє господарство складається із двох країн, тому в міжнародній торгівлі беруть участь тільки дві країни, які продукують та торгують одна з одною тільки двома товарами;
- витрати виробництва – постійні, а їх зниження збільшує попит на товар;
- ціна одного товару виражена у кількості праці, затраченої на виробництво іншого;
- транспортні витрати на перевезення товару з однієї країни до іншої дорівнюють нулю;
- зовнішня торгівля вільна від обмежень та регламентацій.

А. Сміт був прихильником вільної торгівлі на міжнародних ринках. Він обстоював думку про те, що зовнішня торгівля має бути вільна від усіляких обмежень, державам не потрібно втручатися у процес міжнародної торгівлі, пріоритетом повинно бути підтримання режиму відкритих ринків та вільної торгівлі.

Згідно з теорією абсолютних переваг країнам доцільно спеціалізуватись на виробництві саме тих товарів, щодо яких вони мають певні переваги, продавати ці товари, в обмін на продукцію, стосовно якої виробничі переваги мають інші держави.

Ми поділяємо погляди А. Сміта щодо позитивного впливу експорту на розвиток національної економіки. За допомогою експортних операцій забезпечується реалізація надлишків продукції, що не може бути продана на внутрішньому ринку, зокрема, зернових.

Проте, теорія абсолютних переваг не може пояснити з якої причини держави провадять торгівлю між собою навіть за відсутності абсолютної переваги у виробництві тих або інших товарів, навіть якщо одна з країн володіє абсолютними перевагами у виробництві всіх товарів.

Відповідь на це запитання дає *теорія порівняльних (відносних) переваг*, яка є логічним продовженням теорії абсолютних переваг А. Сміта.

Першість стосовно виникнення ідеї порівняльних переваг належить Роберту Торренсу – відомому британському економісту. Він у своїй праці «Нариси про зовнішню торгівлю зерном» (1815 р.) відкрив закон спадної віддачі та виклав основи концепції порівняльних переваг. У цій праці Р. Торренс обґрунтував ідею щодо доцільності використання виробничої спеціалізації на основі застосування порівняльних переваг.

Науково довів теорію порівняльних переваг та представив її концептуально Давид Рікардо – видатний економіст, що є представником класичної політичної економії. Він у своїй праці «Основи політичної економії та оподаткування» (1817 р.) виклав більш загальні принципи взаємовигідної торгівлі й міжнародної спеціалізації, ніж ті які розробив А. Сміт.

Велика заслуга Рікардо полягає в розробці теорії порівняльних витрат як основи спеціалізації країн у зовнішній торгівлі. Про причини спеціалізації писав і Сміт, проте Рікардо розробив цю теорію значно ґрунтовніше, побудувавши її на трудовій теорії вартості й наголосивши на національних відмінностях у величині вартості, зумовлених різними витратами праці. Він першим з економістів розробив теорію міжнародної торгівлі і показав, чим вона відрізняється від внутрішньої торгівлі. Якщо внутрішня торгівля розвивається й зумовлюється тенденцією норми прибутку до вирівнювання, то зовнішня — «порівняльними витратами». А. Сміт сформулював тезу про «абсолютні переваги» у міжнародній торгівлі, які має конкретна країна у виробництві якихось товарів порівняно з іншими країнами. Ці переваги зумовлюються як природними, так і набутими факторами. Рікардо довів, що взаємовигідна торгівля можлива навіть за умов, коли різні країни мають

відносні переваги щодо виготовлення тих чи тих товарів. Відносні переваги означають, що країни мають абсолютні переваги щодо якогось одного фактора виробництва [98, С. 88].

Варто зазначити, що Д. Рікардо виявив і обґрунтував взаємозв'язок між розміром заробітної плати та рівнем цін у різних країнах, він вважається основоположником теорії цін у міжнародній торгівлі.

Згідно теорії Д. Рікардо, міжнародна торгівля може здійснюватися на основі порівняльних переваг. Його теорія зовнішньої торгівлі (*теорія порівняльних (відносних) переваг*) заснована на численних припущеннях. А саме, за аксіому приймається, що [127, С. 21]:

- завжди існує вигода від міжнародної торгівлі, за винятком випадків, коли затрати праці однакові поміж країнами;
- умови торгівлі розташовані в межах відносних затрат праці на виробництво товарів у двох країнах;
- країна експортує ті товари, у виробництві яких вона має порівняльні переваги у затратах праці, та імпортує ті товари, у виробництві яких не має таких переваг.

Модель Рікардо (*теорія порівняльних (відносних) переваг*) вказує на те, що різниця у рівнях технологічного розвитку країн також може бути джерелом існування порівняльних переваг. Однак ця модель є однофакторною та занадто простою для вивчення впливу технологій на міжнародну торгівлю.

Отже, основним постулатом теорії порівняльних переваг є положення про те, що окремі країни світу спеціалізуються на виробництві саме тих товарів, щодо яких вони мають більш низькі виробничі витрати порівняно з іншими країнами. Наприклад, Україна спеціалізується на виробництві агропродовольчої продукції (зернових, соняшникової олії, меду та ін.), тому що собівартість виробництва означених товарів у нашій країні є значно нижчою ніж у тих країнах до яких вона експортується.

Теорія порівняльних переваг має також ряд недоліків: не враховує транспортні витрати; залишає поза увагою вплив міжнародної торгівлі на розподіл доходів всередині країни, зміну розміру заробітної плати та рівня цін, міжнародний рух капіталу та інфляцію; враховує лише один фактор виробництва – працю, тощо.

*Теорія вільної торгівлі* базується на тому, що держава не втручається у міжнародні торговельні відносини з іншими країнами, а уряд, у свою чергу, не створює штучні бар'єри у процесі торгівлі між окремими підприємствами різних країн. Концепцію вільної торгівлі розробили провідні англійські вчені-економісти А. Сміт та Д. Рікардо.

А. Сміт обґрунтував необхідність скасування митних зборів майже для всіх товарів, які ввозяться до Великобританії, що стало основним принципом теорії вільної торгівлі (фритредерства). Він вважав, що інші країни мають, у свою чергу, у відповідь на такі дії Великобританії відмінити або ж суттєво зменшити митні збори на британські товари, які постачаються до них.

Сміт обґрунтував думку про те, що громадянам будь-якої країни вигідно купувати закордонні товари, якщо при інших рівних споживчих властивостях, вони продаються за нижчими цінами, ніж вітчизняні товари. Головний фактор успішного економічного розвитку, за А. Смітом, – це поділ праці, який вимагає вільного переміщення товарів, грошей і людей. Звідси його наступний висновок: необхідність свободи торгівлі (лібералізація торгівлі). Він вважав, що при застосуванні концепції вільної торгівлі, поглибитись рівень спеціалізації країн та, відповідно, зросте продуктивність праці, оскільки: а) робоча сила, спеціалізуючись на виробництві певних видів товарної продукції, набуває високої кваліфікації та значного досвіду; б) ефективність буде збільшуватися за рахунок тривалого циклу виробництва однорідної продукції, що стимулює появу більш ефективних методів роботи, виключає втрати часу на переулаштування підприємств з одного виробництва на інше і т.д. Що стосується питання про «спеціалізацію» країни, Сміт покладався на весилля світового ринку, який самостійно надасть на це

питання оптимальну відповідь. Країна також може володіти певною «природною перевагою» у виробництві продукції, наприклад завдяки кліматичним і природним умовам, а це не що інше, як умови для «природного» поділу праці – стверджував Сміт. Наявність в надрах землі нафти і газу, металевих руд, золота і алмазів і т.д. – це очевидні «природні» переваги країн, в надрах яких є ці природні багатства. Близькість до портів, особливо у теплих морів і океанів, зручні бухти і гавані – це теж з категорії «природних» переваг, які створюють елементи абсолютних переваг у світовій торгівлі. Це не просто «переваги», а умови й ресурси розвитку при їх вмілому використанні [98, С. 19].

Ми поділяємо погляди А. Сміта стосовно міжнародної спеціалізації та «природних переваг» країн. Україна має сприятливі природно-кліматичні умови і родючі ґрунти для успішного ведення сільського господарства. Таким чином, наша країна спеціалізується на виробництві агропродовольчої продукції та входить до першої десятки її провідних світових виробників. Хоча, наша країна не має таких «природних переваг», як наявність значних запасів нафти і газу.

Погляди А. Сміта щодо необхідності скасування митних зборів при здійсненні міжнародної торгівлі між різними країнами набагато випередили свій час та згодом (у ХХ ст.) стали основоположними при створенні Світової організації торгівлі, а повною мірою вони були втілені у Європейському Союзі.

А. Сміт і Д. Рікардо у своїх працях намагалися довести, що у процесі міжнародної торгівлі економічну вигоду отримують обидві країни. Ці вчені були прихильниками теорії вільної торгівлі (фритредерства). А. Сміт обстоював наявність у певної нації абсолютних переваг та вважав, що за таких умов вільна торгівля завжди є збалансованою. На противагу А. Сміту, Д. Рікардо довів, що міжнародна торгівля може бути вигідною навіть за відсутності у країни абсолютних переваг, він вперше обґрунтував теоретичні аспекти поняття відносних переваг.

Закінчивши короткий огляд класичних концепцій міжнародної торгівлі, перейдемо до аналізу *регулятивних теорій розвитку*.

Наразі, основним теоретичним інструментом діагностики зовнішньої торгівлі є *стандартна модель міжнародної торгівлі* розроблена ірландським економістом Ф. Еджуортом та австрійським економістом Г. Хаберлером у 1900-1920 рр., яка успішно функціонувала до 80-х років XX століття. Дана модель об'єднує різні концепції та розвиває фундаментальні положення класичних теорій міжнародної торгівлі, вона базується на застосуванні теорій граничних величин та загальної рівноваги економічної системи.

Стандартна модель міжнародної торгівлі розглядає як сукупний попит, так і сукупну пропозицію товарів. Пропозиція на ринку характеризується граничною нормою трансформації, що означає кількість одиниць товару II, від виробництва яких країна повинна відмовитися для виробництва кожної додаткової одиниці товару I. Попит на ринку характеризується граничною нормою заміщення, що означає таку кількість одиниць товару II, від якого країна повинна відмовитися, щоб одержати одну додаткову одиницю товару I та при цьому забезпечити збереження існуючого рівня споживання. В основі стандартної моделі лежать зростаючі витрати заміщення, під якими розуміють, що країна для виробництва кожної додаткової одиниці одного товару повинна відмовитися від випуску не постійної, а зростаючої кількості іншого товару. Зростаючі витрати заміщення виникають внаслідок того, що фактори виробництва не однорідні та не використовуються в однакових пропорціях. Отже країна в міру збільшення будь-якого товару повинна використовувати ресурси, які стають менш ефективними або менш придатними для виробництва даного товару [99].

Варто зазначити, що згідно положень стандартної моделі міжнародної торгівлі повна спеціалізація країн не забезпечується навіть при зростанні витрат заміщення. Але при поглибленні спеціалізації кожної країни відносні ціни на товари з часом стають еквівалентними. З того моменту коли запроваджується рівноважна ціна країні економічно не доцільно й далі

збільшувати обсяги виробництва товару щодо якого вона має певні порівняльні переваги. Такі тенденції відбуваються до досягнення повної виробничої спеціалізації країни. У зв'язку зі збільшенням витрат заміщення подальша спеціалізація не є доцільною, тому що за таких імпортувати товар буде дешевше ніж виробляти продукцію всередині країни.

Ми вважаємо, що основоположним припущенням стандартної моделі міжнародної торгівлі є саме відмінності у рівнях споживання товарів та виробничих можливостях країни. У даній моделі було закладено положення про те, що рівноважна ціна за якою продають товари на зовнішніх ринках, встановлюється співвідношенням відносної пропозиції і відносного попиту на товар на світовому ринку.

Наступною регулятивною теорією розвитку міжнародної торгівлі є *теорія співвідношення факторів виробництва* розроблена у середині 20-х рр. ХХ ст. шведськими економістами-неокласиками Елі Хекшером (Eli F. Heckscher) та Бертілом Оліном (Bert U. Ohlin), яка отримала назву теорії Хекшера–Оліна (Heckscher-Ohlin Theory).

Е. Хекшер і Б. Олін запропонували двофакторну модель зовнішньої торгівлі, включивши до її складу, крім праці, дію ще одного факторам виробництва – капіталу, розвинувши таким чином теорію порівняльних переваг Д. Рікардо. Теорія Е. Хекшера і Б. Оліна при обґрунтуванні можливості країн щодо участі у міжнародному обміні, спирається на науковий прийом, застосований Д. Рікардо, – порівняння відносних цін. Але якщо Д. Рікардо в основу дослідження було покладено відносні ціни товарів, то Е. Хекшером і Б. Оліном – відносні ціни ресурсів. За теорією Хекшера – Оліна, фактори виробництва розподілені між країнами нерівномірно, вони є диференційованими за ознаками кількості та якості. Відносні ціни ресурсів залежать від їх насиченості та рідкості. Насичений ресурс дешевший, рідкісний – відносно дорогий [160, С. 35].

Сутність теорії Хекшера – Оліна полягає у тім, що країна експортує такі товари для виробництва яких досить інтенсивно застосовуються її

відносно надлишкові фактори виробництва, і імпортує ті товари, стосовно яких виникає відносний дефіцит виробничих факторів.

Варто зазначити, модель співвідношення факторів виробництва (теорія Хекшера – Оліна) може ефективно функціонувати за наступних умов:

- у міжнародній торгівлі існує тренд стосовно експорту тих товарів та послуг, для виробництва яких застосовуються в основному надлишкові фактори виробництва, і імпорту товарів, для забезпечення виробництва яких існує дефіцит певних чинників;
- «факторні» ціни (дохід, який отримує власник даного фактору) у процесі розвинення міжнародної торгівлі вирівнюються;
- за умови належної міжнародної мобільності чинників виробництва виникає можливість заміни експорту товарів переміщенням цих чинників між країнами.

Яскравим підтвердженням достовірності теорії Хекшера – Оліна є той факт, що сучасна модель міжнародної торгівлі тісно пов'язана зі структурою економіки та з розподілом прибутків всередині країн, які здійснюють зовнішньоекономічні операції.

Одним з провідних напрямів сучасної макроекономічної економічної теорії та однією з регулятивних концепцій розвитку міжнародної торгівлі є *кейнсіанство*. Кейнсіанство є однією з найбільш авторитетних макроекономічних шкіл економічної теорії ХХ століття. Засновником кейнсіанства є відомий англійський економіст Джон Кейнс. Даний напрям розвитку економічної теорії був започаткований працею Дж. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотків і грошей» (англ. *The General Theory of Employment, Interest and Money*, 1936 р.).

Досить відомою економічною концепцією кейнсіанство стало не лише внаслідок ґрунтовному тлумаченню природи економічних явищ, а саме завдяки своєму визначальному положенню – обґрунтуванню необхідності державного регулювання господарських процесів. Концепція Дж. Кейнса сформувалася після світової економічної кризи 1929-1933 рр., вона стала



уособленням загального розчарування в концепції вільної ринкової економіки (ефективної саморегуляції ринку), яка панувала до того часу. Кейнс небезпідставно вважав, що в період серйозних економічних криз надзвичайно важливого значення набувають дві проблеми: попиту і безробіття. Необхідно зауважити, що саме в цей період для забезпечення стабільності економіки та економічного зростання надзвичайно важливими складовими були координація національної зовнішньоекономічної політики та її узгодження з урахування низки факторів.

Методологічна основа дослідження Дж. Кейнсом економічної системи – застосування функціонального методу, за якого економічні явища аналізують не через перехід від розкриття їх суті до форм вияву, а через взаємозалежність і взаємне визначення. Він уперше послідовно вивчав економічні явища і процеси як відображення масової психології господарюючих суб'єктів, аналізував суб'єктивні фактори в економічній системі, які, на його думку, охоплюють психологічні риси людської природи, суспільні навички й настанови. Квінтесенцією такого підходу є сформульований Кейнсом психологічний закон, згідно з яким люди схильні, як правило, збільшувати своє споживання із зростанням доходу, але меншою мірою, ніж зростає дохід. Із традиційних елементів діалектичного методу дослідження він надавав перевагу кількісному аналізу, пошукам кількісних і функціональних залежностей макроекономічних величин. Дж. Кейнс, зокрема, намагався з'ясувати кількісні взаємозв'язки між об'єктивними факторами, постійними змінними, що впливають на схильність до споживання, та інші процеси (наприклад, кількість грошей в обігу, величина заробітної плати, норма відсотка тощо), з одного боку, і суб'єктивними факторами (передбачливість, ощадливість та ін.), залежними змінними (масштабами зайнятості, величиною національного доходу тощо) — з іншого. Він застосовував елементи макроекономічного аналізу, процесу відтворення, використані класиками політичної економії (К. Марксом), а також трудової теорії вартості. З цього приводу Дж. Кейнс зазначав, що йому близька

доктрина, згідно з якою все створюється працею. У такому ж контексті він висловлювався щодо вибору одиниці виміру при дослідженні економічної системи загалом, стверджуючи, що нею є «одиниця праці» і «одиниця заробітної плати». Свідченням цього є трактування вченим суспільного продукту як втілення витраченої на його виробництво праці [102].

Дж. Кейнс досить слушно зазначав, що економічна рівновага яка дозволить забезпечити повну зайнятість населення невласлива ринковій економіці. Така ситуація виникає унаслідок того, що сукупний попит є як правило меншим ніж сукупна пропозиція, тому що населення схильне заощаджувати частину доходів. З метою врівноважування попиту і пропозиції державі необхідно регулювати економіку за допомогою наступних методів: зниження відсоткових ставок, збільшення грошової маси тощо. Для підвищення рівня сукупного попиту застосовується бюджетне фінансування.

Кейнс не заперечував можливості державного впливу на споживчий попит, але вважав це другорядною справою. Шляхи такого впливу він бачив у фіскальній політиці, що має забезпечувати більш рівномірний розподіл національного доходу. Збільшуючи доходи найбідніших верств, ця політика сприяла б зростанню ефективного попиту на предмети споживання. Нарешті, Кейнс виступав проти політики вільної торгівлі, за протекціонізм. Закриваючи господарство від іноземної конкуренції, державна влада створює умови для розширення вітчизняного виробництва, а отже, для підвищення зайнятості, що є умовою зростання національного доходу [92, С. 255-256].

Ми поділяємо погляди Дж. Кейнса щодо надзвичайної важливості фіскальної політики для забезпечення рівномірного розподілу національного доходу між різними верствами населення. Проте, час показав що теорія кейнсіанства мала й суттєві недоліки, оскільки вона розглядала економіку лише в короткостроковому періоді у статичній та не враховувала циклічність її розвитку.

Наступною регулятивною теорією міжнародної торгівлі є *монетаризм*. У кінці 60-х – на початку 70-х років ХХ століття у світовій економіці

посилились інфляційні процеси, загострилися проблеми формування капіталу та економічного зростання. Одним з найбільш відомих представників теорії монетаризму є американський економіст Мілтон Фрідмен відомий своїми фундаментальними працями з макроекономіки, мікроекономіки, економічної історії, статистики, який у 1976 р. отримав Нобелівську премію з економіки за значний особистий внесок у розкриття сутності стабілізаційної політики та розвиток теорії й історії грошей. На відміну від Дж. Кейнса М. Фрідмен був прихильником економічної політики вільного ринку за умови мінімального втручання держави в економіку.

В основу концепції сучасного монетаризму й заснованої на ній політиці регулювання економіки покладені такі теоретичні положення М. Фрідмена: гроші є головною центральною сферою економічної системи, що визначає її стан і розвиток. М. Фрідмен відобразив це положення короткою фразою – «Money matter» («Гроші (грошовий фактор) мають значення»), попит на гроші має постійну тенденцію до зростання, тому що визначається схильністю індивідуальних осіб до заощаджень. Для досягнення стійкого економічного зростання необхідно забезпечити постійне збільшення грошей в обігу; пропозиція грошей характеризується нестабільністю, насамперед, через помилкову політику кредитно-грошових інститутів. Як результат, виникає розрив між грошовим попитом та пропозицією, що викликає циклічні коливання у відтворювальному процесі, який носить короточасний характер; приватне підприємництво має внутрішню властивість відновлювати економічну рівновагу за відносно коротким проміжком часу. В умовах економічної кризи приватне господарство «саморегулюється» і повертається до піднесення й повної зайнятості. Виходячи з цих положень, М. Фрідмен стверджує, що фіскальна політика, проведена урядом на підставі кейнсіанської теорії, погіршила стан економіки й особливо грошового обігу. На його думку, в інфляції винні кейнсіанці з їхньою експансіоністською фінансовою й грошовою політикою. Він вважає, що випуск додаткових

грошей для фінансування державних видатків, що зросли, рівнозначний податку на готівку [147, С. 161-162].

Варто зазначити, що М. Фрідмен вважав що державі необхідно дотримуватись наряду постійного нарощування грошової маси та повністю відмовитись від виваженої грошово-кредитної політики, яка у будь-якому випадку буде сприяти циклічним коливанням економіки. У своїй основній науковій праці «Монетарна історія Сполучених Штатів 1867-1960 рр.» (1963 р.; яку він написав у співавторстві з А. Шварц) М. Фрідмен ґрунтовно дослідив місце, роль і значення грошей у розвитку американської економіки, зокрема, в економічних циклах та у період Великої депресії.

У своїй науковій праці «Програма грошової стабілізації» (1960 р.) М. Фрідмен здійснив фундаментальне дослідження грошової політики США, яка провадилась у різні історичні періоди – похвалень, піднесенень економічних спадів тощо.

Необхідно вказати на той факт, що М. Фрідман був прихильником класичного лібералізму. Досить яскраво його ліберальна позиція щодо економічного розвитку проявилась у працях «Капіталізм і свобода» та «Свобода вибору», в яких він досить обґрунтовано вказує на те, що державі недоцільно втручатися в економіку. Також М. Фрідмен є автором теорії споживчої функції, сутність якої полягає у тому, що на купівельну поведінку споживачів справляє вплив не лише поточний а довгостроковий дохід.

Незважаючи на всі позитивні сторони теорії монетаризму (зміцнення національних валют, підвищення ефективності виробництва, зменшення розміру дефіциту бюджету), вона має ряд недоліків які проявилися у довгостроковому періоді: зростання безробіття, поглиблення соціального розшарування, зниження середньорічних темпів економічного зростання тощо.

Проаналізуємо *сучасні концепції розвитку міжнародної торгівлі*, які представлені концепціями експортних та імпорتنих можливостей.

У другій половині ХХ століття, коли світова торгівля починає розвиватися високими темпами (у 1950–1994 рр. світовий торговий обіг збільшився у 14 разів), представниками вищого менеджменту провідних транснаціональних корпорацій була розроблена *концепція експортних можливостей*. Означена концепція базувалася на ресурсному підході. Основою теорії експортних можливостей була концептуальна ідея про те, що компанії мають у своєму розпорядженні обмежені ресурси, у зв'язку з чим вище керівництво повинно вирішити чи використовувати ці ресурси усередині країни, або ж на міжнародному рівні. Отже, за умови наявності на світовому ринку більших можливостей ніж на внутрішньому, підприємству доцільно здійснити вихід на міжнародний ринок зі своєю продукцією. Така ситуація є надзвичайно актуальною для вітчизняних виробників агропродовольчої продукції в цілому та виробників зернових, зокрема.

Концепція експортних можливостей включає чотири підходи [98].

1. *Використання надлишкових потужностей*. Часто компанії мають у своєму розпорядженні виробничі потужності в поточному або довгостроковому періодах, що не користуються адекватним внутрішнім попитом. Це можуть бути розвідані запаси природних ресурсів або ж конкретні потужності для виробництва певної продукції, які важко переключити на виробництво інших товарів, що мають, можливо, відповідний внутрішній попит. Разом з тим малі країни прагнуть торгувати набагато ширше, ніж великі. Одна з причин полягає в тому, що технологія виробничого процесу може дозволити фірмі рентабельно випускати продукцію тільки при багатосерійному виробництві, у більших обсягах, ніж це потрібно для задоволення попиту у своїй країні.

2. *Зменшення витрат виробництва*. Дослідження показали: компанії можуть зменшувати свої витрати на 20-30 % тоді, коли подвоюється випуск продукції; це явище відоме як «крива акумулювання досвіду» (experience curve). Зменшення може бути пов'язане з декількома чинниками: покриттям умовно-постійних витрат за рахунок випуску більшого обсягу продукції;

підвищенням ефективності за рахунок досвіду, набутого при виробництві великих партій продукції; масовими закупівлями матеріалів і перевезенням їх значними партіями. Тому очевидно, що лідер ринку може одержати переваги стосовно зменшення витрат виробництва над своїми конкурентами. Одним із засобів збільшення випуску продукції компанією є визначення ринку з глобального, а не внутрішньодержавного погляду.

3. *Підвищення прибутковості.* Виробник може за певних умов продавати ту саму продукцію з більшою вигодою за кордоном, ніж у себе вдома. Це може бути пов'язано з відмінністю конкурентного середовища на закордонному ринку від вітчизняного, тому що там товар перебуває на іншому етапі життєвого циклу. Таким чином, етап зрілості всередині країни може привести до зниження внутрішніх цін, тоді як етап зростання за кордоном може звести нанівець актуальність зниження цін. Підвищення прибутковості може також відбуватися у зв'язку з розходженнями всередині країни і за кордоном державних заходів, які впливають на прибутковість (наприклад, розходженнями в оподатковуванні прибутків або регулюванні цін).

4. *Розподіл ризику.* Виводячи збут за межі ринку тільки однієї країни, виробник має можливість зводити до мінімуму коливання попиту, оскільки цикли ділової активності країн перебувають у різних фазах, а ті самі товари перебувають на різних етапах життєвого циклу. Ще один чинник розподілу ризику за допомогою експорту полягає в тому, що виробник зможе залучити більше клієнтів, зменшуючи свою вразливість у разі втрати якогось одного чи декількох клієнтів.

Сутність *концепції імпортичних можливостей* полягає у тім, що імпортер прагне знайти дешеву і якісну сировину та матеріали, або ж готові вироби з метою використання їх у виробничому процесі. Також підприємство-імпортер з метою розширення товарної номенклатури може займатися пошуком товарів, що розроблені іноземними компаніями. Для прикладу, вітчизняні підприємства аграрного сектору закуповують значні обсяги

високоякісних гібридів насіння кукурудзи за кордоном, з метою збільшення врожайності, обсягів виробництва та нарощування обсягів експорту кукурудзи.

Концепція імпорتنих можливостей базується на наступних підходах: розширення кола постачальників та підвищення стійкості; використання надлишкових потужностей торгово-розподільчої мережі.

Однією з особливостей XXI століття є посилення економічної взаємозалежності країн на засадах глобалізації і диверсифікації ринків. Участь країни в міжнародній торгівлі дозволяє отримувати додатковий позитивний ефект, який сприяє економічному зростанню країни [1, С. 17].

Таким чином, надзвичайно важливим для нашої країни є розвиток зовнішньоекономічних відносин. Враховуючи той факт, що агропродовольча продукція забезпечує близько 17% від всієї річної експортної виручки, пріоритетним напрямом для України має бути розвиток зовнішньоекономічних зв'язків в аграрному секторі економіки.

Головним чинником стабілізації зростання експорту продукції агропродовольчого комплексу на світовому ринку та в Україні є довготермінове зростання попиту на продукти харчування й глобальне підвищення цін на них, виходячи з наявних світових тенденцій зменшення виробництва зерна та інших продуктів, чотирьохразового в останнє десятиріччя перевищення темпів зростання глобального зовнішньоторговельного обігу над темпами зростання виробництва продуктів харчування [1, С. 18].

Ми погоджуємося з вітчизняним вченим Л.О. Абсавою в тім, що головним чинником зростання обсягів експорту агропродовольчої продукції з України на міжнародні ринки є довготермінове зростання попиту на продукти харчування у світі й глобальне підвищення цін на них. А враховуючи той факт, що України входить до першої десятки країн світу за обсягами виробництва та експорту зернових, є світовим лідером щодо експорту соняшникової олії, у вітчизняного аграрного сектору є можливість

збільшити розміри експортних поставок агропродовольчої продукції на міжнародні ринки.

Розмір посівних площ, зайнятих під сільськогосподарські культури у 2016 р. становив 27,026 млн. га, зернові та зернобобові культурами – 14,401 млн. га, технічні культури – 8,851 млн. га [165]. Окрім цього, вітчизняні аграрії можуть дещо збільшити розміри посівних площ, а враховуючи широке застосування новітніх технологій вирощування сільськогосподарської продукції та використання сучасної сільськогосподарської техніки, рівень врожайності та обсяги виробництва зернових в Україні будуть постійно зростати. Це, у свою чергу, сприятиме зростанню експортного потенціалу аграрного сектору економіки України.

У процесі експорту агропродовольчої продукції суб'єктами міжнародної економічної діяльності є підприємства зернової галузі. Отже, розглянемо міжнародну економічну діяльність як систему, яка складається з наступних елементів: виробнича підсистема (підприємство), підсистема міжнародного обміну (світовий ринок) та механізм взаємодії цих підсистем (рис. 1.7).

Варто зазначити, що успішне функціонування системи формування експортного потенціалу підприємства зернової галузі у процесі міжнародної економічної діяльності забезпечується у результаті ефективної взаємодії виробничої підсистеми (підприємства) та підсистеми міжнародного обміну (світового ринку). При цьому, результати діяльності підприємства є вхідними результатами для підсистеми міжнародного обміну (світового ринку).

Як ми вже зазначали раніше, підприємство є суб'єктом міжнародної економічної діяльності і його діяльність обумовлює вихід на світовий ринок з метою реалізації агропродовольчої продукції для задоволення потреб цільових споживачів та отримання прибутку.



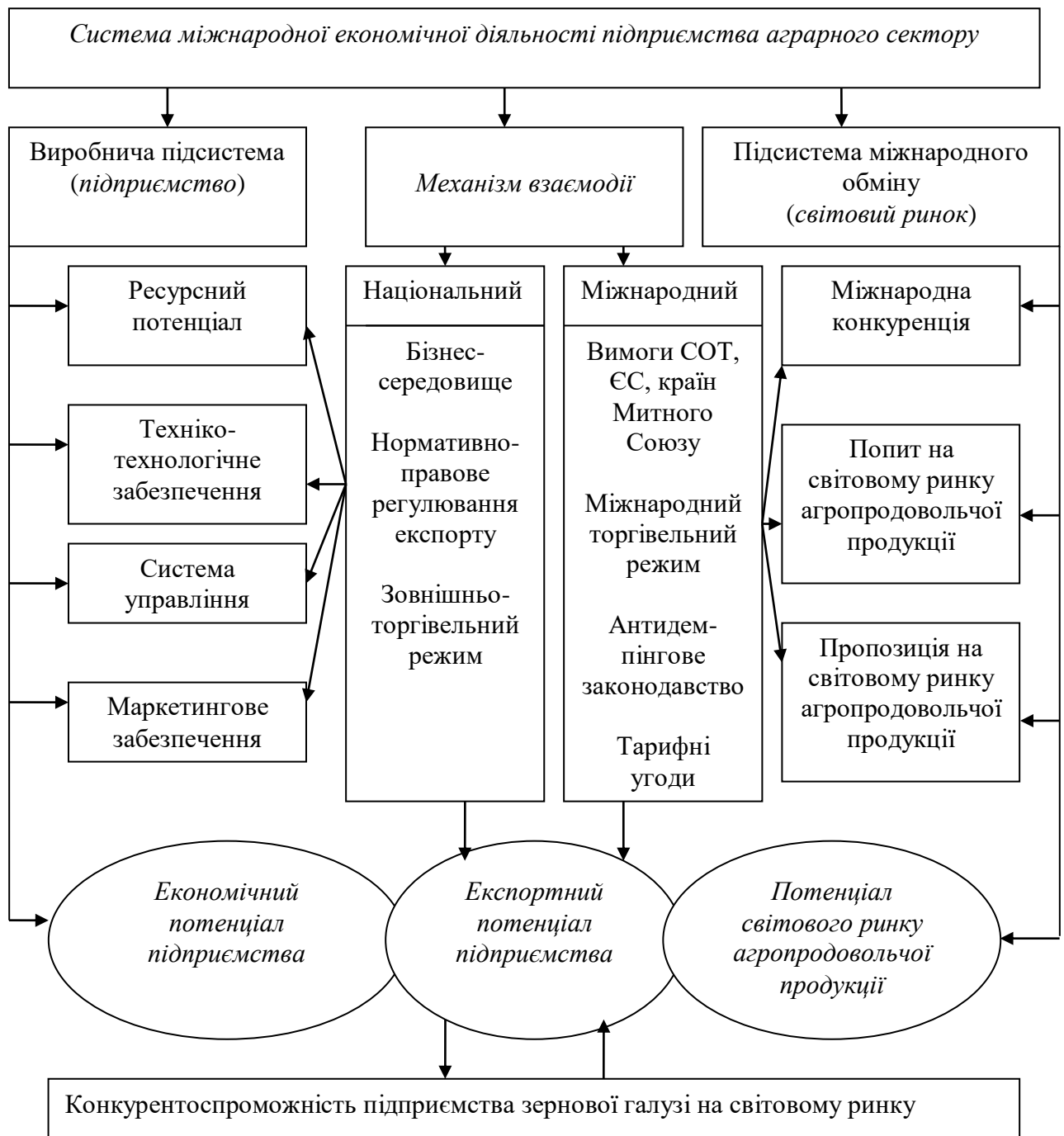


Рис. 1.7. Система формування експортного потенціалу підприємства зернової галузі у процесі міжнародної економічної діяльності

Джерело: сформовано автором на основі [116, С. 225]

Таким чином, підприємство аграрного сектору є суб'єктом впливу на світовий ринок, але воно у той же час є й об'єктом впливу світового ринку у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності. У процесі взаємодії підприємства аграрного сектору і світового ринку агропродовольчої продукції стан експортного потенціалу підприємства відіграє ключову роль:

він зумовлює не лише масштаб, але й результативність взаємодії підприємства зі світовим ринком, який визначається за допомогою показника експортної конкурентоспроможності підприємства.

Інтеграція агропродовольчої сфери України у світову сільськогосподарську систему передбачає обґрунтування науково виваженої, несуперечливої та перспективної у широкому контексті торговельної політики, яка б враховувала стратегічні цілі, пріоритети і національні інтереси. За роки незалежності Україна суттєво просунулась на шляху до визнання її повноцінним партнером у світовій сільськогосподарській торгівлі, насамперед на світовому ринку зернових, на якому вона зайняла досить активну позицію особливо в останні роки [90, С. 2].

На нашу думку, значне збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та нарощування експортного потенціалу аграрного сектору України на світовому агропродовольчому ринку, дозволить забезпечити відкритість аграрної економіки у поєднанні з виваженою експортною політикою.

Ми погоджуємося з думкою вітчизняної вченої О.В. Булюк про те, що для досягнення успішного розвитку ринку зерна необхідно оптимально поєднувати стимулювання активності суб'єктів зернового ринку та регулятивну діяльність держави щодо її експортної політики, оскільки з поглибленням інтегрування країни до світової системи господарювання помилка навіть в окремій складовій економічного механізму завдає суттєвої шкоди суспільству. Результати дослідження засвідчили, що досягнення успіху суб'єктами зернового ринку неможливо забезпечити тільки за допомогою традиційних методів державного регулювання, які імпульсивно чинять вплив на економіку, тобто здійснюють одноразове "переміщення" економіки в якісно нові умови, які визначаються, насамперед, кількісними параметрами (наприклад, у контексті експортної політики – підвищенням або зниженням митних ставок) [17, С. 7].

Як правило, вчені виокремлюють два види міжнародної торгівельної політики на ринку агропродовольчої продукції (у залежності від ступеня впливу держави): вільна торгівля та політика протекціонізму.

Досить актуальною нам видається операційна і державно-політична моделі міжнародної сільськогосподарської торгівлі розроблені вітчизняною вченою О.Є. Литвин (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

### Моделі міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією

<i>Критерії</i>	<i>Операційна модель</i>	<i>Державно-політична модель</i>
Суб'єкти	Усі суб'єкти міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією: фізичні та юридичні особи, держави, міжнародні сільськогосподарські організації	Держави та міжнародні сільськогосподарські організації.
Цілі	Задоволення потреб у сільськогосподарських товарах і ресурсах – при імпорті; реалізація комерційного інтересу – при експорті	Досягнення економічних і політичних інтересів держав: гармонізація світової торгівлі сільськогосподарською продукцією
Інструменти	Контракти і угоди	Зовнішньоекономічні і зовнішньоторговельні політики держав та їх інтеграційних угруповань на світовому ринку сільськогосподарської продукції; норми міжнародного торговельного права; угоди, домовленості
Предмет міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією як сфера знань	Організація виконання експортно-імпортних операцій з сільськогосподарською продукцією	Організація сільськогосподарського торговельного обміну
Об'єкт	Операція з експорту або імпорту	Торговельний обмін

Джерело: [90, С. 9]

Процес безпосереднього обміну агропродовольчою продукцією між підприємствами різних держав, міжнародними організаціями та країнами є особливістю вільної торгівлі, або ж операційної моделі. Процес обміну сільськогосподарською продукцією між країнами, у яких розроблено власні

зовнішньоторговельні політики притаманній політиці протекціонізму, або ж державно-політичній моделі міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією.

Проаналізувавши теоретико-методичні аспекти експортної політики на ринку зернових, можна зробити висновок, що саме політика помірному протекціонізму є найбільш прийнятною моделлю взаємовідносин українського та світового ринків зернових. Означена модель передбачає поєднання політики фритредерства (вільної торгівлі; операційна модель) та помірному застосування протекціоністських заходів (державно-політична модель), а саме – експортних регуляторів. Варто зазначити, що розвиток експортних регуляторів тісно пов'язаний з забезпеченням функціонування системи економічних взаємовідносин між суб'єктами господарської діяльності та окремими країнами на ринку зернових.

Ми вважаємо, що потреба у державному регулюванні ринку зернових обумовлена у першу чергу дотриманням економічних інтересів України, досить важливу роль у даному процесі відіграють експортні відносини.

На рис. 1.8 наведено основні цілі експортної політики у системі зовнішньоекономічного регулювання зернового ринку.

Варто зазначити, що держава впродовж останніх років суттєвого впливала на функціонування зернової галузі. Як правило, цей вплив проявлявся у запровадженні експортних мит та квот, а також укладенні всіляких меморандумів між урядом та бізнесом. Основною ціллю державного регулювання зернової галузі було забезпечення продовольчої безпеки українців. Проте, у порівнянні з моделлю вільної торгівлі, будь-які державні обмеження щодо торгівлі зерновими можуть призвести до певних втрат для суспільства.

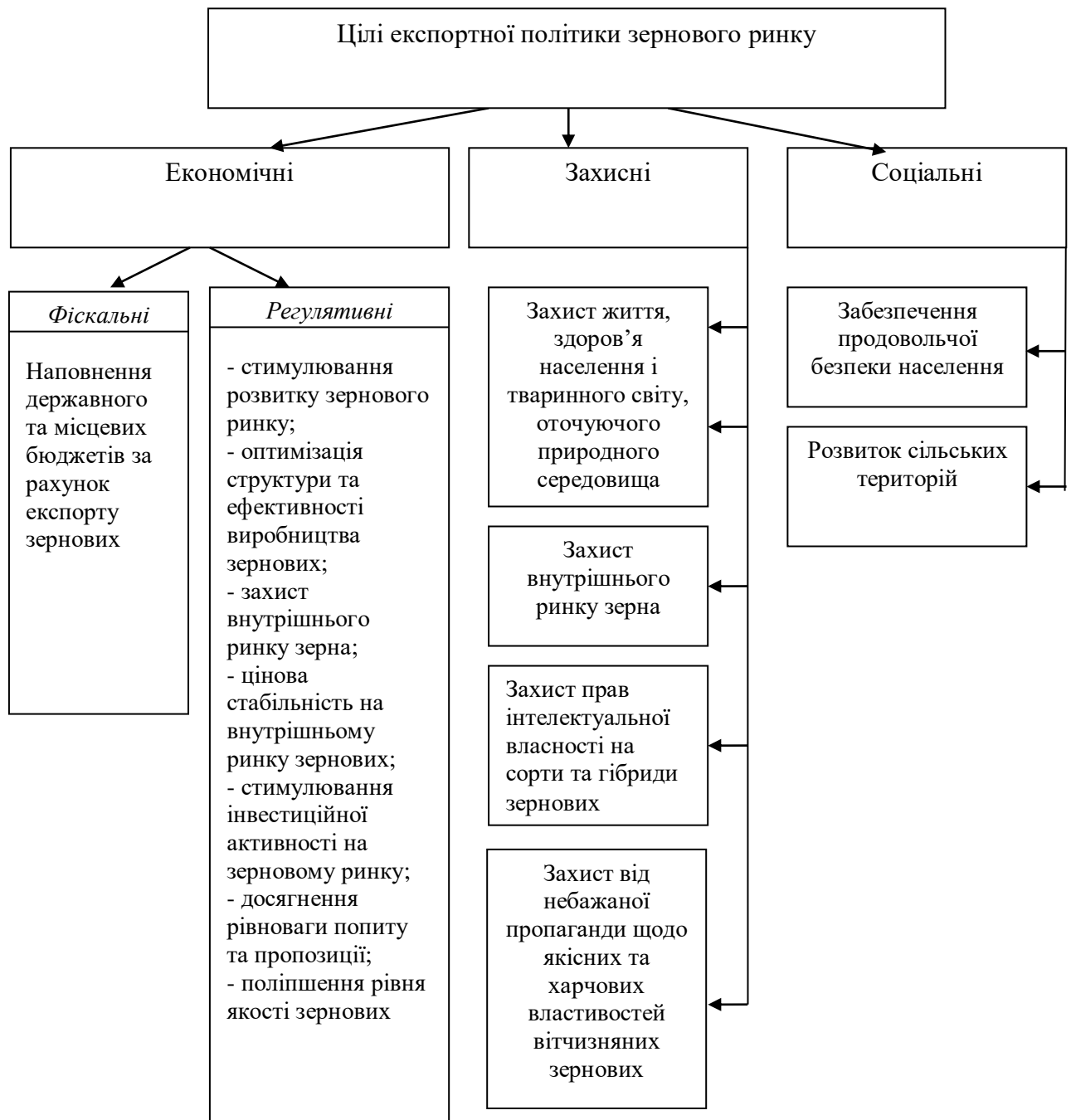


Рис. 1.8. Основні цілі експортної політики у системі зовнішньоекономічного регулювання зернового ринку

Джерело: сформовано автором на основі [17, С. 8]

Теоретичний аналіз показує, що хоча споживачі можуть виграти від експортних обмежень, загальний добробут країни при введенні таких обмежень зменшується. Теорія передбачає, що квота викликає більшу реакцію ринку, ніж мито, і, таким чином, призводить до більших втрат добробуту.

Крім того, теорія не враховує ряд додаткових факторів, які мають безпосереднє відношення до України:

1. Трейдери і виробники, зорієнтовані на експорт, не очікують стабільної сільськогосподарської торговельної політики. Вони можуть тримати більше зерна в запасах і чекати кращих цін або шукати інших шляхів для експорту замість того, щоб постачати зерно на внутрішній ринок.

2. Мукомельні та інші переробні підприємства використовують свою ринкову владу і отримують всі переваги від обмеження експорту.

3. Уряд закупає (забагато) зерна до державних резервів і, таким чином, посилює реакцію ринку [86].

Варто зазначити, що теоретичні підходи щодо провадження зовнішньоекономічної діяльності на ринку зернових є взаємозалежними від міжнародної торгівлі. На структуру та розвиток національної економіки суттєво впливають результати зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Важливою складовою успішного економічного розвитку багатьох країн світу став саме стрімкий розвиток зовнішньоекономічної діяльності. У наступному параграфі ми узагальнимо методичні підходи до оцінювання експортного потенціалу підприємств зернової галузі, що спеціалізуються на вирощуванні кукурудзи на зерно.

### **1.3. Методичні засади оцінки експортного потенціалу підприємств зернової галузі**

Існує значна кількість методичних підходів щодо оцінювання експортного потенціалу підприємства. Ми вважаємо за доцільне класифікувати методики оцінювання експортного потенціалу підприємств зернової галузі на основі застосовуваних параметрів оцінки на дві групи: змістовні (базуються на оцінюванні елементів експортного потенціалу або певних його факторів); порівняльні (оцінювання експортного потенціалу здійснюється за допомогою порівняння продукції або результатів діяльності підприємства з аналогічними показниками конкурента).

Прості кількісні методики оцінки експортного потенціалу є одними з найпростіших і найбільш поширених методичних підходів, які базуються на розрахунку і аналізу низки показників, що у повній мірі дозволяють оцінити експорт. Безперечно, існують більш ґрунтовні методики, які дають змогу оцінити структуру експорту і досить точно визначити його спеціалізацію.

Проаналізувавши та узагальнивши методичні підходи щодо оцінювання експортного потенціалу підприємства, пропонуємо застосувати методику оцінювання експортного потенціалу підприємства зернової галузі викладену на рис. 1.9. Показники, що відображені на рис. 1.9 охоплюють не лише внутрішнє а й зовнішнє середовище підприємства. Враховуючи той факт, що всі показники оцінювання експортного потенціалу підприємства наведені на рис. 1.9 можна виміряти кількісно, це дозволяє зробити їх облік і аналіз досить простим і зрозумілим для широкого загалу.

У процесі проведення наукових досліджень теоретичні положення і показники оцінювання експортного потенціалу наведені на рис. 1.9 були адаптовані нами до реалій практичної діяльності підприємств, що дозволило розробити систему показників, яку доцільно застосовувати при визначенні показника оцінки експортного потенціалу підприємств зернової галузі (табл. 1.5).

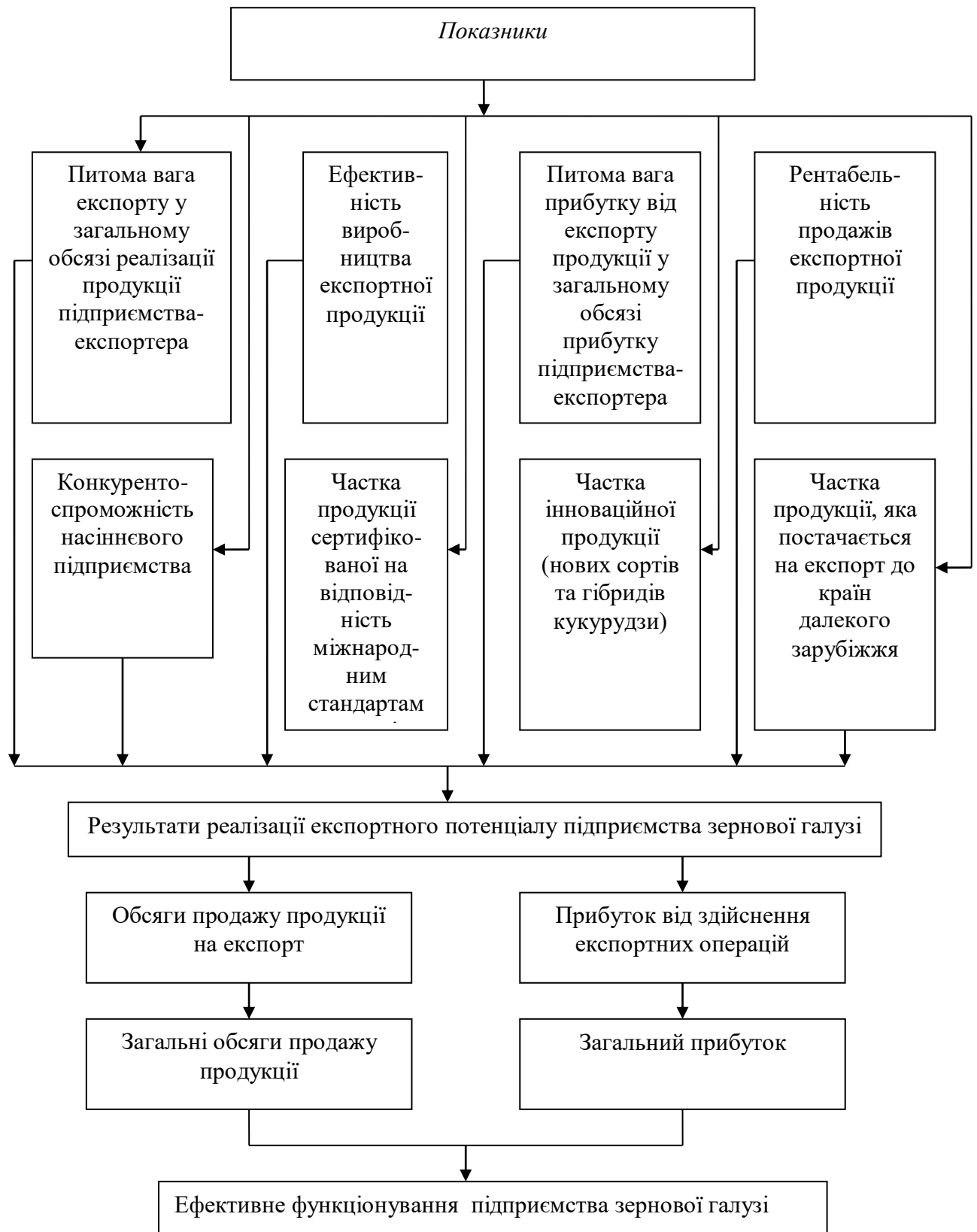


Рис. 1.9. Система показників для визначення оцінки експортного потенціалу підприємства зернової галузі

Джерело: розроблено автором на основі [153, С. 32]



**Система показників оцінки експортного потенціалу підприємств  
зернової галузі**

№ з.п.	Показник	Алгоритм розрахунку	Характеристика показника
1.	Ефективність виробництва експортної продукції	$E_{\text{веп}} = \frac{Ц_{\text{ен}}}{C_{\text{ен}}},$ <p>Ц<sub>ен</sub> – вартість експортної продукції у внутрішніх цінах; С<sub>ен</sub> – собівартість експортної продукції</p>	Характеризує ефективність виробництва продукції для підприємства-експортера; чим вище значення E <sub>веп</sub> , тим більш доцільним є виробництво даної продукції
2.	Питома вага прибутку від експорту продукції у загальному обсязі прибутку підприємства-експортера	$ПВ_{\text{пеп}} = \frac{П_{\text{ен}}}{П_3},$ <p>де П<sub>ен</sub> – прибуток від експорту продукції; П<sub>3</sub> – загальний обсяг прибутку підприємства-експортера</p>	Відображає частку прибутку від експорту продукції у загальній сумі прибутку від реалізації продукції підприємства-експортера; чим вище ПВ <sub>пеп</sub> , тим вище значимість експорту даного виду продукції для підприємства
3.	Рентабельність продажів експортної продукції	$R_{\text{пеп}} = \frac{П_{\text{ен}}}{B_{\text{ен}}},$ <p>де П<sub>ен</sub> – прибуток від експорту продукції; В<sub>ен</sub> – виручка від реалізації продукції на експорт</p>	Даний показник відображає прибутковість експорту продукції; чим вище значення R <sub>пеп</sub> , тим вигіднішим є експорт даного виду продукції для підприємства-експортера
4.	Питома вага експорту у загальному обсязі реалізації продукції підприємства-експортера	$П_{\text{ве}} = \frac{O_{\text{ен}}}{O_{\text{зрп}}},$ <p>де O<sub>ен</sub> – обсяг експорту продукції; O<sub>зрп</sub> – загальний обсяг реалізації продукції</p>	Характеризує експортну орієнтованість виробництва насінневого підприємства; чим вище даний показник, тим більш важливим є експортний напрям діяльності для підприємства
5.	Конкурентоспроможність насінневого підприємства	$K_{\text{п}} = \frac{B_{\text{е}}}{(B_{\text{е}} + B_3)},$ <p>де B<sub>е</sub> – виручка від реалізації продукції на експорт; B<sub>в</sub> – витрати всередині країни на виробництво експортної продукції; B<sub>3</sub> – витрати реалізацію експортної продукції на зовнішньому ринку</p>	За умови, що значення коефіцієнта конкурентоспроможності більше одиниці – експорт є прибутковим для підприємства; чим більше значення даного показника, тим більш міцні конкурентні позиції має підприємство

<i>Продовження таблиці 1.5</i>			
6.	Частка продукції сертифікованої на відповідність міжнародним стандартам	$\text{ЧП}_{\text{сертиф.}} = \frac{P_{\text{сертиф.}}}{P_{\text{заг.}}},$ де $P_{\text{сертиф.}}$ – кількість сертифікованої продукції; $P_{\text{заг.}}$ – загальна кількість виробленої продукції	Суттєво впливає на експортні можливості насінневого підприємства, оскільки постачання насіннєвої продукції до багатьох країн світу може здійснюватись тільки за умови наявності відповідних міжнародних сертифікатів
7.	Частка інноваційної продукції (нових сортів та гібридів кукурудзи)	$\text{ЧП}_{\text{ін.}} = \frac{P_{\text{ін.}}}{P_{\text{заг.}}},$ де $P_{\text{ін.}}$ – кількість інноваційної продукції; $P_{\text{заг.}}$ – загальна кількість виробленої продукції	Визначає співвідношення інноваційної продукції до загального кількості насіннєвої продукції
8.	Частка продукції, яка постачається на експорт до країн далекого зарубіжжя		Даний показник відображає співвідношення продукції, яка постачається на експорт до загальної кількості реалізованої продукції; чим вище значення даного показника, тим більш важливим є експортний напрям діяльності для насінневого підприємства

Джерело: узагальнено автором на основі [153, С. 33]

Варто зазначити, що у процесі дослідження, у зв'язку з наявністю цілого ряду показників, перед нами виникло завдання щодо виокремлення математичної методики визначення узагальненого показника оцінювання експортного потенціалу підприємства, яка б дозволила найточніше визначити суть об'єкта дослідження.

Ми вважаємо, що для розрахунку узагальненої характеристики об'єкта дослідження (експортного потенціалу підприємства зернової галузі) доцільно використати формулу для визначення середнього геометричного значення:

$$a = \sqrt[n]{a_1 \times a_2 \times a_n}, \quad (1.1)$$

де  $a_n$  – значення часткового показника;

$n$  – кількість показників.

Необхідно зауважити, що при несуттєвому значенні будь-якого з часткових показників експортного потенціалу, або ж коли один з них рівний нулю недоцільно застосовувати формулу 1.1. Оскільки за таких умов

узагальнений показник експортного потенціалу буде дорівнювати нулю або наближатися до нуля. За умови, що за всіма іншими частковими показниками експортний потенціал має позитивні значення, недоцільно визначати узагальнений показник, тому що суттєву роль при розрахунку може відігравати один з параметрів, який з економічної точки зору є не дуже значимим.

Для того, щоб у повній мірі врахувати різний вплив показників на експортний потенціал підприємства зернової галузі формулу 1.1 досить складно удосконалити.

Означену формулу неможливо застосувати у тому випадку коли потрібно врахувати вплив усіх критеріїв (навіть за умови використання коефіцієнтів вагомості, які не зможуть відобразити вплив певного показника на узагальнене значення експортного потенціалу), а часткові показники експортного потенціалу є нерівноцінними.

Отже, у таких випадках ми пропонуємо застосувати формулу для розрахунку середнього арифметичного значення узагальненого показника експортного потенціалу:

$$a = \frac{a_1 + a_2 + a_n}{n}, \quad (1.2)$$

де  $a_n$  – значення часткового показника експортного потенціалу,  
 $n$  – кількість показників.

Навіть за умови від'ємних значень параметрів  $a_1 \dots a_n$  формула 1.2 є актуальною. Проте, у такому випадку застосування означеної формули також є недоцільним, тому що при ненульових значеннях вихідних величин можливе перетворення результату у нуль, що може негативно вплинути на тлумачення результатів.

Ми вважаємо, що в формулах 1.1 і 1.2 можливо було б врахувати різний ступінь впливу факторів на узагальнений показник експортного потенціалу, якщо поставити коефіцієнти вагомості  $k_n$  перед показниками. У

такому випадку відбувається поєднання методу експертних оцінок з математичними розрахунками.

Отже, на нашу думку у вище перерахованих випадках найбільш доцільним є застосування формул, результат розрахунку яких прямує до нуля лише у тому випадку, коли всі аргументи дорівнюють нулю, наприклад:

$$a = \sqrt{(1-a_1)^2 + (1-a_2)^2 + (1-a_n)^2} \quad , \quad (1.3)$$

де  $a_n$  – значення часткового показника експортного потенціалу;

$n$  – кількість показників.

Проаналізувавши формули 1.1, 1.2 та 1.3 ми вважаємо, що найбільш доцільною для розрахунку узагальненого показника експортного потенціалу підприємства зернової галузі є формула 1.4, яка дозволяє поєднати математичні розрахунки з методом експертних оцінок.

$$a = \sqrt{k_1(1-a_1)^2 + k_2(1-a_2)^2 + k_n(1-a_n)^2}$$

$$a = k_1(1-a_1)^2 + k_2(1-a_2)^2 + k_n(1-a_n)^2, \quad (1.4)$$

де  $a_n$  – значення часткового показника експортного потенціалу;

$n$  – кількість показників.

$k$  – коефіцієнт вагомості показника  $n$ .

Однак, застосування вищезазначених формул не завжди є виправданим. У кожному окремому випадку варто обирати саме ті формули, які дозволять максимально точно відобразити відповідний аспект дослідження експортного потенціалу.

На нашу думку, процес оцінки здійснення зовнішньоекономічних операцій доцільно застосовувати для розроблення ефективного інструменту моніторингу розміру та структури експортного потенціалу підприємства. Виокремлюють три основні підходи до управління цим процесом: стратегічна ефективність управління насіннєвим підприємством на зовнішніх ринках, оцінка тактичних підходів до впровадження комплексу заходів у конкретному географічному сегменті та оцінка ефективності реалізації відповідних заходів на поточному рівні управління. З метою максимізації

альтернативних доходів і мінімізації альтернативних витрат підприємство має прагнути досягнути максимально можливого значення показника експортного потенціалу.

Дослідженнями доведено, що існують 4 основні підходи до методичного забезпечення оцінки експортного потенціалу підприємства зернової галузі, які наведено у табл. 1.6.

*Таблиця 1.6*

**Основні методичні підходи до оцінки експортного потенціалу підприємства зернової галузі**

Група методів оцінки	Ринковий	Дохідний	Ринковий	Дохідний
Критерій оцінки	Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства	Ефект від конкретної операції на зовнішньому ринку	Комплексна динамічна оцінка стратегії розвитку підприємства на зовнішньому ринку	Добуток від конкретної операції
Представники	Ю. Ілясова, В. Коломієць, А. Демянченко, І. Дишко	Я. Довгенко, М. Шкарпетіна, Н. Пирець, П. Стичішин, М. Ковальчук та ін.	Ю. Каракай, О. Дерев'яно	Г. Коблянська, Н. Філіпова
Результуючий показник	Відносна величина – рентабельність зовнішньоекономічної діяльності підприємства	Абсолютний показник – прибуток	Вектор розвитку генеральних напрямів	Рентабельність операції
Рівень оцінки експортного потенціалу	Ефективність стратегії на зовнішніх ринках	Успішність оперативного управління	Потенційна реалізація стратегії на міжнародних ринках	Успішність оперативного управління

Джерело: сформовано автором на основі [29, С. 10].

Друга методика базується на визначенні оптимальних прогнозних обсягів експортної продукції на основі використання балансової моделі. Такий показник ми пропонуємо застосовувати для розрахунку експортного

потенціалу по зернових. Варто зазначити, що елементи означеної моделі є абсолютними показниками.

Результативність та успішність застосування стратегії насінневого підприємства на міжнародних ринках демонструє третій показник – векторний розвиток експорту підприємства. Припущення щодо недоцільності провадження подальшої експортної діяльності підприємства підтверджує невиконання основного рівняння по векторному розвитку експорту. Проте, варто зауважити, що кількості показників, які застосовуються у даній методиці є досить невеликою і тому таке припущення є досить категоричним.

Четверта методика розрахунку експортного потенціалу підприємства зернової галузі базується на визначенні рентабельності експортних операцій. Розрахунки здійснюються за допомогою показника експортної активності підприємства, який дозволяє визначити рівень власної активності підприємства на відповідному ринку та встановити які саме показники впливають на уповільнення або поживлення такої активності, і, відповідно, формують результати експортної діяльності.

Отже, результати дослідження підтверджують припущення стосовно того, що для ефективної діяльності насінневого підприємства на зовнішніх ринках доцільно застосовувати комплексний підхід до оцінювання його експортного потенціалу на оперативному, тактичному та стратегічному рівнях діяльності підприємства.

Нам імponує методичний підхід до визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності запропонований українським вченим-економістом Ю.Є. Кириловим. У своїй монографії «Зовнішньоекономічна діяльність на ринку зерна» він зазначає, що стосовно сільського господарства економічну ефективність зовнішньоекономічної діяльності можна охарактеризувати системою показників рентабельності аграрного виробництва і торгового сальдо від ЗЕД підприємства. Однак показники рентабельності відображають лише один бік досягнутої ефективності. Для обчислення економічного ефекту необхідно знати собівартість виробництва зерна, а також

ціни на внутрішньому і зовнішньому ринках з урахуванням транспортних витрат. Тобто економічну ефективність зовнішньоекономічної діяльності ( $E_e$ ) можна визначити як різницю [74, С. 38]:

$$E_e = (C_0 + T_1 * \Pi + B_n) * M_e - (B_p + T_2) * M_i \quad (1.5)$$

де  $C_0$  –

собівартість виробництва зернових;  $T_1$  – транспортні витрати при імпорті зерна і продукції зернового господарства;  $T_2$  – транспортні витрати при експорті зерна і продукції зернового господарства;  $\Pi$  – сума податків, що сплачуються на всіх стадіях виробництва і реалізації зернових;  $B_n$  – вартість праці (фонд заробітної плати);  $M_e$  – експортне мито (інші умови при експорті зерна);  $B_p$  – ціна придбання зерна і продукції зернового господарства;  $M_i$  – імпортне мито (інші умови при імпорті зерна).

Варто зауважити, що стосовно оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності на ринку зернових існують різні підходи. Найбільш слушними нам видаються економіко-математичні моделі, які базуються на врахуванні обмежень по платіжному балансу і використовують у якості регуляторів платіжного балансу та економіки використовують реальну заробітну плату, а також експорт споживчих товарів. При застосуванні означених моделей також доцільно враховувати обмінний курс, співвідношення цін між товарами, які надходять на зовнішній ринок і використовуються всередині країни.

На основі вищезазначеного пропонується модель зовнішньої торгівлі, згідно якої пропонується використовувати три основні рівняння: імпорту, експорту й цін на експортну продукцію.

Рівняння імпорту має наступний вигляд:

$$IM = A_0 + A_1 + NMP + A_2 * PX + A_3 * PM + A_4 * TB + A_5 * ED, \quad (1.6)$$

де  $NMP$  – сукупний суспільний продукт;  $PX$ ,  $PM$  – відповідно ціни імпорту в попередньому році;  $TB$  – відношення експорту й імпорту в попередньому році;  $ED$  – співвідношення оціночних попиту та пропозиції споживчих товарів у попередньому році [74, С. 38].

Експорт розраховується як функція аналогічних імпорту показників:

$$EX = B_0 + B_1 * NMP + B_2 * PX + B_3 * PM + B_4 * TB + B_5 * ED \quad (1.7)$$

Рівняння ціни експортної продукції має наступний вигляд:

$$PX = C_0 + C_1 * EX + C_2 * WT + C_3 * PW, \quad (1.8)$$

де  $WT$  – зважене середнє обсягів імпорту на ринках зернових;  $PW$  – зважена середня ціна експортної продукції на ринках зернових [55, С. 39].

Показники імпорту й експорту згідно рівнянь 1.6 та 1.7 формуються під впливом низки факторів: сукупний суспільний продукт; ціни; рівень економічної активності; платіжний баланс; співвідношення експорту й імпорту та надлишковий попит.

На нашу думку доцільно спочатку визначити експортний потенціал галузі, а вже потім визначати експортний потенціал підприємства. Вітчизняний вчений економіст Т.М. Мельник запропонувала економіко-математичну модель для визначення експортного потенціалу харчової промисловості на прогнозний період виходячи з площі ріллі. Вона досить обґрунтовано вважає, що наявність і ефективність використання ріллі безпосередньо впливає на обсяг та асортиментну структуру потенціалу сільськогосподарського виробництва. Модель розрахунку експортного потенціалу харчової промисловості на перспективу розроблену Т.М. Мельник [97, С. 264-265] ми пропонуємо адаптувати для визначення експортного потенціалу зернової галузі:

$$EP_t = PP_0 * IPP/t * E_0 * IEt * a_o * I_{at} * (1 + R) / d * S * K_0 * IK_t, \quad (1.9)$$

де  $EP_t$  – експортний потенціал зернової галузі в  $t$ -му періоді, млн. дол. США;

$PP_0$  – площа ріллі в базовому періоді зайнята під зерновими, млн. га;

$IPP/t$  – індекс зміни площі ріллі зайнятої під зерновими;

$E_0$  – ефективність використання ріллі зайнятої під зерновими в базовому періоді, грн. на га;

$IEt$  – індекс ефективності використання ріллі, яку використовували для вирощування зернових культур;



$a_0$  – частка продукції зернової галузі, яка була спрямована на експорт в базовому періоді;

$I_{at}$  – індекс зміни частки продукції зернової галузі, що спрямовується на експорт;

$R$  – рівень рентабельності зернових;

$S$  – курс національної валюти по відношенню до долара США, дол. США/ грн.;

$K_0$  – коефіцієнт експортної орієнтації зернової галузі в базовому періоді;

$IK_t$  – індекс зміни експортної орієнтації зернової галузі, частка одиниці.

Необхідно зазначити, що показники  $ППР$ ,  $IE$ ,  $I_{at}$  та  $IK_t$  використовуються як нормативи відповідно до цільових установок прогнозу. Для визначення інших показників необхідно використовувати звітні дані, або ж відповідні розрахунки.

Проаналізувавши різні методичні підходи, для оцінки експортного потенціалу підприємств зернової галузі ми пропонуємо дещо удосконалену методику, яка висвітлена у монографії Л.С. Головкової [35], та наукових працях Е.В. Волкодавова [28] і Т.В. Калінеску [68].

Згідно цієї методики, яку ми удосконалили та адаптували до специфіки функціонування зернової галузі, експортний потенціал насіннєвого підприємства необхідно визначати на основі системи показників. При цьому зводити окремі показники оцінки експортного потенціалу підприємств зернової галузі до загального не обов'язково. Методика оцінювання експортного потенціалу підприємств зернової галузі подана на рис. 1.10.

Означені вчені вважають, що розрахований на основі певних підходів загальний показник оцінки та відповідних його елементів не може у повній мірі усі аспекти експортного потенціалу підприємства. Однак, ми не поділяємо дану думку та вважаємо що доцільно визначати коефіцієнти вагомості для кожної групи показників експортного потенціалу та визначити

комплексний (узагальнений) показник експортного потенціалу підприємства зернової галузі.



Рис. 1.10. Методика оцінки експортного потенціалу підприємств зернової галузі

Джерело: розроблено автором на основі [35; 68; 38, С. 54]

Більш детально методика оцінки експортного потенціалу підприємств зернової галузі викладена у Додатку В дисертаційної роботи.

Варто зазначити, що експортний потенціал підприємств зернової галузі, має системний та комплексний характер. Отже, потрібно проаналізувати зв'язки між усіма його елементами. На рис. 1.10 ми виділили 5 складових елементів експортного потенціалу підприємств зернової галузі: виробничий, економічний, маркетинговий, управлінський та кадровий потенціали. Ми вважаємо за доцільне поділити означені елементи експортного потенціалу на два блоки: блок ресурсів (виробничий та економічний потенціали) та блок компетенцій (якість системи менеджменту, організаційна структура, мікроклімат у колективі, взаємовідносини з партнерами, рівень розвитку маркетингової діяльності насіннєвого підприємства).

На нашу думку, на структуру експортного потенціалу насіннєвих підприємств суттєво впливає специфіка зернової галузі. Необхідно зауважити, що в аграрному секторі економіки існують певні особливості формування та розвитку організаційної і ресурсної складових експортного потенціалу.

Ми вважаємо за доцільне визначати оцінку експортного потенціалу підприємств зернової галузі, дотримуючись принципу поєднання та синтезу динамічного і статичного підходів, за такими напрямками:

- оцінка наявності експортного потенціалу підприємства зернової галузі, що передбачає розрахунок його величини та встановлення відповідності певним цілям;
- оцінка ефективності використання експортного потенціалу підприємства зернової галузі, яка полягає у розрахунку рівня його реалізації стосовно досягнення запланованого результату діяльності підприємства.

На нашу думку, найбільш прийнятним методом для розрахунку рівня виробничого, економічного, маркетингового, управлінського та кадрового потенціалів є метод експертних оцінок. В основному при визначенні експертних оцінок застосовується анкетування. При колективному обговоренні (на противагу анкетуванню), важливе значення для опитуваних

має думка лідерів, до яких, як правило, у процесі дослідження дослуховуються інші фахівці, при цьому не оприлюднюючи власну думку.

А.О. Фатенок-Ткачук [151] для оцінювання експортного потенціалу запропонувала застосовувати метод експертних оцінок, який дозволить виокремити фактори, що мають значний вплив на провадження зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Вчена зауважувала, що саме врахування суджень експертів має суттєві переваги. Експертна оцінка дає змогу у повній мірі врахувати та оцінити різні неформалізовані ситуації за умов невизначеності бізнес-середовища. Для забезпечення достовірності результатів експертної оцінки А.О. Фатенок-Ткачук пропонує враховувати думку не окремого фахівця, а усієї експертної групи. Ми погоджуємося з думкою А.О. Фатенок-Ткачук про те, що визначення індивідуальних точок зору та формування узгодженого рішення з урахування різних думок експертів є провідною ідеєю методу експертних оцінок.

Дослідженнями доведено, що експертну оцінку складових експортного потенціалу підприємства зернової галузі варто здійснювати у наступній послідовності (рис. 1.11).

Для максимально об'єктивної та достовірної оцінки впливу усіх обраних експертами факторів та для можливості зробити відповідні висновки дослідниця пропонує провести факторний аналіз. Основою факторного аналізу є побудова факторної моделі, в якій фактори повинні знаходитись в причинно-наслідкових зв'язках з досліджуваним показником. За такої умови, стверджує вітчизняна вчена-економіст К.В. Селезньова, побудованій факторній системі можна дати економічну інтерпретацію, що сприяє проведенню аналізу та оцінки впливу кожного фактора на формування експортного потенціалу підприємства [135, С.109].



Рис. 1.11. Алгоритм експертної оцінки складових експортного потенціалу підприємства зернової галузі

Джерело: розроблено автором

Ми поділяємо думку К.В. Селезньової стосовно того, що з метою достовірної оцінки впливу усіх обраних експертами факторів (які формують експортний потенціал насінневого підприємства) та для того щоб зробити достовірні висновки доцільно провести факторний аналіз. При цьому, основою факторного аналізу має бути факторна модель, в якій фактори, що формують експортний потенціал насінневого підприємства повинні знаходитись в причинно-наслідкових зв'язках з досліджуваним показником.

Проаналізувавши низку методичних підходів ми прийшли до висновку, що незважаючи на значну кількість наукових праць і досліджень щодо оцінки зовнішньоекономічної діяльності та використання експортного потенціалу, практично відсутні праці щодо дослідження в цій сфері відносно підприємств зернової галузі, у тому числі й насінневих підприємств.

Дослідженнями встановлено, що існує два основних методичних підходи до визначення експортного потенціалу підприємств зернової галузі. Перший підхід базується на застосуванні економіко-математичних методів, а другий передбачає використання методу експертних оцінок. Як перший так і другий підхід є досить актуальними, тому доцільність використання даних підходів, або ж їх поєднання залежить насамперед від доступності інформації та цілого спектру інших факторів.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

1. З позицій системного підходу найбільш доцільно розглядати «експортний потенціал», як складову системи економічного потенціалу підприємства, що взаємодіє з усіма іншими видами потенціалу (ресурсно-сировинним, фінансовим, організаційно-технічним, маркетинговим, кадровим, соціально-культурним, науково-технічний та ін.) та знаходиться під їхнім впливом.

2. Встановлено, що експортний потенціал підприємств зернової галузі – це існуюча або потенційна спроможність підприємства, яка визначається сукупністю його виробничого, фінансового, кадрового і маркетингового потенціалів під впливом мікро та макрофакторів бізнес-середовища здійснювати успішну маркетингову діяльність на світовому ринку агропродовольчої продукції.

3. На експортний потенціал підприємств зернової галузі України впливає ряд негативних факторів. Такими факторами є: нижчий рівень продуктивності та ефективності виробництва зернових у порівнянні з країнами ЄС; недосконалість норм українського законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності, порівняно з нормами міжнародного права; недостатній рівень узгодженості діяльності вітчизняних зернотрейдерів на міжнародних ринках; низький рівень впровадження систем менеджменту якості на підприємствах зернової галузі та недосконалість вітчизняних систем сертифікації і контролю якості і т.п.

4. Держава впродовж останніх років суттєвого впливала на функціонування зернової галузі. Як правило, цей вплив проявлявся у запровадженні експортних мит та квот, а також укладенні всіляких меморандумів між урядом та бізнесом. Основною ціллю державного регулювання зернової галузі було забезпечення продовольчої безпеки українців. Проте, у порівнянні з моделлю вільної торгівлі, будь-які державні обмеження щодо торгівлі зерновими можуть призвести до певних втрат для суспільства.

5. Експортний потенціал підприємств зернової галузі, має системний та комплексний характер. Пропонуємо виділити 5 складових елементів експортного потенціалу підприємств зернової галузі: виробничий, економічний, маркетинговий, управлінський та кадровий потенціали (рис. 1.10). Доцільно поділити означені елементи експортного потенціалу на два блоки: блок ресурсів (виробничий та економічний потенціали) та блок компетенцій (якість системи менеджменту, організаційна структура, мікроклімат у колективі, взаємовідносини з партнерами, рівень розвитку маркетингової діяльності насінневого підприємства).

6. Щодо методичних підходів до визначення експортного потенціалу підприємств зернової галузі вважаємо, найбільш прийнятним для розрахунку рівня виробничого, економічного, маркетингового, управлінського та кадрового потенціалів є метод експертних оцінок.

#### **Наукові праці опубліковані здобувачем до розділу 1 дисертації:**

1. Буряк Р.І., Чернявський І.Ю. Аналіз наукових підходів до обґрунтування сутності експортного потенціалу підприємств зернової галузі. *Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Серія: Економіка*. 2017. Том 22. Випуск 10(63). С. 76-80.

2. Чернявський І.Ю. Методичні засади оцінки експортного потенціалу насінневих підприємств. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2017. №3 (35). С. 286-295.

3. Чернявський І.Ю. Сутність експортного потенціалу підприємств зернової галузі. *Актуальні проблеми наук про життя та природокористування: Тези IV Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених (25-27 квітня 2018 р.)*. К.: НУБіП України, 2018.

## **РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ ТА ОЦІНКА ЇХ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

### **2.1. Тенденції розвитку світового ринку зернових культур**

Однією з найважливіших проблем у сучасному світі є підвищення продовольчої безпеки населення. На цій проблемі неодноразово акцентували увагу як політики та відомі вчені, так і провідні міжнародні організації, зокрема Організація Об'єднаних Націй (ООН). Наразі, найбільші темпи приросту населення спостерігаються у найбідніших країнах третього світу, які мають обмежені продовольчі ресурси, низьку продуктивність праці, є технологічно відсталими. Це поглиблює і без того складну економічну ситуацію у цих країнах. У той час, як у економічно розвинутих країнах при значно нижчих темпах приросту населення рівень споживання продуктів харчування постійно зростає, в африканських країнах третього світу (де доходи на душу населення у десятки разів менше і є проблема перенаселення) які, відповідно, мають обмежені продовольчі ресурси неминуче постає проблема голоду [19, с. 5].

За таких умов, особливо в найменш розвинутих регіонах світу, аграрне виробництво не встигає збільшувати обсяги продукції, що призводить до голоду і масової загибелі людей. Враховуючи значні темпи приросту населення планети, фізичну обмеженість площі сільськогосподарських угідь, Україна яка входить у першу десятку найбільших світових виробників та експортерів таких важливих продовольчих ресурсів як зернові, має прекрасні перспективи для реалізації свого аграрного потенціалу, що сприятиме поліпшенню стану продовольчої безпеки у світі [19, с. 5].

Виходячи з цих позицій, досить актуальним завданням є дослідження сучасного стану розвитку світового ринку зернових культур з метою



формування національної політики щодо участі України в забезпеченні світової продовольчої безпеки.

Зерновий підкомплекс аграрного сектору України є стратегічною галуззю вітчизняної економіки. Варто зазначити, що у 2018 році посівні площі зайняті під зернові культури в Україні займали понад 14,84 млн. га і склали близько 53,6% від усіх посівних площ (27,7 млн. га). У 2018 році в нашій країні було зібрано рекордний врожай зернових і зернобобових культур – 70,06 млн. т, а у 2017 році за даними Державної служби статистики врожай становив 61,92 млн. т зернових і зернобобових культур [140].

За даними Міністерства аграрної політики і продовольства України у 2018 році було зібрано: кукурудзи - 35,5 млн тонн; пшениці – 24,5; ячменю – 7,3; жита – 0,41; гречки – 0,13 млн тонн [172].

Згідно даних Міністерства аграрної політики і продовольства України за результатами 2018/2019 маркетингового року Україна експортувала рекордні 49,995 млн. т зернових і зернобобових (що на 10,5 млн. т більше ніж у 2017-2018 МР), з яких: пшениця і суміш пшениці та жита – 15579 тис. тонн; ячмінь – 3692 тис. тонн; жито – 87,8 тис. т; кукурудза – 29822 тис. т; інші зернові та зернобобові – 815 тис. т. [172].

Згідно даних Міністерства сільського господарства США (USDA) врожай зернових в Україні у 2019/2020 маркетинговому році становитиме більше ніж 74 млн. т : пшениця – 29 млн. т, кукурудза – 35,5 млн. т, ячмінь – 9,5 млн. т. Експорт пшениці становитиме 20 млн. т, кукурудзи – 30 млн. т, ячменю – 4,8 млн. т [182].

Україна володіє 27 % світових чорноземів і має сприятливі природно-кліматичні умови для вирощування зернових культур, що дозволяє виробляти високоякісне продовольче зерно в обсягах, достатніх не лише для забезпечення внутрішніх потреб, але й для формування експортного потенціалу.

Варто зазначити, що саме рівень витрат на виробництво зернових є основною конкурентною перевагою України на світовому ринку зернових.

Основними причинами низької собівартості виробництва зернових у нашій країні у порівнянні з провідними країнами світу є нижчий рівень оплати праці у сільському господарстві, мінімальний розмір орендної плати за землю, а також порівняно невеликі витрати на відновлення родючості ґрунтів і внесення добрив.

У вирішенні проблеми забезпечення продовольчої незалежності держави зерно і продукти його переробки набувають особливої важливості як продовольство стратегічного призначення, як головні харчові продукти, придатні до тривалого зберігання та транспортування [89].

Отже, проаналізуємо розвиток світового ринку зернових культур та визначимо ринкові позиції України на цьому ринку.

У світі домінують три зернових культури: пшениця й рис, які в основному йдуть безпосередньо в їжу, а також кукурудза, яка в основному використовується як корм для худоби. Пшениця була основною зерною культурою у світі до середини 1990-х років. Потім виробництво кукурудзи випередило її у відповідь на зростаючий попит на зерно з боку тваринництва, а зовсім недавно її стали використовувати для виробництва етанолу [132, с. 194].

Пшениця – провідна зернова культура у багатьох регіонах світу й один з основних продуктів харчування. Одержуване із зерна пшениці борошно застосовується для випічки білого хліба й виробництва інших харчових продуктів. Відходи борошномельного виробництва використовуються у якості кормів для худоби й домашньої птиці, а останнім часом усе ширше застосовуються і як сировина для промисловості. Пшениця є найважливішим сільськогосподарським об'єктом міжнародної торгівлі, вона займає майже 60% у загальній структурі світового експорту зернових. Проаналізуємо динаміку виробництва пшениці в країнах світу у 2013/2014 – 2016/2017 маркетингових роках (табл. 2.1).

Дані табл. 2.1 свідчать, що найбільшим світовим виробником пшениці у 2013/2014 – 2017/2018 маркетингових роках був Європейський Союз. У

2017/2018 МР у країна-членах ЄС було вироблено 151,039 млн. т пшениці, а питома вага ЄС у загальному обсязі її світового виробництва за аналогічний період склала 19,29%.

Таблиця 2.1

**Динаміка виробництва пшениці в країнах світу у 2013/2014 - 2017/2018 маркетингових роках**

№ з. п.	Країна	Обсяги виробництва, млн. т					Питома вага у світовому виробництві у 2016/2017 МР, %	Зміна обсягів виробництва за 2013/2014-2016/2017 МР, %
		2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018		
1.	Аргентина	10,500	13,930	11,300	18,400	17,500	2,44	75,2
2.	Австралія	25,303	23,743	22,275	33,500	21,500	4,44	32,4
3.	Канада	37,530	29,420	27,594	31,700	27,000	4,20	-15,5
4.	Китай	121,930	126,208	130,190	128,850	130,000	17,09	5,7
5.	Єгипет	8,250	8,300	8,100	8,100	8,100	1,07	-1,8
6.	Європейський Союз	144,583	156,912	160,480	145,466	151,039	19,29	0,6
7.	Індія	93,506	95,850	86,530	87,000	98,380	11,54	-7,0
8.	Іран	14,500	13,000	15,000	15,500	15,000	2,06	6,9
9.	Казахстан	13,941	12,996	13,748	14,985	14,000	1,99	7,5
10.	Марокко	6,933	5,115	8,064	2,731	6,250	0,36	-60,6
11.	Пакистан	24,211	25,979	25,100	25,600	26,200	3,39	5,7
12.	Російська Федерація	52,091	59,080	61,044	72,529	82,000	9,62	39,2
13.	Туреччина	18,750	15,250	19,500	17,250	21,000	2,29	-8,0
14.	Україна	22,278	24,750	27,274	26,800	26,500	3,55	20,3
15.	Узбекистан	6,800	7,150	7,200	7,200	7,200	0,95	5,9
16.	Інші країни	55,879	55,356	55,743	55,704	52,145	7,39	-0,3
17.	США	58,105	55,147	56,117	62,833	47,371	8,33	8,1
18.	Світ (загалом)	715,090	728,186	735,259	754,148	751,185	100,00	5,5

Джерело: розраховано автором за даними USDA [182]

Друге, третє, четверте та п'яте місця у рейтингу найбільших світових виробників пшениці у 2016/2017 МР посіли, відповідно: Китай (128,85 млн. т; 17,09%), Індія (87 млн. т; 11,54%), США (62,833 млн. т; 8,33%) та Російська Федерація (72,529 млн. т; 9,62%).

Що стосується України, то наша держава у 2016/2017 МР посіла почесне 8-ме місце у світі за обсягами виробництва пшениці (26,8 млн. т), а її частка у загальносвітовій структурі виробництва склала 3,55% (табл. 2.1).

Найбільші темпи приросту обсягів виробництва пшениці у 2016/2017 МР в порівнянні з 2013/2014 МР спостерігалися у таких країнах: Аргентина – 75,2%, Російська Федерація – 39,2%, Австралія – 32,4%, Україна – 20,3%. У 2013/2014 – 2016/2017 маркетингових роках виробництво пшениці у світі збільшилось на 5,5%.

Таблиця 2.2

**Динаміка виробництва ячменю у країнах світу у 2013/2014 - 2017/2018 маркетингових роках**

№ з. п.	Країна	Обсяги виробництва, млн. т					Питома вага у світовому виробництві у 2016/2017 МР, %	Зміна обсягів виробництва за 2013/2014-2016/2017 МР, %
		2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018		
1.	Аргентина	4,750	2,900	4,940	3,300	2,750	2,23	-30,5
2.	Австралія	9,174	8,646	8,993	13,414	8,000	9,06	46,2
3.	Білорусь	1,674	1,988	1,849	2,100	1,900	1,42	25,4
4.	Канада	10,237	7,119	8,226	8,800	7,250	5,94	-14,0
5.	Китай	1,700	1,810	1,870	2,000	2,100	1,35	17,6
6.	Ефіопія	1,908	1,953	1,950	2,050	2,070	1,38	7,4
7.	Європейський союз	59,674	60,609	62,095	59,903	58,765	40,47	0,4
8.	Індія	1,752	1,831	1,613	1,900	1,740	1,28	8,4
9.	Іран	2,800	3,200	3,000	3,000	3,100	2,03	7,1
10.	Ірак	944	1,000	1,550	1,550	1,275	1,05	65,2
11.	Казахстан	2,539	2,412	2,675	3,231	2,700	2,18	27,3
12.	Марокко	2,723	1,700	3,400	620	2,000	418,85	-77,3
13.	Російська Федерація	15,389	20,026	17,083	17,547	20,500	11,85	14,0
14.	Туреччина	7,300	4,000	7,400	4,750	7,000	3,21	-34,9
15.	Україна	7,561	9,450	8,751	9,900	8,700	6,69	30,9
16.	Інші країни	9,459	9,179	9,495	9,608	9,061	6,49	1,6
17.	США	4,719	3,953	4,750	4,353	3,090	2,94	-7,8
18.	Світ (загалом)	144,303	141,776	149,640	148,026	142,001	100,00	2,6

Джерело: розраховано автором за даними USDA [182]

Досить важливою зерновою культурою є ячмінь, він застосовується у якості кормового зерна у багатьох країнах світу, природно-кліматичні умови у яких не підходять для виробництва кукурудзи, особливо у північних країнах, наприклад, у Північній та Східній Європі.

Ячмінь є основним кормовим зерном в Канаді, Європі та на півночі США. Значна частина ячменю використовується у пивоварінні, для якого ячмінь є

найкращою сировиною, це ключовий компонент у виробництві пива і віскі. Динаміка виробництва ячменю в країнах світу у 2013/2014 – 2016/2017 маркетингових роках наведена у табл. 2.2.

Проаналізувавши дані табл. 2.2 можна зробити висновок, що найбільшим виробником ячменю в світі у 2013/2014 – 2017/2018 маркетингових роках був Європейський Союз. У 2016/2017 МР в ЄС було вироблено 58,765 млн. т ячменю, а його питома вага у загальному обсязі світового виробництва ячменю за аналогічний період становила 40,47%. Друге, третє, четверте та п'яте місця у рейтингу найбільших світових виробників ячменю у 2016/2017 МР посідають, відповідно: Російська Федерація (17,547 млн. т; 11,85%), Австралія (13,414 млн. т; 9,06%), Україна (9,9 млн. т; 6,69%) та Канада (7,9 млн. т; 5,94%).

Найбільші темпи приросту обсягів виробництва ячменю у 2013/2014 – 2016/2017 маркетингових роках спостерігалися у таких країнах: Ірак – 65,2%, Австралія – 46,2%, Україна – 30,9%, Казахстан – 27,3%.

У 2013/2014 – 2016/2017 маркетингових роках виробництво ячменю у світі збільшилось на 2,6%, а в Україні – зросло на 30,9% (табл. 2.2). За досліджуваний період наша країна перемістилася з п'ятої (2013/2014 МР) на четверту позицію (2016/2017 МР) у рейтингу найбільших світових виробників ячменю. Проаналізуємо також динаміку виробництва кукурудзи, яка є однією з найпоширеніших сільськогосподарських культур у світі (табл. 2.3).

В основному її вирощують на зерно і для виробництва кормів. В Україні та світі кукурудзу використовують як універсальну культуру – на корм худобі (стебла і качани), для продовольчих і технічних потреб – виробництва круп і борошна, харчового крохмалю та рослинної олії, цукру, етилового спирту тощо. Впродовж останніх років значно збільшилась частка кукурудзи у виробництві біопалива та біогазу.

Країни Європейського Союзу є найбільшими світовими виробниками пшениці та ячменю, а от першу позицію в рейтингу основних виробників кукурудзи займають США. Частка США у загальносвітовій структурі

виробництва кукурудзи у 2016/2017 МР становила 35,78% (384,778 млн. т). Друге, третє, четверте та п'яте місця у рейтингу найбільших світових виробників кукурудзи у 2016/2017 МР посідають, відповідно: Китай (219,554 млн. т; 20,42%), Бразилія (98,5 млн. т; 9,16%), ЄС (61,094 млн. т; 5,68%) та Аргентина (41 млн. т; 3,81%).

Таблиця 2.3

**Динаміка виробництва кукурудзи у країнах світу у 2013/2014 - 2017/2018 маркетингових роках**

№ з. п.	Країна	Обсяги виробництва, млн. т					Питома вага у світовому виробництві у 2016/2017 МР, %	Зміна обсягів виробництва за 2013/2014-2016/2017 МР, %
		2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018		
1.	Аргентина	26,000	29,750	29,000	41,000	42,000	3,81	57,7
2.	Бразилія	80,000	85,000	67,000	98,500	95,000	9,16	23,1
3.	Канада	14,194	11,487	13,559	13,200	14,100	1,23	-7,0
4.	Китай	218,489	215,646	224,632	219,554	215,000	20,42	0,5
5.	Єгипет	5,800	5,960	6,000	6,000	6,000	0,56	3,4
6.	Ефіопія	6,492	7,235	6,800	6,350	6,500	0,59	-2,2
7.	Європейський Союз	64,931	75,734	58,748	61,094	59,385	5,68	-5,9
8.	Індія	24,259	24,170	22,570	26,260	25,000	2,44	8,2
9.	Індонезія	9,100	9,000	10,500	10,900	11,350	1,01	19,8
10.	Мексика	22,880	25,480	25,971	27,565	26,200	2,56	20,5
11.	Нігерія	8,423	10,791	9,540	10,755	10,500	1,00	27,7
12.	Філіппіни	7,532	7,671	6,970	8,087	8,300	0,75	7,4
13.	Російська Федерація	11,635	11,325	13,168	15,305	15,300	1,42	31,5
14.	ПАР	14,925	10,629	8,214	17,475	12,500	1,63	17,1
15.	Україна	30,900	28,450	23,333	28,000	27,000	2,60	-9,4
16.	Інші країни	99,257	103,761	100,845	100,510	101,929	9,35	1,3
17.	США	351,272	361,091	345,506	384,778	362,732	35,78	9,5
18.	Світ (загалом)	996,089	1023,180	972,356	1075,333	1038,796	100,00	8,0

Джерело: розраховано автором за даними USDA [182]

Найбільші темпи приросту обсягів виробництва кукурудзи у 2016/2017 МР в порівнянні з 2013/2014 МР спостерігалися у таких країнах, як Аргентина – 57,7%, Нігерія – 27,7%, Бразилія – 23,1%, Мексика – 20,5%. У 2013/2014 – 2016/2017 маркетингових роках обсяги виробництва кукурудзи у світі збільшились на 8% (табл. 2.3). Слід зазначити, що за досліджуваний період

наша країна перемістилася з п'ятої (2013/2014 МР) на шосту позицію (2016/2017 МР) у рейтингу найбільших світових виробників кукурудзи, а її частка у загальносвітовій структурі виробництва в 2016/2017 МР становила 2,6% (28 млн. т). Проаналізуємо також світові тенденції щодо виробництва фуражного зерна, яке використовується на корм тваринам (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Динаміка виробництва фуражного зерна в країнах світу у 2013/2014 - 2017/2018 маркетингових роках**

№ з. п.	Країна	Обсяги виробництва, млн. т					Питома вага у світовому виробництві у 2016/2017 МР, %	Зміна обсягів виробництва за 2013/2014-2016/2017 МР, %
		2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018		
1.	Аргентина	35,655	36,782	38,439	48,569	49,004	3,55	36,22
2.	Австралія	12,158	12,605	12,544	16,844	11,496	1,23	38,54
3.	Бразилія	82,634	87,671	68,649	101,575	97,786	7,43	22,92
4.	Канада	28,745	21,992	25,619	25,794	26,205	1,89	89,73
5.	Китай	225,062	222,405	231,402	227,439	223,931	16,65	1,06
6.	Ефіопія	13,078	14,442	13,035	12,700	13,035	0,93	-2,89
7.	Європейський Союз	159,212	170,670	152,665	152,591	150,795	11,17	-4,16
8.	Індія	43,216	43,076	38,701	44,350	42,240	3,25	2,62
9.	Індонезія	9,100	9,000	10,500	10,900	11,350	0,80	19,78
10.	Мексика	32,065	32,689	32,378	33,315	31,625	2,44	3,90
11.	Нігерія	14,633	18,917	16,681	19,335	18,850	1,42	32,13
12.	Російська Федерація	35,735	40,386	37,427	40,765	42,300	2,98	14,08
13.	ПАР	15,518	11,110	8,675	18,037	12,963	1,32	16,23
14.	Туреччина	13,074	9,393	14,243	10,893	13,043	0,80	-16,68
15.	Україна	40,022	39,389	33,387	39,255	34,990	2,87	-1,92
16.	Інші країни	156,261	164,582	158,877	161,306	160,931	11,81	3,23
17.	США	367,089	377,234	367,009	402,612	383,372	29,47	9,68
18.	Світ (загалом)	1283,267	1312,343	1260,231	1366,320	1323,916	100,00	6,47

Джерело: розраховано автором за даними USDA [182]

Варто зазначити, що фуражне зерно – це злакові культури, які призначені для годівлі сільськогосподарських тварин. У птахівництві і свинарстві фураж є основою раціонів, а також він є цінним компонентом в скотарстві. Такі зернові культури не можна використовувати для

продовольчих цілей. Серед фуражного зерна найбільш поширені наступні культури:

- злакові – пшениця, жито, овес, кукурудза, ячмінь, просо.
- бобові – квасоля, горох, чина, квасоля, сочевиця, соя.

Зауважимо, що майже половина всього врожаю пшеницю використовується на кормові потреби. Щодо пшениці – застосовується наступна класифікація: виділяють п'ять класів твердих сортів та шість класів м'які сортів. I, II, III та IV клас в обох сортах використовується для продовольчих цілей, а V і VI клас – це і є зерно фуражне, призначене на корм тваринам. Фуражне зерно має свої якісні параметри – вологість, пророщеність, домішки сміття та інші показники.

Дані табл. 2.4 свідчать, що найбільшим світовим виробником фуражного зерна у 2013/2014 – 2017/2018 маркетингових роках були Сполучені Штати Америки. У 2016/2017 МР у США було вироблено 402,612 млн. т фуражного зерна, а питома вага США у загальному обсязі його світового виробництва за аналогічний період склала 29,47%.

Друге, третє, четверте та п'яте місця у рейтингу найбільших світових виробників фуражного зерна у 2016/2017 МР посіли, відповідно: Китай (227,439 млн. т; 16,65%), Європейський Союз (152,591 млн. т; 11,17%), Бразилія (101,575 млн. т; 7,43%), та Аргентина (48,569 млн. т; 3,55%).

Що стосується України, то наша держава у 2016/2017 МР посіла почесне 8-ме місце у світі за обсягами фуражного зерна (39,255 млн. т), а її частка у загальносвітовій структурі виробництва склала 2,87% (табл. 2.4).

Найбільші темпи приросту обсягів виробництва фуражного зерна у 2016/2017 МР в порівнянні з 2013/2014 МР спостерігалися у таких країнах: Канада – 89,73%, Австралія – 38,54%, Аргентина – 36,22%, Нігерія – 32,13%. У 2013/2014 – 2016/2017 маркетингових роках виробництво фуражного зерна у світі збільшилось на 6,47%.



У 2013/2014–2017/2018 маркетингових роках найбільші обсяги виробництва у світі серед зернових культур мала кукурудза та пшениця (рис. 2.1).

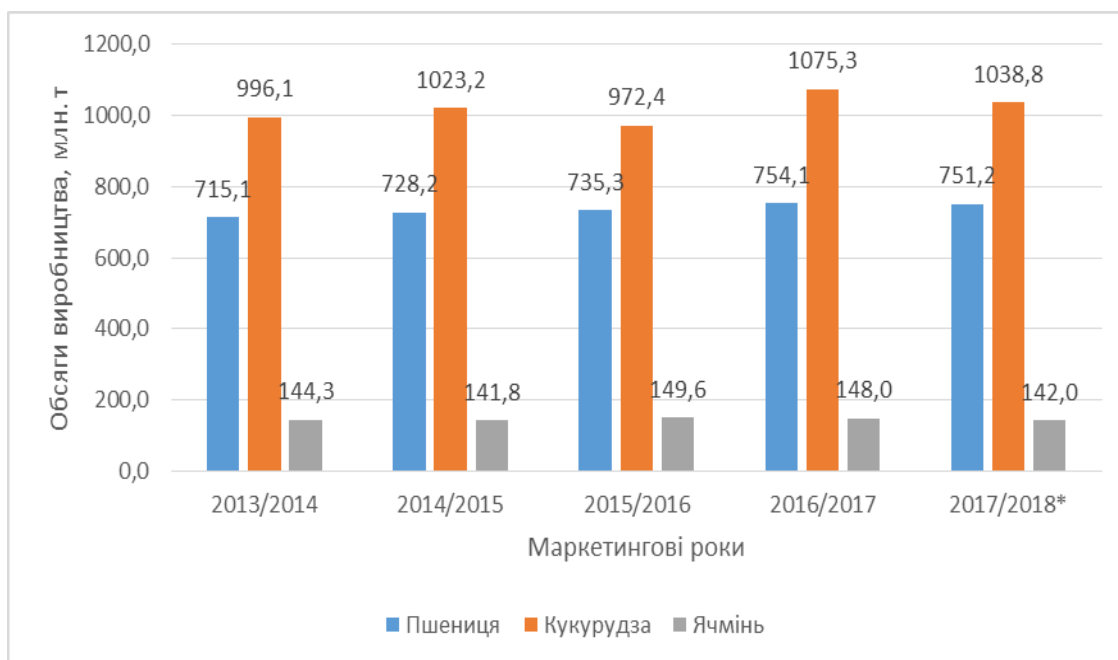


Рис. 2.1. Обсяги виробництва зернових у світі за видами у 2013/2014–2017/2018 маркетингових роках

Джерело: побудовано автором за даними USDA [182]

Проте, одні лише дані щодо обсягів виробництва зернових культур у різних країнах світу не дають об'єктивної картини стосовно ринкових позицій тієї або іншої країни на світовому ринку зерна.

Отже, проаналізуємо експорт та імпорт зернових культур у розрізі країн світу. Виходячи з того, що пшениця є основною експортною зерновою культурою, здійснимо аналіз обсягів її експорту та імпорту за основними країнами-виробниками цієї культури. У табл. 2.5 відображено динаміку експорту пшениці країнами, що займають провідні позиції на міжнародних ринках.

Основними експортерами пшениці у 2013/2014-2017/2018 були такі країни світу: США, Російська Федерація, Європейський Союз, Австралія, Канада та Україна (табл. 2.5).

**Основні країни-експортери пшениці у 2013/2014 - 2017/2018  
маркетингових роках**

№ з. п.	Країна	Обсяги експорту, тис. т					Питома вага у світовому експорті у 2016/2017 МР, %	Зміна обсягів експорту за 2013/2014-2016/2017 МР, %
		2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018		
1.	Аргентина	1675	4200	8750	12275	12500	6,73	632,8
2.	Австралія	18339	16575	15780	22061	19000	12,10	20,3
3.	Канада	22156	24883	22119	20256	22000	11,11	-8,6
4.	Європейський Союз	32032	35455	34686	27311	28500	14,98	-14,7
5.	Казахстан	8000	5507	7600	7250	7500	3,98	-9,4
6.	Мексика	1322	1104	1568	1119	1400	0,61	-15,4
7.	Російська Федерація	18609	22800	25543	27809	33500	15,26	49,4
8.	Сербія	1198	593	880	1043	1100	0,57	-12,9
9.	Туреччина	4293	4135	5605	6177	6500	3,39	43,9
10.	Україна	9755	11269	17431	18107	17000	9,93	85,6
11.	Інші країни	13571	12356	10234	9364	8764	5,14	-31,0
12.	США	31529	23023	21811	29488	26000	16,18	-6,5
13.	Світ (загалом)	162479	161900	172007	182260	182159	100,00	12,2

Джерело: розраховано автором за даними USDA [182]

У 2016/2017 маркетинговому році питома вага цих країн в загальносвітовій структурі експорту пшениці становила: США – 16,18%, Російська Федерація – 15,26%, Європейський Союз – 14,98%, Австралія – 12,1%, Канада – 11,11% та Україна – 9,93%.

Згідно даних USDA у 2017/2018 маркетинговому році найбільшими світовими експортерами пшениці були наступні країни: Російська Федерація (33,5 млн. т), Європейський Союз (28,5 млн. т), США (26 млн. т), Канада (22,0 млн. т), Австралія (19,0 млн. т), Україна (17,0 млн. т) та Аргентина (12,5 млн. т) (табл. 2.5).

Збільшення виробництва в країнах-експортерах також сприяло зростанню обсягів торгівлі пшеницею. Серед основних експортерів (Європейський Союз, Росія та Україна) спостерігається найбільш значне

зростання обсягів виробництва, зумовлене як збільшенням посівних площ зайнятих під зерновими, так і більш високими врожайми.

Витрати в цих країнах зростають повільно, що дозволяє постійно нарощувати обсяги експортних поставок. Крім того, ці постачальники отримують переваги від використання вантажних та матеріально-технічних переваг при досягненні багатьох ринків збуту в Африці та на Близькому Сході. Завдяки конкурентоспроможним цінами на зернові, Україна значно розширила поставки в Азію [182].

Таблиця 2.6

**Основні країни-імпортери пшениці у 2013/2014-2017/2018 маркетингових роках**

№ з. п.	Країна	Обсяги імпорту, тис. т					Питома вага у світовому імпорті у 2016/2017 МР, %	Зміна обсягів імпорту у за 2013/2014-2016/2017 МР, %
		2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Афганістан	2050	2000	2700	2700	2600	1,48	31,7
2.	Алжир	7484	7257	8153	8414	8200	4,62	12,4
3.	Бангладеш	3354	3929	4720	5556	6000	3,05	65,7
4.	Бразилія	7061	5869	5922	7788	8000	4,27	10,3
5.	Китай	6773	1926	3476	4410	3500	2,42	-34,9
6.	Колумбія	1746	1627	2032	2110	2150	1,16	20,8
7.	Єгипет	10150	11300	11925	11236	12000	6,16	10,7
8.	Європейський Союз	3976	5979	6916	5275	6000	2,89	32,7
9.	Індія	22	273	301	6147	3000	3,37	27840,9
10.	Індонезія	7391	7477	10045	10176	11500	5,58	37,7
11.	Ірак	3246	2253	2218	2447	3500	1,34	-24,6
12.	Японія	6123	5878	5715	5911	5800	3,24	-3,5
13.	Південна Корея	4288	3942	4420	4667	4600	2,56	8,8
14.	Мексика	4639	4471	4805	5370	5400	2,95	15,8
15.	Марокко	3928	4086	4503	5191	4800	2,85	32,2
16.	Нігерія	4580	4244	4410	4972	5100	2,73	08,6
17.	Перу	2114	1907	1799	2020	2150	1,11	-4,4
18.	Філіппіни	3476	5054	4918	5704	5600	3,13	64,1

<i>Продовження таблиці 2.6</i>								
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
19.	Саудівська Аравія	3441	3499	2931	3716	3800	2,04	8,0
20.	Судан	2664	2632	2021	2458	2600	1,35	-7,7
21.	Таїланд	1759	3492	4872	3689	3000	2,02	109,7
22.	Туреччина	4147	5960	4405	4542	4500	2,49	9,5
23.	Узбекистан	2224	2230	2662	2700	2800	1,48	21,4
24.	В'єтнам	2157	2292	3070	5548	4000	3,04	157,2
25.	Ємен	3425	3245	3332	3278	3400	1,80	-4,3
26.	Інші країни	53421	51976	53291	49927	52571	27,39	-6,5
27.	Нераховано	2055	3113	3391	3011	3093	1,65	46,5
28.	США	4785	3989	3054	3297	4100	1,81	-31,1
29.	Світ (загалом)	162479	161900	172007	182260	183764	100,00	12,2

Джерело: розраховано автором за даними USDA [182]

Основними імпортерами пшениці у 2013/2014-2016/2017 були такі країни світу: Єгипет, Індонезія, Бразилія, Індія, Японія, Філіппіни, Бангладеш, В'єтнам, Мексика, Європейський Союз, Марокко, Нігерія, Південна Корея (табл. 2.6).

У 2016/2017 маркетинговому році питома вага цих країн в загальносвітовій структурі імпорту пшениці становила: Єгипет – 6,16% (11,236 млн. т), Індонезія – 5,58% (10,176 млн. т), Бразилія – 4,27% (7,788 млн. т), Індія – 3,37% (6,147 млн. т), Японія – 3,24% (5,911 млн. т), Філіппіни – 3,13% (5,704 млн. т), Бангладеш – 3,05% (5,556 млн. т), В'єтнам – 3,04% (5,548 млн. т), Мексика – 2,95% (5,370 млн. т), Європейський Союз – 2,89% (5,275 млн. т), Марокко – 2,85% (5,191 млн. т), Нігерія – 2,73% (4,972 млн. т), Південна Корея – 2,56% (4,667 млн. т).

Згідно даних USDA у 2017/2018 маркетинговому році найбільшими світовими імпортерами пшениці були наступні країни: Єгипет – 12,0 млн. т, Індонезія – 11,5 млн. т, Алжир – 8,2 млн. т, Бразилія – 8,0 млн. т, Бангладеш – 6,0 млн. т, Європейський Союз – 6,0 млн. т, Японія – 5,8 млн. т, Філіппіни – 5,6 млн. т, Мексика – 5,4 млн. т, Нігерія – 5,1 млн. т [182].

Розглянемо ситуацію щодо тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі насінням ячменю. Основними експортерами пшениці у 2013/2014-2017/2018

були такі країни світу: Австралія, Європейський Союз, Україна, Російська Федерація, Аргентина та Канада (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

**Динаміка експорту ячменю за країнах світу у 2013/2014 - 2017/2018 маркетингових роках**

№ з. п.	Країна	Обсяги виробництва, тис. т					Питома вага у світовому експорті у 2016/2017 МР, %	Зміна обсягів експорту за 2013/2014-2016/2017 МР, %
		2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018		
1.	Аргентина	2829	1599	2836	2696	1700	9,09	-4,7
2.	Австралія	6261	5266	5401	9193	5800	31,01	46,8
3.	Канада	1714	1386	1147	1770	1500	5,97	3,3
4.	Європейський союз	4926	10642	8644	5683	6200	19,17	15,4
5.	Казахстан	596	479	807	823	600	2,78	38,1
6.	Модова	26	81	59	143	125	0,48	450,0
7.	Російська Федерація	2791	5807	3735	3629	4800	12,24	30,0
8.	Сербія	18	37	33	33	50	0,11	83,3
9.	Туреччина	9	4	0	20	150	0,07	122,2
10.	Україна	3827	4332	4673	5337	4700	18,00	39,5
11.	Інші країни	589	170	92	196	85	0,66	-66,7
12.	США	336	291	161	125	130	0,42	-62,8
13.	Світ (загалом)	23922	30094	27588	29648	25840	100,00	23,9

Джерело: розраховано автором за даними USDA [182]

У 2016/2017 маркетинговому році питома вага цих країн в загальносвітовій структурі експорту ячменю становила: Австралія – 31,01% (9,193 млн. т), Європейський Союз – 19,17% (5,683 млн. т), Україна – 18,0% (5,337 млн. т), Російська Федерація – 12,24% (3,629 млн. т), Аргентина – 9,09% (2,696 млн. т) та Канада – 5,97% (1,770 млн. т).

Згідно даних USDA у 2017/2018 маркетинговому році найбільшими світовими експортерами ячменю були наступні країни: Європейський Союз (6,2 млн. т), Австралія (5,8 млн. т), Російська Федерація (4,8 млн. т), Україна (4,7 млн. т), Аргентина (1,7 млн. т) та Канада (1,5 млн. т) (табл. 2.7).

Варто зазначити, що Україна входить до числа найбільших світових експортерів ячменю. У 2016/2017 МР наша держава посіла почесне 3-ме місце

у світі за обсягами експорту ячменю (5,337 млн. т). За даними USDA у 2017/2018 МР Україна перемістилася з третьої на четверту позицію у світовому рейтингу експортерів ячменю та забезпечила постачання на світовий ринок 4,7 млн. т ячменю. Зауважимо, що український ячмінь в основному експортувався до таких країн, як Саудівська Аравія, Лівія, Йорданія.

Таблиця 2.8

**Основні країни-імпортери ячменю у 2013/2014 - 2017/2018 маркетингових роках**

№ з. п.	Країна	Обсяги виробництва, тис. т					Питома вага у світовому імпорті у 2016/2017 МР, %	Зміна обсягів імпорту за 2013/2014-2016/2017 МР, %
		2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018		
1.	Алжир	778	723	864	650	700	2,19	-16,5
2.	Білорусь	11	1	7	109	100	0,37	890,9
3.	Бразилія	337	489	551	737	650	2,49	118,7
4.	Китай	4891	9859	5869	8104	6500	27,33	65,7
5.	Колумбія	253	249	301	285	280	0,96	12,6
6.	Єгипет	46	98	72	14	100	0,05	-69,6
7.	Європейський Союз	58	269	315	447	500	1,51	170,7
8.	Індія	1	2	67	400	300	1,35	39900,0
9.	Іран	1100	1900	1700	1400	1300	4,72	27,3
10.	Ізраїль	304	278	319	376	350	1,27	23,7
11.	Японія	1294	1097	1154	1197	1100	4,04	-7,5
12.	Йорданія	997	759	902	759	700	2,56	-23,9
13.	Кувейт	436	412	511	400	200	1,35	-8,3
14.	Лівія	681	1001	1324	1425	1300	4,81	109,3
15.	Мексика	108	184	132	2	100	0,01	-98,1
16.	Марокко	471	276	958	358	500	1,21	-24,0
17.	Саудівська Аравія	8500	8200	10400	9500	8500	32,04	11,8
18.	Сирія	100	20	20	250	150	0,84	150,0
19.	Туніс	456	483	696	501	600	1,69	9,9
20.	ОАЕ	468	393	668	400	400	1,35	-14,5
21.	Інші країни	1739	1709	1167	1618	966	5,46	-7,0
22.	Невраховано	370	1262	-761	499	194	1,68	34,9
23.	США	523	430	352	217	350	0,73	-58,5
24.	Світ (загалом)	23922	30094	27588	29648	25840	100,00	23,9

Джерело: розраховано автором за даними USDA [182]

Основними імпортерами ячменю у 2013/2014-2017/2018 були такі країни світу: Саудівська Аравія, Китай, Лівія, Іран, Японія та Йорданія (табл. 2.8).

У 2016/2017 маркетинговому році питома вага цих країн в загальносвітовій структурі імпорту ячменю становила: Саудівська Аравія – 32,04% (9,5 млн. т), Китай – 27,33% (8,104 млн. т), Лівія – 4,81% (1,425 млн. т), Іран – 4,72% (1,4 млн. т), Японія – 4,04% (1,197 млн. т) та Йорданія – 2,56% (0,759 млн. т).

Найбільші темпи приросту обсягів імпорту ячменю у 2013/2014 – 2016/2017 маркетингових роках спостерігалися у таких країнах: Індія – 39900% (у 400 разів), Білорусь – 890,9%, країни ЄС – 170,7%, Сирія – 150% та Лівія – 109,3%.

Згідно даних USDA [182] у 2017/2018 маркетинговому році найбільшими світовими імпортерами ячменю були наступні країни: Саудівська Аравія – 8,5 млн. т, Китай – 6,5 млн. т, Лівія – 1,3 млн. т, Іран – 1,3 млн. т, Японія – 1,1 млн. т, Йорданія – 0,7 млн. т та Алжир – 0,7 млн. т (табл. 2.8).

Враховуючи той факт, що за даними Міністерства аграрної політики і продовольства України [172] у 2016/2017 маркетинговому році в зальній структурі вітчизняного експорту зернових насіння кукурудзи становило 47,16% (20,703 млн. т), що, відповідно, забезпечило значні грошові надходження від експорту. Отже, кукурудза є досить перспективною культурою для українських аграріїв.

Врожайність кукурудзи у 2016/2017 МР в Україна становила 6,6 т/га, обсяги виробництва – 28,074 млн. т, рентабельність кукурудзи становила 45,7%, а зібрана площа – 4,237 млн. га [168]. За розміром зібраної площі серед усіх зернових культур у вітчизняному аграрному секторі кукурудза поступається лише пшениці (6,198 млн. га), а за врожайністю є лідером. При тому, що урожайність пшениці у 2016/2017 МР склала 4,21 т/га, а рентабельність – 31,7%. Отже, саме кукурудза є тією культурою яка має

значний вплив на формування експортного потенціалу підприємств зернової галузі України.

За останні п'ять років Україні зайняла провідні позиції на світовому ринку кукурудзи, у 2017-2018 МР частка нашої країни у загальносвітовій структурі експорту кукурудзи склала 13,5% (20,5 млн. т; 4 –те місце у світі). У структурі вітчизняного експорту зернових у 2018/2019 МР кукурудза займає 52% (27 млн. т) (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

**Структура експорту кукурудзи за країнами світу у 2013/2014 - 2017/2018 маркетингових роках**

№ з. п.	Країна	Обсяги експорту, тис. т					Питома вага у світовому експорті у 2017/2018 МР, %	Зміна обсягів експорту за 2013/2014 - 2016/2017 МР, %
		2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018		
1.	Аргентина	12846	18448	21678	22951	27000	17,8	110,2
2.	Бразилія	22041	21909	35382	19794	36000	23,8	63,3
3.	Бірма	1100	1250	1000	1100	1200	0,8	9,1
4.	Канада	1939	395	1767	1538	1300	0,9	-33,0
5.	Європейський Союз	2404	4027	1949	2171	2000	1,3	-16,8
6.	Мексика	501	784	1559	1539	1300	0,9	159,5
7.	Парагвай	2714	3012	2662	1757	2500	1,7	-7,9
8.	Російська Федерація	4194	3213	4691	5589	5000	3,3	19,2
9.	ПАР	2104	746	759	2110	1900	1,3	-9,7
10.	Україна	20004	19661	16595	21334	20500	13,5	2,5
11.	Інші країни	10292	8114	5666	6223	4215	2,8	-59,0
12.	США	50691	46831	51156	55535	48500	32,0	-4,3
13.	Світ (загалом)	130830	128390	144864	141641	151415	100,00	15,7

Джерело: розраховано автором за даними USDA [182]

Основними експортерами кукурудзи у 2013/2014-2017/2018 МР були такі країни світу: США, Бразилія, Аргентина, Україна, Російська Федерація, Європейський Союз та ПАР (табл. 2.9).



У 2017/2018 маркетинговому році питома вага цих країн в загальносвітовій структурі експорту кукурудзи становила: США – 32% (48,5 млн. т), Бразилія – 23,8% (36 млн. т), Аргентина – 17,8% (27 млн. т), Україна – 13,5% (20,5 млн. т), Російська Федерація – 3,3% (5 млн. т), Європейський Союз – 1,3% (2 млн. т) та ПАР – 1,3% (1,9 млн. т) (рис. 2.2).

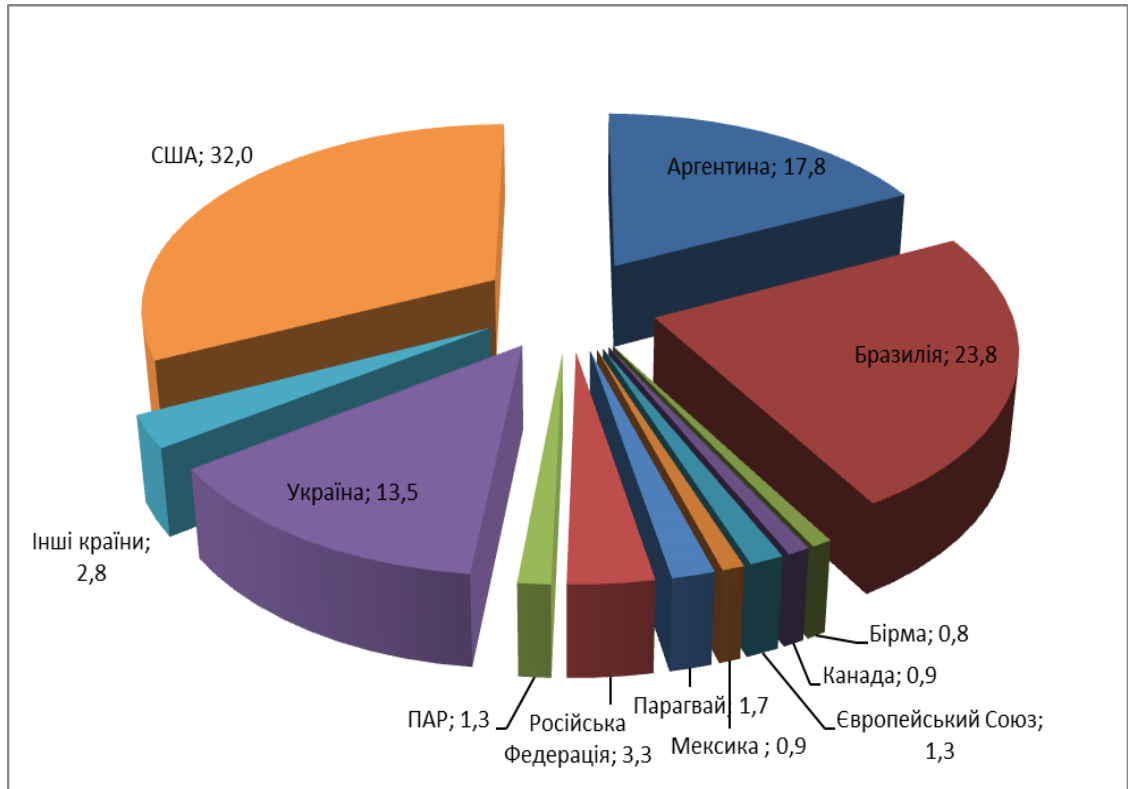


Рис. 2.2. Структура експорту кукурудзи за країнами світу у 2017/2018 маркетинговому році

Джерело: побудовано автором за даними USDA [182]

Доцільно зауважити, що Україна входить до числа найбільших світових експортерів кукурудзи. У 2016/2017 МР наша країна виборола почесне 3-ме місце у світі за обсягами експорту кукурудзи (21,334 млн. т), поступившись лише США (55,535 млн. т) та Аргентині (22,951 млн. т). У 2016 році за даними Міністерства аграрної політики і продовольства України [172] підприємствами вітчизняного аграрного сектору було експортовано кукурудзи на суму 2,654 млрд. доларів США. Майже 77% від усього зібраного в Україні насіння кукурудзи у 2016/2017 МР було експортовано за кордон, а 46% від усіх експортних поставок кукурудзи припадало на країни Європейського Союзу. За прогнозами USDA [182] у 2017/2018 МР Україна перемістилась з третьої на

четверту позицію у світовому рейтингу експортерів кукурудзи та забезпечить постачання на світовий ринок 20,5 млн. т кукурудзи.

Україна у 2017 року постачала кукурудзу приблизно в 60 країн світу. У 2016/2017 МР найбільші обсяги кукурудзи з України було експортовано до таких країн, як Єгипет (15%), Нідерланди (14%) та Іспанія (12%). Згідно попередніх даних USDA (станом на грудень 2017 р.) у 2017/2018 маркетинговому році найбільшими світовими експортерами кукурудзи будуть наступні країни: США (48,5 млн. т), Бразилія (36 млн. т), Аргентина (27 млн. т), Україна (20,5 млн. т), Російська Федерація (5 млн. т), Парагвай (2,5 млн. т) та Європейський Союз (2 млн. т) (табл. 2.9).

Установлено рекорд і по експортному виторгу. За період із січня по серпень 2017-го на частку кукурудзи, за інформацією ДФС, довелося 8,5% сукупного експорту країни. За підсумками ж п'яти попередніх років ця культура забезпечувала лише 5,7–7,9% експортних надходжень в Україну, а на початку 2010-х років – тільки 3%. Нині експортна виручка від продажу кукурудзи надходить в країну із випередженням торішнього графіка. За перші вісім місяців 2017 року експортери зерна заробили вже \$2,33 млрд, що лише на 12% менше від експортної виручки кукурудзи за весь минулий рік. Серед провідних експортерів кукурудзи такі компанії: «Кернел», «НІБУЛОН», ADM, ДПЗКУ, UkrLandFarming, «Каргілл» й інші. Хоча слід зазначити, що протягом попередніх п'яти років митниця фіксувала стійке зниження валютних надходжень від експорту кукурудзи – з \$3,9 млрд у 2012 році до \$2,7 млрд у 2016-му. Її середня інвойсна ціна за цей час упала, за даними ДФС, із 250 до 154 доларів США за тону зерна. Хоча нинішнього року вона поки що тримається на рівні \$156 за тону [175].

Найбільшими споживачами української кукурудзи у 2017 р. були Нідерланди, Єгипет й Ізраїль. Експорт у цих три країни вже виріс за неповний 2017 рік у цілому на 2,57 млн. т. До того ж Нідерланди збільшили імпорт на 171%, а Ізраїль — на 173%. Відчутно зросли також поставки кукурудзи до Італії, Іспанії, Ірану, Туреччини, Південної Кореї, Тунісу, Великої Британії,

ПАР і Бельгії. З'явилися й нові напрямки експорту. Список імпортерів нинішнього року поповнився такими країнами, як Кенія, Нігерія і Йорданія. На частку цієї трійки вже припадає майже 2% українського експорту кукурудзи. Різко впали постачання української кукурудзи в Китай – за вісім місяців 2017-го на 47% (або на 1,14 млн. т). У підсумку ця країна в рейтингу імпортерів української кукурудзи скотилася з 1-го місця на 4-те [175].

Таблиця 2.10

**Структура імпорту кукурудзи за країнами світу у 2013/2014 - 2017/2018 маркетингових роках**

№ з. п.	Країна	Обсяги імпорту, тис. т					Питома вага у світовому імпорті у 2016/2017 МР, %	Зміна обсягів імпорту за 2013/2014-2016/2017 МР, %
		2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018		
1.	Алжир	4156	4116	4329	4000	4700	2,82	-3,8
2.	Бангладеш	488	482	1042	1176	1100	0,83	141,0
3.	Канада	678	1536	949	827	1000	0,58	22,0
4.	Чилі	1456	1516	1539	1484	2000	1,05	1,9
5.	Китай	3277	5516	3174	2464	3000	1,74	-24,8
6.	Колумбія	4436	4496	4458	4748	5000	3,35	7,0
7.	Куба	928	886	853	964	1000	0,68	3,9
8.	Домініканська Республіка	1011	1202	1351	1294	1400	0,91	28,0
9.	Єгипет	8791	7839	8722	8773	10000	6,19	0,2
10.	Європейський Союз	16014	8908	13794	15249	16000	10,77	-4,8
11.	Гватемала	767	881	1027	951	1100	0,67	24,0
12.	Іран	5500	6100	6600	8500	10000	6,00	54,5
13.	Ізраїль	1651	1294	1152	1515	1400	1,07	-8,2
14.	Японія	15121	14657	15201	15169	15000	10,71	0,3
15.	Кенія	350	600	200	976	1200	0,69	178,9
16.	Південна Корея	10406	10168	10121	9231	9700	6,52	-11,3
17.	Малазія	3485	3221	4080	3528	4000	2,49	1,2
18.	Мексика	10949	11341	14011	14569	16500	10,29	33,1
19.	Марокко	2349	1940	2224	2164	2500	1,53	-7,9
20.	Перу	2232	2741	2985	3169	3300	2,24	42,0
21.	Саудівська Аравія	2684	2904	3583	3420	4500	2,41	27,4
22.	Тайвань	4179	3810	4656	4163	4500	2,94	-0,4
23.	Туніс	993	1042	1017	1244	1300	0,88	25,3
24.	Венесуела	2626	2433	1738	1238	1600	0,87	-52,9
25.	В'єтнам	4300	6700	8600	8500	9500	6,00	97,7
26.	Інші країни	16863	18490	19178	19493	15435	13,76	15,6
27.	Невраховано	4413	2761	6498	1382	3480	0,98	-68,7
28.	США	727	809	1782	1450	1300	1,02	99,4
29.	Світ (загалом)	130830	128390	144864	141641	151415	100,00	8,3

Джерело: розраховано автором за даними USDA [182]

Здійснено також аналіз тенденцій щодо імпорту кукурудзи у розрізі країн світу (табл. 2.10).

Основними імпортерами кукурудзи у 2013/2014-2017/2018 МР були такі країни світу: Європейський Союз, Японія, Мексика, Південна Корея, Єгипет, В'єтнам та Іран (табл. 2.10).

У 2017/2018 маркетинговому році питома вага цих країн в загальносвітовій структурі імпорту кукурудзи становила: Європейський Союз – 10,77% (15,249 млн. т), Японія – 10,71% (15,169 млн. т), Мексика – 10,29% (14,569 млн. т), Південна Корея – 6,52% (9,321 млн. т), Єгипет – 6,19% (8,773 млн. т), В'єтнам – 6% (8,5 млн. т) та Іран – 6% (8,5 млн. т) (рис. 2.3).

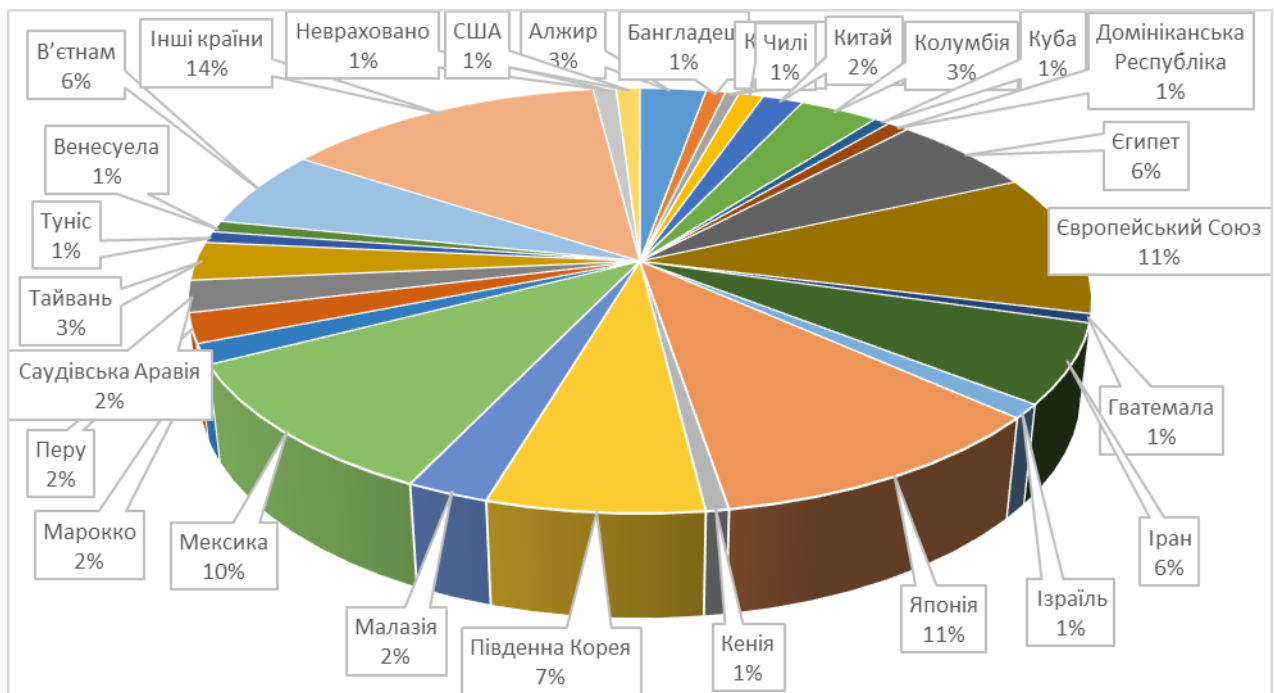


Рис. 2.3. Структура експорту кукурудзи за країнами світу у 2017/2018 маркетинговому році

Джерело: побудовано автором за даними USDA [182]

Найбільші темпи приросту обсягів імпорту кукурудзи у 2013/2014 – 2016/2017 маркетингових роках спостерігалися у таких країнах: Кенія – 178,9%, Бангладеш – 141%, США – 99,4%, В'єтнам – 97,7% та Іран – 54,5%.

Згідно даних USDA [182] у 2017/2018 маркетинговому році найбільшими світовими імпортерами кукурудзи будуть наступні країни:

Мексика – 10,9% (16,5 млн. т), Європейський Союз – 10,57% (16 млн. т), Японія – 9,91% (15 млн. т), Єгипет – 6,6% (10 млн. т), Іран – 6,6% (10 млн. т), Південна Корея – 6,41% (9,7 млн. т), та В'єтнам – 6,27% (9,5 млн. т) та (табл. 2.10).

Варто зазначити, що найбільшими споживачами кукурудзи у світі в 2013/2014 - 2017/2018 маркетингових роках були наступні країни: США, Китай, Бразилія, Європейський Союз, Мексика, Індія (рис. 2.4, табл. 2.11).

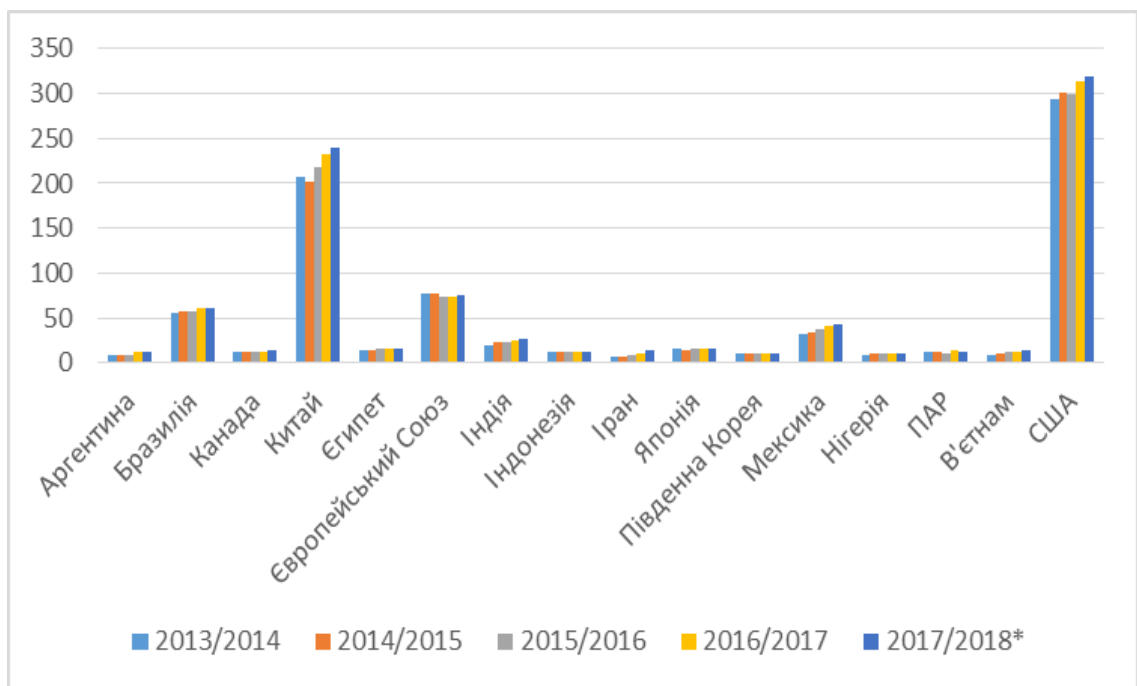


Рис. 2.3. Структура споживання кукурудзи за країнами світу у 2013/2014 - 2017/2018 маркетингових роках, млн. т

Джерело: побудовано автором за даними USDA [182]

Китай є одним з найбільших світових споживачів кукурудзи, а от першу позицію в рейтингу основних споживачів кукурудзи займають США. Частка США у загальносвітовій структурі споживання кукурудзи у 2016/2017 МР становила 29,52% (313,812 млн. т). Друге, третє, четверте та п'яте місця у рейтингу найбільших світових споживачів кукурудзи у 2016/2017 МР посідають, відповідно: Китай (232 млн. т; 21,82%), ЄС (73,7 млн. т; 6,93%), Бразилія (60,5 млн. т; 5,69%), та Мексика (40,4 млн. т; 3,8%).

Найбільші темпи приросту обсягів споживання кукурудзи у 2016/2017 МР в порівнянні з 2013/2014 МР спостерігалися у таких країнах, як В'єтнам – 57,3%, Нігерія – 30%, Індія – 27,6%, Мексика – 27,4%, Аргентина – 27,3%. У 2013/2014 – 2017/2018 маркетингових роках обсяги виробництва кукурудзи у світі збільшилися на 11,3% (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

**Структура споживання кукурудзи за країнами світу у 2013/2014 - 2017/2018 маркетингових роках**

№ з. п.	Країна	Обсяги споживання, млн. т					Питома вага у світовому споживанні у 2016/2017 МР, %	Зміна обсягів споживання за 2013/2014-2016/2017 МР, %
		2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018		
1.	Аргентина	8,800	9,300	9,300	11,200	12,500	1,05	27,3
2.	Бразилія	55,000	57,000	57,500	60,500	61,500	5,69	10,0
3.	Канада	12,675	12,82	12,381	12,700	14,000	1,19	0,2
4.	Китай	208,000	202,000	217,500	232,000	240	21,82	11,5
5.	Єгипет	13,200	13,900	14,850	15,100	15,900	1,42	14,4
6.	Європейський Союз	76,796	77,880	73,500	73,700	74,800	6,93	-4,0
7.	Індія	19,600	22,350	23,550	25,000	25,800	2,35	27,6
8.	Індонезія	11,900	12,200	12,100	12,300	12,200	1,16	3,4
9.	Іран	6,800	7,400	8,800	10,800	13,100	1,02	58,8
10.	Японія	15,000	14,600	15,200	15,200	15,100	1,43	1,3
11.	Південна Корея	9,891	10,250	10,123	9,410	9,800	0,89	-4,9
12.	Мексика	31,700	34,550	37,300	40,400	42,300	3,80	27,4
13.	Нігерія	8,500	10,700	9,600	11,050	10,900	1,04	30,0
14.	ПАР	11,500	11,650	10,970	13,125	11,700	1,23	14,1
15.	В'єтнам	8,200	9,400	12,200	12,900	13,400	1,21	57,3
16.	США	292,958	301,792	298,785	313,812	319,093	29,52	7,1
17.	Інші країни	164,299	180,099	144,626	193,922	175,920	18,24	18,0
18.	Світ (загалом)	954,819	987,891	968,285	1063,119	1068,013	1,05	11,3

Джерело: побудовано автором за даними USDA [182]

Варто зазначити, що Україна у 2016/2017 МР виробила 28 млн. т кукурудзи (15,06% у структурі загальносвітового виробництва), 76% (21,334 млн. т) з яких було поставлено на експорт. Таким чином досить актуальним питанням для вітчизняного аграрного сектору є пошук ринків збуту для кукурудзи.

Проаналізувавши ситуацію щодо виробництва, споживання, експорту та імпорту кукурудзи можна зробити висновок, що хоча США є найбільшим виробником і споживачем кукурудзи, вони є лідером за обсягом її експорту (39% у загальносвітовій структурі експорту), а потреби цієї країни у насінні кукурудзи забезпечуються за рахунок власного виробництва. Схожа ситуація спостерігається і в Китаї, який є другим в світі споживачем кукурудзи (232 млн. т; 21,82% у структурі загальносвітового споживання). Проте, Китай у 2016/2017 МР імпортував лише 2,464 млн. кукурудзи, практично повністю забезпечивши потреби внутрішнього ринку продукцією власного виробництва. Проте, ринок Китаю є досить перспективним для вітчизняних аграріїв – у 2017 році ця країна посідала 4-те місце у рейтингу найбільших імпортерів кукурудзи. Отже, привабливими ринками збуту для української кукурудзи є ринки: Єгипту (у 2017/2018 МР обсяг виробництва був на рівні 6 млн. т. при внутрішньому споживанні 15,9 млн. т); Європейського Союзу – Нідерландів, Італії, Іспанії, Бельгії (у 2017/2018 МР обсяг виробництва був на рівні 60,091 млн. т. при внутрішньому споживанні 64,931 млн. т); Ірану; Туреччини; Південної Кореї; Ізраїлю; Тунісу; ПАР та Йорданії.

Важливою групою продукції серед зернових є фуражне зерно, яке в основному використовується у світі у якості корму для сільськогосподарських тварин. Зауважимо, що міжнародна торгівля фуражним зерном провадиться досить жваво, а Україна у цьому процесі приймає доволі активну участь (у 2016/2017 МР наша держава забезпечила постачання 26,868 млн. т (14,79% у загальносвітовій структурі експорту) фуражного зерна на світовий ринок). Проаналізуємо структуру експорту фуражного зерна за країнами світу у 2013/2014 - 2017/2018 маркетингових роках (табл. 2.12).

На основі даних табл. 2.12 можна зробити висновок, що найбільшими світовими експортерами фуражного зерна у 2013/2014-2017/2018 маркетингових роках є США, Україна, Аргентина, Бразилія, Австралія, Російська Федерація, Європейський Союз.

Питома вага цих країн за аналізований період у загальносвітовій структурі експорту фуражного зерна становила: США – 34,03% (61,798 млн. т), Україна – 14,79% (26,868 млн. т), Аргентина – 14,37% (26,105 млн. т), Бразилія – 10,9% (19,8 млн. т), Австралія – 5,66% (10,273 млн. т), Російська Федерація – 5,1% (9,261 млн. т), Європейський Союз – 4,5% (8,174 млн. т).

Згідно даних USDA [182] у 2017/2018 маркетинговому році найбільшими світовими експортерами фуражного зерна були такі країни: США (55,365 млн. т), Бразилія (36,015 млн. т), Аргентина (29,305 млн. т), Україна (25,410 млн. т) та Російська Федерація (9,860 млн. т) (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

### Основні країни-експортери фуражного зерна у 2013/2014 - 2017/2018 маркетингових роках

№ з. п.	Країна	Обсяги експорту, тис. т					Питома вага у світовому експорті у 2016/2017 МР, %	Зміна обсягів експорту за 2013/2014-2016/2017 МР, %
		2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018		
1.	Аргентина	16630	21003	25290	26105	29305	14,37	57,0
2.	Австралія	7004	7286	6389	10273	6725	5,66	46,7
3.	Бразилія	22059	21954	35415	19800	36015	10,90	-10,2
4.	Канада	5482	3604	4693	4997	4750	2,75	-8,8
5.	Європейський Союз	7841	15068	10975	8174	8505	4,50	4,2
6.	Мексика	501	792	1559	1539	1300	0,85	207,2
7.	Парагвай	2718	3031	2677	1772	2515	0,98	-34,8
8.	Російська Федерація	7074	9155	8465	9261	9860	5,10	30,9
9.	ПАР	2128	762	764	2135	1910	1,18	0,3
10.	Україна	24125	24208	21457	26868	25410	14,79	11,4
11.	Інші країни	13004	10589	7906	8894	6670	4,90	-31,6
12.	США	56776	56419	59230	61798	55365	34,03	8,8
13.	Світ (загалом)	165342	173871	184820	181616	188330	100,00	9,8

Джерело: розраховано автором за даними USDA [182]

Проаналізуємо також тенденції розвитку світової торгівлі фуражним зерном у 2013/2014 - 2017/2018 маркетингових роках щодо його імпорту (табл. 2.13).



### Основні країни-імпортери фуражного зерна у 2013/2014 - 2017/2018

#### маркетингових роках

№ з. п.	Країна	Обсяги імпорту, тис. т					Питома вага у світовому імпорті у 2016/2017 МР, %	Зміна обсягів імпорту за 2013/2014-2016/2017 МР, %
		2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018		
1.	Алжир	4946	4863	5224	4675	5425	2,57	-5,5
2.	Бангладеш	488	482	1042	1176	1100	0,65	141,0
3.	Бразилія	1184	1023	2121	3176	1350	1,75	168,2
4.	Чилі	1621	1707	1744	1538	2180	0,85	-5,1
5.	Китай	12445	25699	17499	16055	16000	8,84	29,0
6.	Колумбія	4795	4747	4824	5034	5335	2,77	5,0
7.	Домініканська Республіка	1011	1202	1351	1294	1400	0,71	28,0
8.	Єгипет	8840	7938	8795	8792	10100	4,84	-0,5
9.	ЄС	16355	9408	14287	15909	16705	8,76	-2,7
10.	Іран	6600	8000	8300	9900	11300	5,45	50,0
11.	Ізраїль	2072	1601	1505	1925	1785	1,06	-7,1
12.	Японія	17501	16726	17070	16999	16720	9,36	-2,9
13.	Йорданія	1443	1448	1713	1588	1700	0,87	10,0
14.	Кенія	444	717	309	1106	1300	0,61	149,1
15.	Південна Корея	10499	10245	10192	9296	9770	5,12	-11,5
16.	Лівія	1493	1685	1905	2125	2100	1,17	42,3
17.	Малазія	3485	3221	4080	3528	4000	1,94	1,2
18.	Мексика	11312	11640	14881	15238	16900	8,39	34,7
19.	Марокко	2858	2217	3182	2526	3000	1,39	-11,6
20.	Перу	2336	2863	3083	3359	3420	1,85	43,8
21.	Саудівська Аравія	11332	11115	13992	12930	13010	7,12	14,1
22.	Тайвань	4346	3938	4781	4267	4600	2,35	-1,8
23.	Туніс	1449	1525	1713	1745	1900	0,96	20,4
24.	Венесуела	2627	2433	1738	1240	1600	0,68	-52,8
25.	В'єтнам	4300	6700	8600	8500	9500	4,68	97,7
26.	Інші країни	20298	22869	22190	21912	18656	12,07	8,0
27.	Невраховано	5939	4563	4718	2361	3874	1,30	-60,2
28.	США	3323	3296	3981	3422	3600	1,88	3,0
29.	Світ (загалом)	165342	173871	184820	181616	188330	100,00	9,8

Джерело: розраховано автором за даними USDA [182]

Дані табл. 2.13 свідчать, що найбільшими світовими експортерами фуражного зерна у 2013/2014-2017/2018 маркетингових роках є Японія, Китай, Європейський Союз, Мексика, Саудівська Аравія, Іран, Південна Корея та Єгипет.

Питома вага цих країн за аналізований період у загальносвітовій структурі імпорту фуражного зерна становила: Японія – 9,36% (16,999 млн. т), Китай – 8,84% (16,055 млн. т), Європейський Союз – 8,76% (15,909 млн. т), Мексика – 8,39% (15,238 млн. т), Саудівська Аравія – 7,12% (12,930 млн. т), Іран – 5,45% (9,9 млн. т), Південна Корея – 5,12% (9,296 млн. т) та Єгипет – 4,84% (8,792 млн. т).

Найбільші темпи приросту обсягів імпорту фуражного зерна у 2013/2014 – 2017/2018 маркетингових роках спостерігалися у таких країнах: Бразилія – 168,2%, Кенія – 149,1%, Бангладеш – 141%, В'єтнам – 97,7% та Іран – 50%.

Отже, перспективними ринками збуту для фуражного зерна виробленого в Україні є ринки таких країн: Японії, Китаю, Європейського Союзу, Саудівської Аравії, Південної Кореї, Єгипту.

Варто зазначити, що за даними USDA у 2017/2018 маркетинговому році обсяги світового виробництва зернових збільшились майже на 4 млн. т. Глобальна торгівля в 2017/2018 МР була на рекордному рівні, її обсяги за останнє десятиліття збільшились майже на 60 відсотків. Суттєво зростатиме попит на імпорт зернових до Південно-Східній Азії, Африки та до країн Близького Сходу. У Південно-Східній Азії збільшення попиту на імпорт зернових пояснюється зростанням населення та зміною споживчих переваг відносно переходу від рису до продуктів на основі пшениці. Крім того, пшениця також використовується для виробництва комбікормів, особливо для аквакультури. У країнах Африки на південь від Сахари, а також на Близькому Сході споживчий попит на продукти, що містять пшеницю, зростає завдяки швидкому збільшенню чисельності міського населення. Враховуючи агрономічні та кліматичні умови у цих регіонах, виробництво суттєво відстає від темпів зростання обсягів споживання, а імпорт заповнив цей розрив [182].

Здійснивши детальний аналіз тенденцій розвитку світового ринку зернових можна впевнено зазначити, що наша держава займає чільне місце

на цьому ринку. Україна входить до десятки найбільших світових виробників зернових. у 2016/2017 МР наша держава посіла почесне 8-ме місце у світі за обсягами виробництва пшениці (26,8 млн. т), а її частка у загальносвітовій структурі виробництва склала 3,55%. За аналогічний період в Україні було вироблено 9,9 млн. т ячменю (6,7% у загальносвітовій структурі виробництва), що є четвертим показником у світі. Слід зазначити, що за досліджуваний період наша країна перемістилася з п'ятої (2013/2014 МР) на шосту позицію (2016/2017 МР) у рейтингу найбільших світових виробників кукурудзи, а її частка у загальносвітовій структурі виробництва у 2016/2017 МР становила 2,6% (28 млн. т).

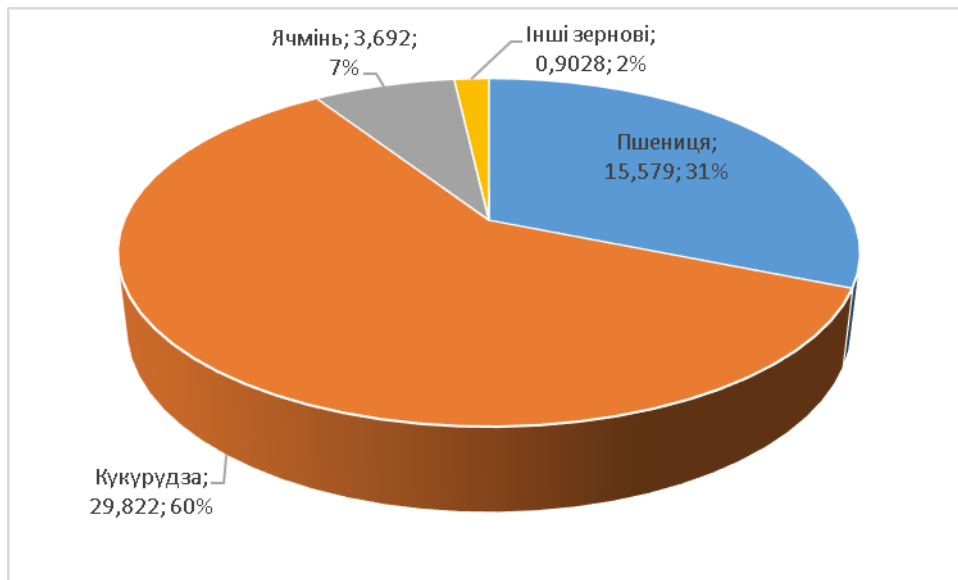


Рис. 2.4. Структура експорту зернових культур з України у 2018/2019 МР (млн. т; %)

Джерело: побудовано автором за даними [168]

Згідно даних Міністерства аграрної політики і продовольства України за результатами 2018/2019 маркетингового року Україна експортувала рекордні 49,995 млн. т зернових і зернобобових (що на 10,5 млн. т більше ніж у 2017-2018 МР), з яких: пшениця і суміш пшениці та жита – 15579 тис. тонн; ячмінь – 3692 тис. тонн; жито – 87,8 тис. т; кукурудза – 29822 тис. т; інші зернові та зернобобові – 815 тис. т.

За останнє десятиліття експорт зерна з України виріс більше ніж на 100%. Україні вдалося обійти такі «житниці світу», як Канада, Аргентина та Бразилія. Структура експорту зернових наведена на рис. 2.4.

Варто зазначити, що найбільшими покупцями українського зерна у 2018 році, як і раніше, були країни Африки, Азії та Європи. Лідируючу позицію у рейтингу найбільших імпортерів вітчизняних зернових кілька років поспіль утримує Єгипет, частка якого у загальному експорті цієї продукції у січні-червні цього року склала 17,5%.

Доцільно зауважити, що Україна входить до числа найбільших світових експортерів кукурудзи. У 2019/2020 МР наша країна виборола почесне 4-ме місце у світі за обсягами експорту кукурудзи (32 млн. т), поступившись лише США (47 млн. т), Бразилії (37 млн. т) та Аргентині (36 млн. т). У 2019 році за даними Міністерства аграрної політики і продовольства України підприємствами вітчизняного аграрного сектору було експортовано 56,7 млн. т зернових на загальну суму 9,6 млрд. доларів США (у тому числі 32,3 млн. т кукурудзи на суму 5,4 млрд. доларів США). Майже 89% від усього зібраного в Україні насіння кукурудзи у 2019/2020 МР було експортовано за кордон, а 46% від усіх експортних поставок кукурудзи припадало на країни Європейського Союзу. За попередніми даними USDA у 2020/2021 МР Україна залишиться на четвертій позиції у світовому рейтингу експортерів кукурудзи та забезпечить постачання на світовий ринок 33 млн. т кукурудзи (18% у загальносвітовій структурі експорту). Привабливими ринками збуту для української кукурудзи у 2019/2020 МР були ринки: Єгипту; Китаю; Європейського Союзу – Нідерландів, Італії, Іспанії, Бельгії; Ірану; Туреччини; Південної Кореї; Ізраїлю; Тунісу; ПАР та Йорданії.

Україна є однією з небагатьох країн, які мають значний вплив на світовий ринок зернових. Проте, потенціал щодо виробництва зернової продукції у нашій країні використано ще не у повній мірі. За даними Державної служби статистики України у 2019 році середня урожайність

пшениці в сільськогосподарських підприємствах становила 43,4 ц/га, а у фермерських господарствах – 38,2 ц/га, середня урожайність ячменю 37 ц/га та 32,8 ц/га, середня урожайність кукурудзи 77,7 ц/га і 67,8 ц/га відповідно. Ці показники (щодо урожайності пшениці та ячменю) більш ніж у 1,5 рази нижчі ніж у аналогічних сільськогосподарських підприємствах країн Європейського Союзу. Таким чином при підвищенні середньої врожайності пшениці та ячменю до 60 ц/га, а кукурудзи до 90 ц/га за рахунок застосування сучасних технологій виробництва рослинницької продукції та залучення інвестицій у вітчизняний аграрний сектор, Україна може виробляти понад 100 млн. т зернових на рік.

Виходячи з цього, за умови збільшення у структурі виробництва зернових культур частки продовольчих сортів та зростання обсягів їх експорту, наша країна зможе сформувати ефективну національну політику щодо посилення ролі України на світових аграрних ринках та посити свій експортний потенціал.

## **2.2. Діагностика сучасного стану функціонування підприємств зернової галузі**

Зерновий сектор України є стратегічною галуззю економіки держави, що визначає обсяги пропозиції зерна, вартість основних видів продовольства для населення країни, формує значну частку доходів сільськогосподарських виробників, визначає стан і тенденції розвитку сільських територій, формує валютні доходи держави за рахунок експорту. Зернова галузь є базою та джерелом сталого розвитку більшості галузей аграрного сектору й основою аграрного експорту. Функціонування ринку зерна здійснює мультиплікативний вплив на рівень розвитку економіки та соціальної сфери і, здебільшого, визначає продовольчу безпеку держави.

Головним показником стану економіки країни і перспектив її розвитку є конкурентоспроможність. Уряд Стратегією розвитку сільського господарства до 2020 р. оголосив про потребу розвитку національних конкурентних переваг [146].

Це одна з найбільш важливих цілей економічної політики, оскільки сприяння економічному розвитку країни, створенню нових робочих місць, розширенню можливостей економіки конкурувати на світових ринках пов'язують із необхідністю створення орієнтованого на ринок, конкурентоспроможного аграрного сектора і, передусім, зернового сектора.

Водночас, зростання попиту на світових ринках, революційний розвиток біотехнологій та інформаційних технологій надають Україні прекрасні можливості для посилення конкурентоспроможності у сільському господарстві. У результаті, зернове господарство може стати локомотивом економіки і сприятиме стрімкому розвитку країни. Ідентифікація факторів, що обмежують конкурентоспроможність зернового господарства та визначення заходів для її покращення, зумовили необхідність проведення наукового дослідження.

Варто відмітити, що грошові надходження від експорту зернових культур у 2019 р. склали 9,6 млрд. дол. США (56,7 млн. т), що становило 19% від загального експорту та 43,2 % від усього експорту агропродовольчої продукції. Отже зернова галузь займає ключове місце в структурі експортного потенціалу національної економіки України.

Згідно даних Державної служби статистики У 2019 році експорт агропродовольчої продукції з України склав 22,2 млрд. доларів США, або 44% всього зовнішньоторговельного обігу України (проти 39% в 2018 році). У 2019 році експорт агропродовольчої продукції з України порівняно з аналогічним періодом зріс на 19% або на 4,218 млрд. дол. США. У товарній структурі експорту найбільше зросли поставки з України продукції рослинництва — на 31% або 3 млрд. дол. США. Загалом, частка експорту продукції рослинництва в загальній структурі експорту агропродовольчої

продукції становить 58%. Нарощення поставок продукції рослинництва відбулося за рахунок збільшення експорту кукурудзи на 49% або на \$1,7 млрд. При цьому імпорт продовольчої продукції також зріс на 14% і склав \$5,7 млрд. Зовнішньоторговельний баланс агропродовольчої продукції склав плюс \$16,5 млрд. [168].

Найбільшими покупцями вітчизняного зерна у 2019 році, як і раніше, були країни Азії, Африки та Європи. Характерною рисою 2019 року стало суттєве оновлення топ-10 імпортерів українського збіжжя: у цьому переліку з'явилися Туреччина, Бангладеш та Ізраїль. Лідируючу позицію у рейтингу найбільших імпортерів вітчизняних зернових з 2011 року традиційно утримує Єгипет. Минулого року він закупив українського збіжжя на 97% більше, ніж 2018 року – на 1,311 млрд дол. Його частка у загальному експорті цього виду сільськогосподарської продукції склала 13,6%. Китай, який 2018 року посідав лише четверте місце у топ-10, вийшов на друге місце у рейтингу. Він збільшив обсяги закупівель зерна майже на 56%: з 552 млн дол. у 2018 році до 859 млн дол. за результатами 2019 року, маючи частку у 8,9% [166].

Основою сільськогосподарського виробництва є зернове господарство. У 2019 р. під зерновими культурами було зайнято 15,32 млн га, що становить 54,7 % від загальної посівної площі сільськогосподарських культур (28 млн га) [168].

У 2019 р. вирощуванням зернових культур займалися 34,7 тис. аграрних підприємств із загальною посівною площею 19,6 млн. га. При цьому, продуктивність великотоварних підприємств значно перевищувала середній показник за даною категорією виробників. Рентабельність вирощування зернових зменшилась з 24,9 % у 2018 р. до 6,3 % у 2019 р. Серед зернових рівень рентабельності зменшився лише по основних культурах: пшениці (з 24,6 % у 2018 році до 16 % у 2019 р.), кукурудзі на зерно (з 27,2 % до 0,6 %), та ячменю (з 25,6 % до 11,0 %).

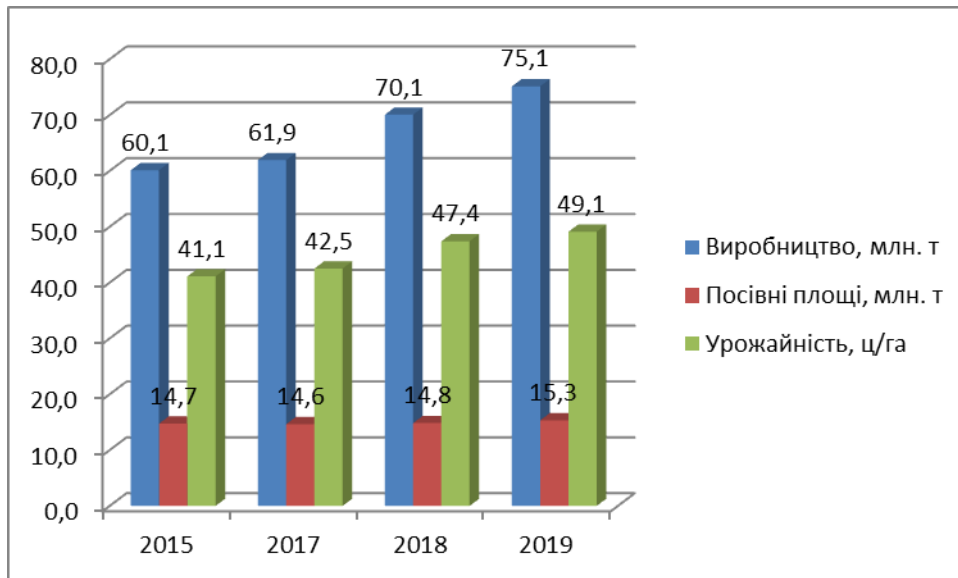


Рис. 2.5. Динаміка виробництва, посівних площ та урожайності зернових в Україні у 2015-2019 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних Державної служби статистики України [168]

Динаміку виробництва зернових культур в Україні наведено на рис. 2.5.

У 2015–2019 рр. в Україні найбільше було вирощено зернових, відповідно, 70,1 млн. т у 2018 р. та 75,1 млн т у 2019 р. У свою чергу посівні площі зайняті під зерновими культурами несуттєво збільшились з 17,7 млн. га у 2015 р. до 15,3 млн. га у 2019 р. Урожайність зернових культур зросла на 8 ц/га у 2019 р. у порівнянні з 2015 р. і склала 49,1 ц/га (рис. 2.5).

Збільшення обсягів виробництва продукції відбулося у 15 регіонах, серед яких найбільший приріст забезпечено у Київській (на 59,3 %), Черкаській (на 55,8 %), Кіровоградській (на 52,1 %), Полтавській (на 44,3 %) областях. Найвища урожайність зернових – у Вінницькій – 67,9 ц/га, Київській – 66 ц/га, Хмельницькій – 65,9 ц/га, Чернігівській областях – 65,3 ц/га. Абсолютним лідером за обсягами виробництва зернових у 2019 р. є Полтавська обл. (6,119 млн. т; табл. 2.14). Основними виробниками зерна у 2019 р. були сільськогосподарські підприємства (79,8 %).



Таблиця 2.14

**Виробництво та урожайність зернових за регіонами України у  
2017-2019 рр.**

	Валовий збір, тис.т			Урожайність, ц з 1 га			Частка області у структурі виробництва у 2019 р., %	Зміна обсягів виробництва за 2017-2019 рр., у %
	2017	2018	2019	2017	2018	2019		
<b>Україна</b>	<b>61916,7</b>	<b>70056,5</b>	<b>75143,2</b>	<b>42,5</b>	<b>47,4</b>	<b>49,1</b>	<b>100,0</b>	<b>21,4</b>
<b>області</b>								
Вінницька	4888,9	5911,1	5936,2	57,3	69,0	67,9	7,9	21,4
Волинська	1165,2	1237,2	1292,6	40,1	42,2	43,4	1,7	10,9
Дніпропетровська	3578,4	3487,5	4285,4	31,9	31,1	38,1	5,7	19,8
Донецька	1908,0	1344,4	1968,7	34,7	23,6	33,9	2,6	3,2
Житомирська	1993,7	2424,1	2738,3	47,3	54,4	58,9	3,6	37,3
Закарпатська	390,1	375,9	391,7	44,4	43,0	47,1	0,5	0,4
Запорізька	2907,1	2233,3	3339,1	30,6	23,4	34,3	4,4	14,9
Івано-Франківська	753,7	804,5	743,6	51,9	50,0	50,1	1,0	-1,3
Київська	2646,9	4081,5	4215,7	45,6	68,5	66,0	5,6	59,3
Кіровоградська	2858,0	3763,2	4346,6	35,2	45,3	50,4	5,8	52,1
Луганська	1276,2	1159,4	1446,5	32,9	28,5	35,5	1,9	13,3
Львівська	1417,0	1440,0	1643,7	47,9	49,0	51,5	2,2	16,0
Миколаївська	2674,6	2673,4	3137,9	30,6	30,8	35,3	4,2	17,3
Одеська	4264,9	4319,9	3747,9	35,9	36,3	31,0	5,0	-12,1
Полтавська	4241,4	6341,8	6118,8	45,1	65,7	60,2	8,1	44,3
Рівненська	1208,7	1259,5	1493,0	45,7	48,1	51,2	2,0	23,5
Сумська	3686,2	4470,1	4432,6	60,1	69,7	65,1	5,9	20,2
Тернопільська	2622,3	2631,9	2699,9	57,5	56,9	57,3	3,6	3,0
Харківська	3859,2	3829,2	4416,1	39,1	37,7	42,2	5,9	14,4
Херсонська	2545,4	2267,7	2739,7	34,5	31,9	36,2	3,6	7,6
Хмельницька	3421,4	3861,0	3798,2	62,2	67,2	65,9	5,1	11,0
Черкаська	2926,5	4644,0	4559,8	46,3	71,0	66,7	6,1	55,8
Чернівецька	603,9	586,4	642,0	48,6	48,6	49,7	0,9	6,3
Чернігівська	4079,0	4909,5	5009,2	58,8	68,8	65,3	6,7	22,8

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [168]

Проаналізуємо баланс зернових в Україні у 2011/2012-2017/2018 маркетингових роках (табл. 2.15).

Варто відмітити, що у порівнянні з 2011/2012 МР у 2016/2017 МР обсяги виробництва зернових збільшились на 19% (на 10,455 млн. т), при цьому експортні поставки зросли на 93% (на 21,099 млн. т), а урожайність за аналогічний період підвищилась на 0,98 т/га. Згідно даних Українського клубу аграрного бізнесу (УКАБ) у 2017/2018 маркетинговому році виробництво зернових у нашій країні склало 64,051 млн. т (на 1,108 млн. т

менше ніж у 2016/2017 МР), при цьому на експорт було поставлено 63,3% від виробленої продукції (40,513 млн. т; на 3,277 млн. т, або на 7,5% менше ніж у 2016/2017 МР) (табл. 2.15).

У 2016/2017 МР в структурі виробництва зернових пшениця займала майже 40% (26,027 млн. т), під пшеницею було зайнято 43,8% (6,198 млн. га) від усіх посівних площ, на яких вирощували зернові (табл. 2.16).

Таблиця 2.15

### Баланс зернових в Україні у 2011/2012-2017/2018 маркетингових роках

Баланс зернових, тис. т	Маркетингові роки						
	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18
Початкові запаси	3688	7 162	3424	5600	7042	4357	4165
Зібрана площа, тис. га	15076	14507	15384	14531	14489	14145	14057
Урожайність, т/га	3,63	3,15	4,04	4,37	4,13	4,61	4,56
Виробництво	54704	45713	62153	63535	59782	65159	64051
Імпорт	98	74	94	72	73	92	66
<b>Загальна пропозиція</b>	<b>58338</b>	<b>52923</b>	<b>65671</b>	<b>69207</b>	<b>66898</b>	<b>69607</b>	<b>68282</b>
Експорт	22691	22179	32515	35277	38506	43790	40513
Кормове споживання	15295	15132	16207	15730	13520	12363	14212
Продовольча переробка	6640	6464	5813	5673	5800	4561	4302
Промислове споживання	1632	1180	1427	1400	1143	1022	1182
Насіння	2606	2466	2360	2407	2555	2443	2357
Втрати	2 285	1 664	1 749	1 678	1 017	847	998
<b>Внутрішній розподіл</b>	<b>28313</b>	<b>26759</b>	<b>27466</b>	<b>26793</b>	<b>23925</b>	<b>21121</b>	<b>22946</b>
Кінцеві запаси	7157	3764	5600	7042	4357	4164	4719
Запаси, % до внутр. розподілу	25,28%	14,07%	20,39%	26,28%	15,21%	19,71%	20,56%
Втрати % до пропозиції	3,92	3,14	2,66	2,42	1,52	1,22	1,46

Джерело: сформовано автором за даними Українського клубу аграрного бізнесу [179]

Зауважимо, що у порівнянні з 2011/2012 МР у 2016/2017 МР обсяги виробництва пшениці збільшились на 26,5% (на 4,571 млн. т), при цьому експортні поставки зросли у 3,3 рази (на 12,131 млн. т), а урожайність за аналогічний період підвищилась на 0,98 т/га. Однак, при цьому за аналогічний період зібрана площа зменшилась на 6,8% (на 449 тис. га).

Згідно даних Українського клубу аграрного бізнесу (УКАБ) у 2017/2018 маркетинговому році збільшаться обсяги виробництва та зменшаться обсяги експорту пшениці. Виробництво пшениці у 2017/2018 МР в державі було на рівні 27,136 млн. т (на 1,109 млн. т більше ніж у 2016/2017 МР), при цьому на експорт було поставлено 60% від виробленої продукції (16,3 млн. т; на 1,055 млн. т, або на 6,1% менше ніж у 2016/2017 МР). Такі тенденції пов'язані у першу чергу зі скороченням посівних площ (на 118 тис. га) та зниженням врожайності (на 0,12 т/га) (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

### Баланс пшениці в Україні у 2011/2012-2017/2018 маркетингових роках

Баланс пшениці, тис. т	Маркетингові роки						
	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18
Початкові запаси	2032	4870	1881	3110	4345	2491	2267
Зібрана площа, тис. га	6647	5630	6566	6011	6839,5	6198,1	6080
Врожайність, т/га	3,23	2,80	3,39	4,01	3,88	4,21	4,09
Виробництво	21456	15763	22279	24114	26532	26027	27136
Імпорт	2,2	1,4	1,7	1,9	2,2	3,1	2,3
<b>Загальна пропозиція</b>	<b>23489</b>	<b>20608</b>	<b>24162</b>	<b>27226</b>	<b>30880</b>	<b>28521</b>	<b>27136</b>
<i>Експорт</i>	5222	6798	9410	10883,5	16930	17355	16300
Кормове споживання	5000	4100	4700	4900	4350	3357	4435
Продовольча переробка	5515	5382	4680	4605	4 50	3587	3358
Промислове споживання	400	250	200	210	235	210	220
Насіння	1500	1400	1350	1382	1573	1426	1398
Втрати	950	700	712	900	550	320	373
<b>Внутрішній розподіл</b>	<b>13365</b>	<b>11832</b>	<b>11642</b>	<b>11997</b>	<b>11458</b>	<b>8900</b>	<b>9784</b>
Кінцеві запаси	4870	1905	3110	4345	2491	2267	1052
<i>Запаси, % до внутр. розподілу</i>	36,44%	16,1%	26,7%	36,2%	21,7%	25,5%	10,8%
<i>Втрати % до пропозиції</i>	4%	3,4%	2,9%	3,3%	1,8%	1,1%	1,4%

Джерело: сформовано автором за даними Українського клубу аграрного бізнесу [179]

Відмітимо, що у 2017/2018 МР обсяг продовольчої пшениці превалював над фуражною. Хоча врожайність пшениці у 2017/2018 МР буде нижчою ніж в минулому маркетинговому році, однак вона все ж таки значно вища ніж середня за 2011/2012-2015/2016 МР. За останні роки собівартість однієї тони пшениці суттєво зросла – з 640,3 грн. у 2008 році до 2210 грн. у 2016 році, при цьому рівень рентабельності за аналогічний період зріс з 17,6% до 31,7%. Рентабельність виробництва пшениці в Україні досить непогана порівняно з основними країнами-виробниками цієї культури, однак

все ж для українського аграрія рівень рентабельності 31,7%, це не найвищий показник якого можна досягти.

Варто зазначити, що окрім пшениці досить важливою зерновою культурою є ячмінь. У 2016/2017 МР в Україні було вироблено 9,429 млн. т ячменю (6,7% у загальносвітовій структурі виробництва), що є четвертим показником у світі. Відмітимо, що наша країна входить до числа найбільших світових експортерів ячменю. У 2016/2017 МР Україна посіла почесне 3-тє місце у світі за обсягами експорту ячменю. У 2016/2017 МР в структурі виробництва зернових ячмінь займав 14,5% (9,429 млн. т), під ячменем було зайнято 20,2% (2,858 млн. га) від усіх посівних площ, на яких вирощували зернові (табл. 2.17).

Таблиця 2.17

### Баланс ячменю в Україні у 2011/2012-2017/2018 маркетингових роках

Баланс ячменю, тис. тон	Маркетингові роки						
	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18
Початкові запаси	763	850	406	652	690	322	418
Зібрані площі, тис. га	3675	3291	3062	3016	2805	2858	2515
Врожайність, т/га	2,3	2,1	2,4	3	3	3,3	3,4
Виробництво	8382	6928	7353	9048	8288	9429	8626
Імпорт	38	15	16	13	6	12	10
<b>Загальна пропозиція</b>	<b>9183</b>	<b>7794</b>	<b>7775</b>	<b>9713</b>	<b>8984</b>	<b>9762</b>	<b>9054</b>
<i>Експорт</i>	2463	2150	2475	4458	4412	4920	4165
Кормове споживання	4000	3700	3457	3300	3110	2832	2818
Продовольча переробка	70	35	40	45	50	64	59
Промислове споживання	700	400	405	420	380	370	350
Насіння	750	700	566	610	590	610	503
Втрати	350	200	180	190	120	130	80
<b>Внутрішній розподіл</b>	<b>5870</b>	<b>5035</b>	<b>4648</b>	<b>4565</b>	<b>4 250</b>	<b>4006</b>	<b>3810</b>
Кінцеві залишки	850	608	652	690	322	418	1079
<i>Залишки, % до розподілу</i>	14,5%	12,1%	14%	15%	7,6%	10,5%	28,3%
<i>Втрати, % до пропозиції</i>	3,8%	2,6%	2,3%	2%	1,3%	1,3%	0,9%

Джерело: сформовано автором за даними Українського клубу аграрного бізнесу [179]

Проаналізувавши дані табл. 2.17 можна зробити висновок, що в порівнянні з 2011/2012 МР у 2016/2017 МР обсяги виробництва ячменю збільшились на 12,5% (на 1,047 млн. т), при цьому експортні поставки зросли

на 99,8% (на 2,477 млн. т), а урожайність за аналогічний період підвищилась на 1 т/га. Однак, при цьому за аналогічний період зібрана площа зменшилась на 22,2% (на 817 тис. га).

Відповідно до даних Українського клубу аграрного бізнесу (УКАБ) у 2017/2018 маркетинговому році передбачається зменшення обсягів виробництва та експорту ячменю. Виробництво ячменю в Україні у 2017/2018 МР було на рівні 8,626 млн. т (на 1,1141 млн. т менше ніж у 2016/2017 МР), при цьому на експорт було поставлено 48,3% від виробленої продукції (4,165 млн. т; на 755 тис. т, або на 15,4% менше ніж у 2016/2017 МР). Такі тенденції пов'язані у першу чергу зі скороченням посівних площ (на 343 тис. га). Хоча при цьому врожайність несуттєво зростає (на 0,1 т/га) (табл. 2.17).

Як ми вже зазначали у параграфі 2.1 дисертації, за підсумками 2016/2017 маркетингового року Україна експортувала 43,9 млн. т зернових. З них зарубіжні поставки кукурудзи становили 20,7 млн. т, пшениці – 17,5 млн. т, ячменю – 5,4 млн. т. Отже, найбільш пріоритетною експортною культурою серед зернових є кукурудза.

За даними УКАБ [179] валове виробництво кукурудзи у 2017/2018 МР було на рівні 24,11 млн. т, що на 3,9 млн. т менше, ніж в попередньому маркетинговому році (табл. 2.18).

Проаналізувавши дані табл. 2.18 можна зробити висновок, що порівняно з 2011/2012 МР у 2016/2017 МР обсяги виробництва кукурудзи збільшились на 22,9% (на 5,236 млн. т), при цьому експортні поставки зросли на 39,9% (на 5,903 млн. т), а урожайність за аналогічний період підвищилась на 0,1 т/га. При цьому за аналогічний період зібрана площа збільшилась на 20,5% (на 720 тис. га).

Відповідно до даних Українського клубу аграрного бізнесу (УКАБ) у 2017/2018 маркетинговому році відбулося зменшення обсягів виробництва та експорту кукурудзи.

## Баланс кукурудзи в Україні у 2011/2012-2017/2018 маркетингових роках

Баланс кукурудзи, тис. т	Маркетингові роки						
	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18
Початкові запаси	672	1099	686	1500	1599	1226	1617
Зібрані площі, тис. га	3517	4372	4817	4691	4084	4237	4465
Врожайність, т/га	6,5	4,8	6,4	6	5,7	6,6	5,4
Виробництво	22838	20961	30862	28497	23328	28074	24110
Імпорт	51	49	54	48	39	30	32
<b>Загальна пропозиція</b>	<b>23409</b>	<b>22109</b>	<b>31602</b>	<b>30044</b>	<b>24966</b>	<b>26900</b>	<b>25759</b>
<i>Експорт</i>	14800	12999	20472	19684	16900	20703	18000
Кормове споживання	5800	6800	7560	7050	5630	5800	5200
Продовольча переробка	220	220	271	241	240	255	245
Промислове споживання	500	500	800	750	510	430	600
Насіння	70	90	200	180	160	175	176
Втрати	920	700	800	540	300	350	500
<b>Внутрішній розподіл</b>	<b>7510</b>	<b>8310</b>	<b>9631</b>	<b>8761</b>	<b>6840</b>	<b>7010</b>	<b>6721</b>
Кінцеві залишки	1099	800	1500	1599	1226	1617	1038
<i>Залишки, % до розподілу</i>	<i>14,6%</i>	<i>9,6%</i>	<i>15,9%</i>	<i>18%</i>	<i>17,9%</i>	<i>23%</i>	<i>15,4%</i>
<i>Втрати, % до пропозиції</i>	<i>3,9%</i>	<i>3,2%</i>	<i>2,5%</i>	<i>2%</i>	<i>1,2%</i>	<i>1,2%</i>	<i>2%</i>

Джерело: сформовано автором за даними Українського клубу аграрного бізнесу [179]

Виробництво кукурудзи в Україні у 2017/2018 МР було на рівні 24,110 млн. т (на 3,964 млн. т менше ніж у 2016/2017 МР), при цьому на експорт буде поставлено 74,7% від виробленої продукції (18 млн. т; на 2,703 млн. т, або на 13,1% менше ніж у 2016/2017 МР). Такі тенденції пов'язані у першу чергу зі зниженням врожайності (на 1,2 т/га). Хоча при цьому посівні площі несуттєво збільшились (на 228 тис. га) (табл. 2.18). Кукурудза є пріоритетною зерновою культурою для аграріїв, тому що рівень її врожайності (6,6 т/га) суттєво перевищує середню врожайність пшениці (4,2 т/га) та ячменю (3,3 т/га).

Нині ринок зерна України – це середовище, де взаємодіють і органічно переплітаються різні суб'єкти господарювання. Це – і господарства населення, фермери, сільськогосподарські підприємства, агрохолдинги, урядові структури, а також міжнародні компанії з досвідом роботи на

українському ринку близько 10 років, які спеціалізуються на торгівлі сільськогосподарською продукцією.

На долю крупних аграрних компаній на ринку зерна у 2015 р. припала п'ята частина виробництва всієї зернової продукції країни (21 %). Під контролем агрохолдингів за аналізований період знаходилося у середньому 6 млн. га, або майже 28 % всіх сільськогосподарських угідь, що перебувають у використанні сільськогосподарських підприємств [190]. Земельний банк агрохолдингів наведено на рис. 2.6.

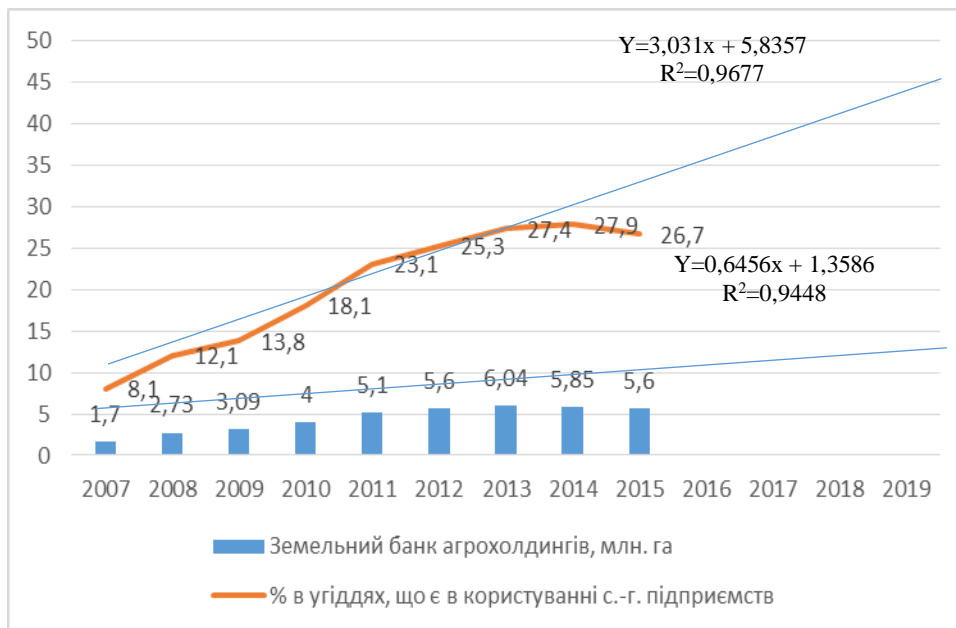


Рис. 2.6. Земельний банк агрохолдингів України та його п'ятирічний прогноз

Джерело: побудовано автором на основі даних [174]

Земельні ресурси не можна вважати власним активом агрохолдингів, оскільки всі поля перебувають у довгостроковій оренді, так як в Україні немає ринку землі сільськогосподарського призначення. З часом агрохолдинги будуть збільшувати земельний банк за рахунок збільшення площі орендованої землі. Упровадження нових технологій оброблення ґрунту та використання системи точного землеробства надасть можливість аграрним компаніям і в подальшому отримувати найвищу урожайність зернових у країні.

Згідно з рейтингом Forbes, до найефективніших аграрних компаній України у 2018 р. увійшли: «Агроспецсервіс», «Чиста криниця», «Вінницька аграрно-промислова група», Trigon Agri, UkrLandFarming, «Агрейн», «Росток-Холдинг», AgroGeneration & Harmelia, «Укрпромінвест-Агро», «Агропросперіс», «Миронівський хлібопродукт», «Нібулон», KSG Agro, «АПК-Інвест», «Українські аграрні інвестиції», «Агро Інвест Україна», «Астарта» та ін. Деякі учасники рейтингу обробляють усі орендовані поля, інші – лише частину. До рейтингу не входять компанії, землі яких опинилися в зоні АТО, а також агрохолдинг «Мрія», який у 2014 р. допустив технічний дефолт [32]. Загалом в Україні нараховується близько 250 агрохолдингів, які працюють як в рослинництві, так і тваринництві.

Варто зазначити, що в структурі посівних площ у всіх категоріях господарств превалюють зернові та зернобобові культури у 2015 р. їх частка становила 54,8% (14738,4 тис. га), у 2016 р. – 53,3% (14401,2 тис. га), а у 2017 р. їх частка зменшилась до 53% (14623,6 тис. га) (рис. 2.7).

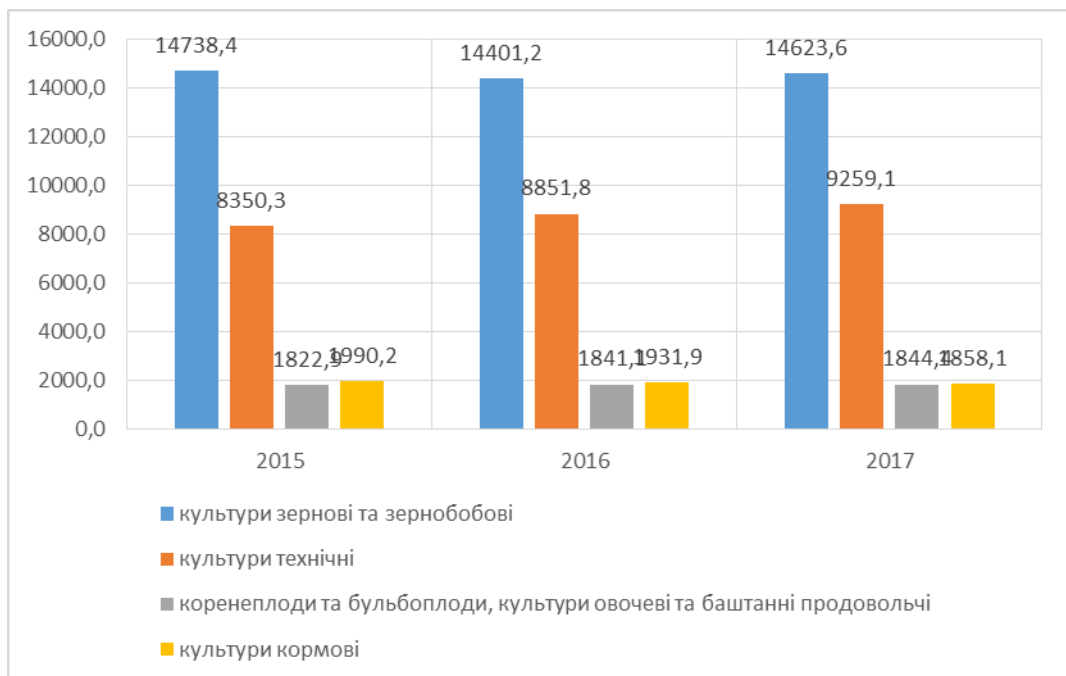


Рис. 2.7. Структура посівних площ сільськогосподарських культур у господарствах усіх категорій у 2015-2017 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних [177]



Відмітимо, що в основному вирощуванням зернових та зернобобових культур займаються сільськогосподарські підприємства. У 2015 р. у сільськогосподарських підприємствах було сконцентровано 72,7% (10719,4 тис. га) від усіх посівних площ зайнятих під зерновими та зернобобовими культурами, у 2016 р. їх частка у структурі посівних площ зменшилась до 72,6% (10461,6 тис. га), а у 2017 р. вона склала 72,3 % (10573,1 тис. га) (рис. 2.8).

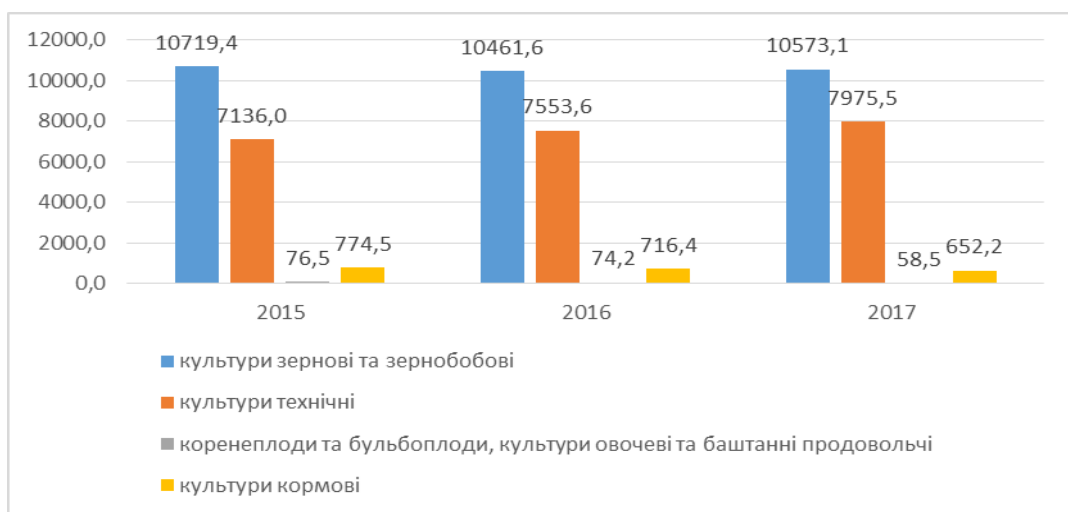


Рис. 2.8. Структура посівних площ сільськогосподарських культур у сільськогосподарських підприємствах

Джерело: побудовано автором на основі даних [177]

Порівняємо валовий збір та урожайність основних зернових культур: пшениці, ячменю та кукурудзи на зерно (рис. 2.9, рис. 2.10). Як свідчать дані рис. 2.9 за аналізований період найбільше зріс валовий збір кукурудзи на зерно з 3,85 млн. т у 2000 р. до 35,88 млн. т у 2019 р. (у 9,3 рази). Упродовж 2000-2019 рр. валовий збір пшениці збільшився лише у 2,8 рази (з 10,2 млн. т у 2000 р. до 28,33 млн. т у 2019 р.), при цьому за аналогічний період валовий збір ячменю зріс лише 1,37 рази (з 6,87 млн. т у 2000 р. до 9,41 млн. т у 2019 р.) (рис. 2.9).

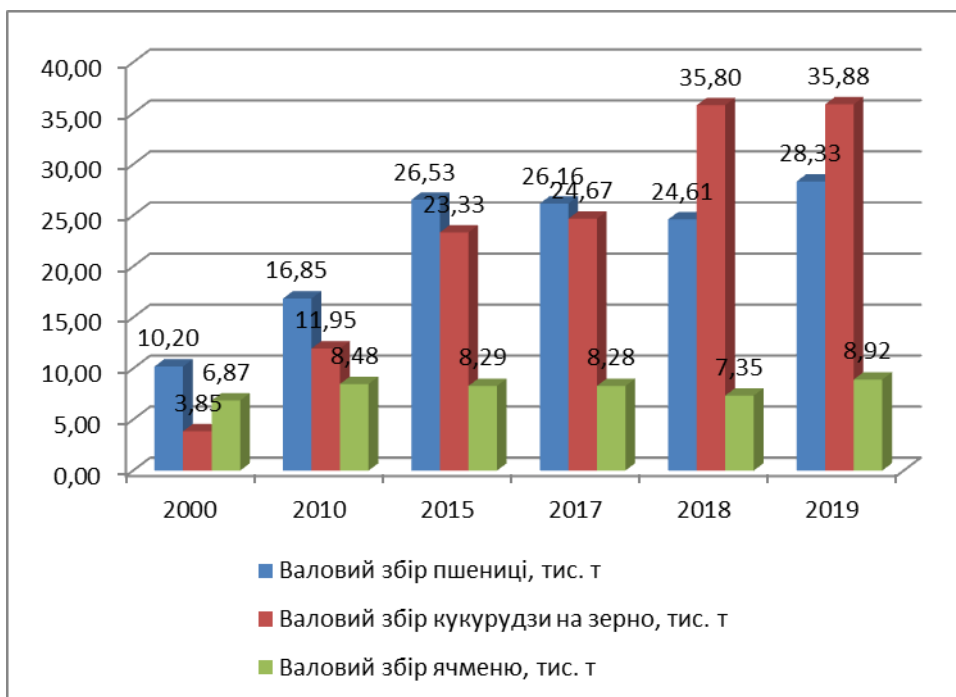


Рис. 2.9. Динаміка валового збору пшениці, ячменю і кукурудзи на зерно у 2000-2019 роках

Джерело: побудовано автором на основі даних [168]

На рис. 2.10 наведено дані щодо урожайності кукурудзи на зерно, пшениці та ячменю у 2000-2019 роках.

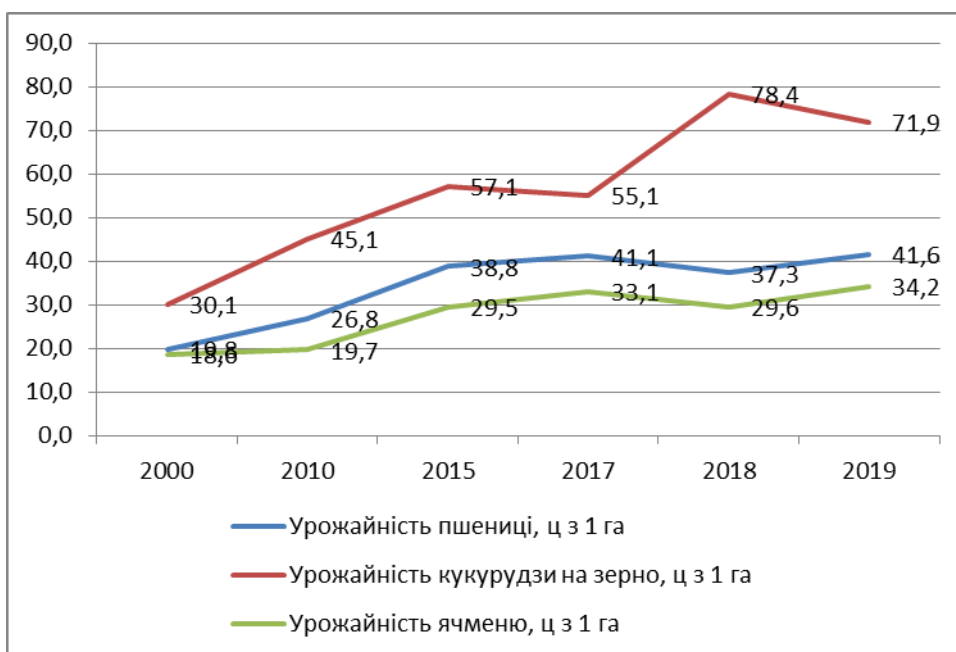


Рис. 2.10. Динаміка валового збору пшениці, ячменю і кукурудзи на зерно у 2000-2019 роках

Джерело: побудовано автором на основі даних [168]

Варто зазначити, що найвищий рівень врожайності спостерігався у кукурудзи на зерно, якщо у 2000 р. її врожайність становила 30,1 ц з га, то у 2019 р. вона зросла в 2,4 рази і склала 71,9 ц з га. Врожайність пшениці за досліджуваний період також зросла більш ніж у 2 рази (з 19,8 ц з га у 2000 р. до 41,6 ц з га у 2019 р.). А от урожайність ячменю за аналогічний період збільшилась в 1,8 рази (з 18,6 ц з га у 2000 р. до 34,2 ц з га у 2019 р.)

Проаналізуємо структуру витрат на виробництво зернових за елементами у 2018 р. (табл. 2.21).

Таблиця 2.21

**Структура витрат на виробництво зернових культур в сільськогосподарських підприємствах за елементами витрат у 2018 р., у %**

Елементи витрат	Зернова культура		
	Пшениця	Ячмінь	Кукурудза на зерно
<b>Витрати – усього</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
у тому числі			
Прямі матеріальні витрати	67,9 100,0	67,8 100,0	68,5 100,0
з них			
насіння та посадковий матеріал	11,1	12,9	21,2
мінеральні добрива	37,6	33,9	26,3
пальне і мастильні матеріали	14,6	17,8	12,3
оплата послуг і робіт сторонніх організацій	14,2	12,1	20,6
решта матеріальних витрат	22,5	23,3	19,6
прямі витрати на оплату праці	4,7	5,3	4,2
інші прямі витрати і загальновиробничі витрати – усього	27,4 100,0	26,9 100,0	27,3 100,0
з них			
амортизація необоротних активів	19,4	21,6	15,4
відрахування на соціальні заходи	4,0	4,4	3,5
решта інших прямих та загальновиробничих витрат	76,6	74,0	81,1

Джерело: сформовано автором за даними [165]

Дані табл. 2.21 свідчать про те, що основними статтями витрат при вирощуванні кукурудзи на зерно сільськогосподарськими підприємствами є: прямі матеріальні витрати – 68,5% (у тому числі - мінеральні добрива (26,3%), насіння і посадковий матеріал (21,2%), пальне і мастильні матеріали

(12,3%), оплата послуг і робіт сторонніх організацій (20,6%), решта матеріальних витрат (19,6%), прямі витрати на оплату праці становлять лише 4,2%. Найбільш значимими елементами витрат є витрати на мінеральні добрива та насіння і посадковий матеріал.

Це пояснюється досить високою вартістю мінеральних добрив та тим що вітчизняні сільськогосподарські підприємства використовують переважно імпортне насіння кукурудзи.

Таблиця 2.22

**Заключний баланс попиту та пропозиції зерна в Україні у 2017/2018 маркетинговому році**

Тис. т	Зернові, всього	пшениця			ячмінь	кукурудза	жито	інші
		Всього	прод. 60%	фураж 40%				
Пропозиція зерна	69304	28397	16905	11492	9268	27492	567	3580
Виробництво	61917	26158	15695	10463	8285	24669	508	2297
Перехідні залишки	7015	2189	1210	979	963	2763	44	1056
Імпорт	372	50	0	50	20	60	15	227
Потреба використання	62184	26758	15567	11191	8147	25289	526	1464
Внутрішнє споживання	22185	9031	4708	4323	3857	7520	489	1288
Харчові потреби	5871	4600	4600	0	148	251	416	456
Насіння	2301	1402	0	1402	593	108	42	156
На корм худобі	12524	2540	0	2540	2864	6 474	0	646
Нехарчова переробка	756	198	19	179	163	364	23	8
Втрати обігу	733	291	89	202	89	323	8	22
Експорт (з продуктами переробки)	39999	17727	10859	6868	4290	17769	37	176
Очікувані залишки	7120	1 639	1 338	301	1121	2 203	41	2 116

Джерело: сформовано автором за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України [172]

Проаналізуємо баланс попиту та пропозиції зерна в Україні у 2017/2018 маркетинговому році (станом на 19.07.2018 р.) згідно даних Міністерства аграрної політики та продовольства України (табл. 2.22). Згідно даних табл. 2.22 у структурі виробництва зернових у 2017/2018 маркетинговому році превалюватиме пшениця – 26158 тис. т (42,2%) та кукурудза – 24669 тис. т (39,8%).

Щодо експорту зерна, варто відмітити, що у 2017/2018 маркетинговому році (МР) згідно даних Міністерства аграрної політики і продовольства України, вітчизняні аграрії експортують 39999 тис. т зернових. У структурі експортних поставок зернових у 2017/2018 МР переважала кукурудза – 17769 тис. т (44,4%), пшениця – 17727 тис. т (44,3%) і ячмінь – 4290 тис. т (10,7%) (табл. 2.22). Проте, у 2017/2018 МР порівняно з 2016/2017 МР обсяги експорту кукурудзи знизились на 2,9 млн. т, пшениці – на 0,4 млн. т, а ячменю – на 1,1 млн. т.

Проаналізуємо географічну структуру експорту кукурудзи з України у 2017/2018 МР (рис. 2.10).

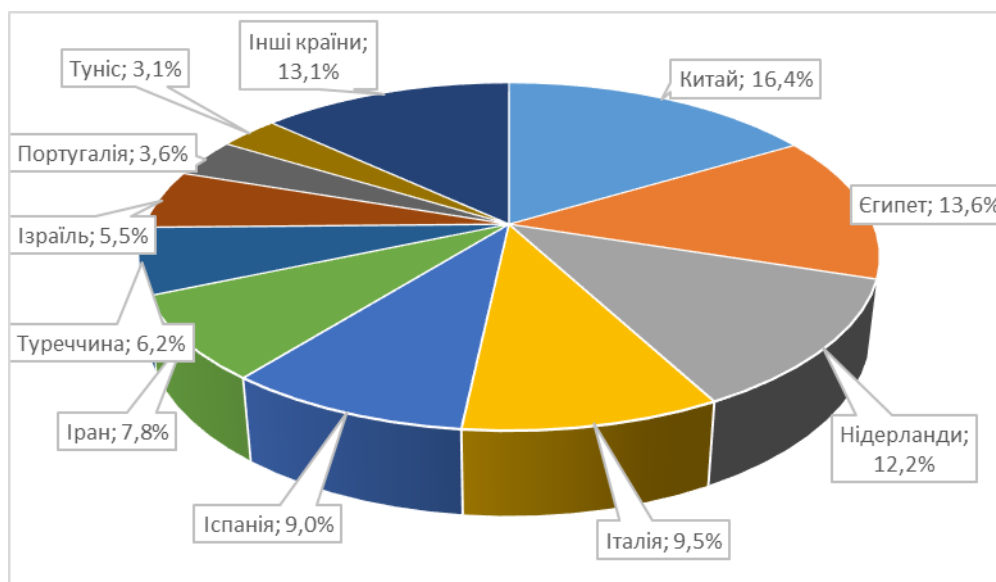


Рис. 2.10. Географічна структура експорту кукурудзи на зерно з України у 2017/2018 маркетинговому році

Джерело: побудовано автором на основі даних [172]

Основними споживачами кукурудзи на зерно, виробленої в Україні є такі країни: Китай (16,4% у структурі експорту), Єгипет (13,6%), Нідерланди

(12,2%), Італія (9,5%), Іспанія (9%), Іран (7,8%), Туреччина (6,2%), Ізраїль (5,5%), Португалія (3,6%), Туніс (3,1%).

Варто зазначити, що у 2017/2018 МР грошові надходження від експорту кукурудзи становили 2,86 млрд. дол. США. Експортні перевезення зернових забезпечувалися в основному водним транспортом (39040 тис. т; 99% зернових) через морські порти: Чорноморськ (22,13% зернових), Одеса (19,31% зернових), Южний (19,1% зернових), Миколаїв (17,9% зернових).

Відповідно до прогнозів авторитетних міжнародних агенцій USDA та IGC обсяги виробництва кукурудзи на зерно в Україні у 2018/2019 МР збільшаться на 3,5-3,7 млн. т (до 27,7-27,8 млн. т) (табл. 2.23).

Таблиця 2.23

**Прогнози міжнародних агенцій для України щодо обсягів виробництва та експорту зернових у 2017/2018-2018/2019\* маркетингових роках**

	USDA		IGC		AMIS	
	2017/ 2018	2018/ 2019	2017/ 2018	2018/ 2019	2017/ 2018	2018/ 2019
<i>Виробництво, млн. т</i>						
Пшениця	27,0	25,5	27,0	26,2	26,2	23,4
Кукурудза	24,2	27,7	24,1	27,8	24,7	25,5
Ячмінь	8,7	7,0	8,7	7,0	–	–
<i>Всього зернових</i>	<i>61,1</i>	<i>63,8</i>	<i>61,3</i>	<i>62,5</i>	<i>60,8</i>	<i>57,8</i>
<i>Експорт, млн. т</i>						
Пшениця	17,5	16,5	17,5	17,0	17,7	15,0
Кукурудза	19,5	24,0	18,1	20,5	17,8	18,7
Ячмінь	4,5	3,5	4,5	3,7	–	–
<i>Всього зернових</i>	<i>41,7</i>	<i>44,2</i>	<i>40,5</i>	<i>41,6</i>	<i>40,2</i>	<i>38,2</i>

Джерело: сформовано автором на основі даних [172]

При цьому USDA прогнозує зростання обсягів експорту кукурудзи на зерно з України у 2018/2019 МР на 4,5 млн. т (до 24 млн. т), а IGC вважає, що обсяги експорту зростуть на 2,4 млн. т (до 20,5 млн. т). Найбільш обережні

прогнози дає міжнародна агенція AMIS, її фахівці вважають, що обсяги виробництва кукурудзи на зерно в Україні у 2018/2019 МР збільшаться лише на 0,8 млн. т (до 25,5 млн. т), а обсяги експорту зростуть лише на 0,9 млн. т (до 18,7 млн. т).

### **2.3. Організаційно-економічні засади діяльності та оцінка експортного потенціалу підприємств зернової галузі**

Впродовж останнього десятиріччя Україна посіла стійкі конкурентні позиції на світовому ринку агропродовольчої продукції загалом та ринку зернових, зокрема. Наша держава є провідним експортером зернових (пшениці, ячменю, кукурудзи). Аграрії щорічно збільшують обсяги виробництва та експорту зернових, серед яких кукурудза є пріоритетною культурою, яка є лідером за урожайністю (66 ц/га у 2016 р.). На нашу думку одним з головних факторів зростання обсягів виробництва та експорту кукурудзи є розроблення та реалізація вітчизняних програм селекції. Що сприятиме підвищенню стійкості до хвороб і шкідників, а також збільшенню рівня врожайності.

За даними Насінневої асоціації України поліпшення якості насіння може збільшити врожайність сільськогосподарських культур до 30% [176].

Варто зазначити, що селекційні підрозділи Національної академії аграрних наук України (НААНУ) мають позитивні результати у сфері селекції зернових культур [100]. Проте, загальний стан вітчизняної селекції зернових культур є не досить задовільним.

Перші в Україні за останні п'ятнадцять років трансгенні сорти кукурудзи селекціоновано в Інституті фізіології рослин і генетики НАНУ [128]. Десятки сортів озимої пшениці створено у Миронівському інституті

пшениці ім. В. Ремесла. Означені сорти занесені до Державного реєстру сортів і рекомендовані для вирощування в усіх природно-кліматичних зонах України. Відмітимо, що за всіма показниками селекціоновані в Україні сорти кукурудзи та озимої пшениці перевершують зарубіжні аналоги.

Варто зазначити, що великі аграрні компанії почали усвідомлювати надзвичайно важливе значення селекції для забезпечення належних обсягів виробництва якісної продукції рослинництва. Агрохолдинги виділяють значні кошти для забезпечення потреб власних насінневих господарств, які селекціонують елітне насіння для потреб сільськогосподарських підприємств холдингу, а також продають його на внутрішньому ринку України та за кордон.

Водночас нинішній стан справ у сфері селекції як у рослинництві, так і ще більше – у тваринництві дозволяє констатувати наявність там українських негативних тенденцій. Це повністю підтвердив й аудит діяльності НААНУ, здійснений Рахунковою палатою у 2018 р., який визнав, що незважаючи на наявний потужний науковий потенціал і щорічні бюджетні вкладення у сумі понад 350 млн грн, впровадження наукових результатів, отриманих підрозділами академії, в аграрне виробництво здійснюється незадовільно. Зокрема, зазначалося, що НААНУ втрачає вплив на ринку генетичних ресурсів (насінневих і племінних). У тваринництві позиції вже здані, а в рослинництві в найближчі 1–2 роки три чверті представлених сортів матимуть іноземне походження. За такими традиційними культурами, як кукурудза, соняшник, цукровий буряк, картопля, овочі і баштанні в Україні вже зареєстровано понад 50% видів іноземної селекції (і це при тому, що результатом виконання зазначеної вище Програми «Селекція і насінництво» мало би бути доведення частки насіння сортів вітчизняної селекції у загальній кількості виробництва цього насіння в середньому до 75–80%, у тому числі зернових культур – близько 90%) [161, С. 88].

За даними Міністерство аграрної політики та продовольства України у 2017/2018 маркетинговому році українські аграрії поставили на зовнішні



ринки 39,4 млн. т зернових культур на 6,4 млрд доларів США. Найбільшими покупцями українського зерна у цей період стали Єгипет (на 724 млн. доларів США, 11,4%), Китай (на 594 млн. доларів США, 9,3%), Іспанія (на 459 млн. доларів США, 7,2%), Індонезія (на 375 млн. доларів США, 5,9%) та Нідерланди (на 348 млн. доларів США, 5,5%) [172].

У розрізі культур було експортовано (станом на 20.07.2018 р.):

– кукурудзи – 17,8 млн. т на 2,86 млрд. доларів США (Китай – 16,4%, Єгипет – 13,6%, Нідерланди - 12,2%);

– пшениці – 17,2 млн. т на 2,83 млрд. доларів США (Індонезія – 13,3%, Єгипет – 11,8%, Бангладеш - 8,7%);

– ячменю – 4,3 млн. т на 0,64 млрд. доларів США (Саудівська Аравія – 41,2%, Китай – 19,3%, Лівія - 6,6%).

Транспортування 99% всіх зернових відбувалося морським транспортом (39 млн. т). Найбільше відвантажили порти Чорноморська (22%), Одеси (19%), Южного (19%) та Миколаєва (18%). 306 тис. т (0,8%) було експортовано залізничним транспортом та майже 80 тис. т (0,2%) – автомобільним [172].

Проаналізуємо сортовий склад кукурудзи на загальних посівах у сільськогосподарських підприємствах у 2017 році (табл. 2.24; рис. 2.11).

Дані табл. 2.24 свідчать про те, що в структурі посівних площ кукурудзи на зерно у сільськогосподарських підприємствах України найбільшу частку займають зарубіжні сорти (2345328 га; 75,19%), а питома вага вітчизняних сортів становила лише 22,56% (703649 га).

Варто зазначити, що згідно даних Міністерства аграрної політики і продовольства України у 2018 р. в нашій країні сільськогосподарські підприємства вирощували 227 сортів кукурудзи вітчизняної селекції і 432 сорти зарубіжної селекції.

**Сортовий склад кукурудзи на зерно у загальних посівах в сільськогосподарських підприємствах України у 2018 році**

№ з. п.	Сорт, гібрид	Селекція: В - вітчизняна, З - зарубіжна	Рік реєстрації сорту	Зона вирощування	Загальна площа посівів сорту, га
1.	Білозірський 295 СВ	В	2005	Степ, Лісостеп, Полісся	9472
2.	Дніпровський 181 СВ	В	2002	Полісся	29624
3.	Збруч	В	2008	Степ, Лісостеп	9206
4.	Кадр 267 МВ	В	2001	Лісостеп	24490
5.	Кредит МВ	В	2010	Степ	18253
6.	Кремінь 200 СВ	В	2003	Лісостеп, Полісся	17595
7.	Любава 279 МВ	В	2007	Лісостеп	58460
8.	Моніка 350 МВ	В	2006	Степ, Лісостеп	30503
9.	Новий	В	2012	Степ, Лісостеп	20013
10.	Одеський 385 МВ	В	2001	Степ	12466
11.	Оржиця 237 МВ	В	2010	Степ, Лісостеп	31221
12.	Подільський 274 СВ	В	2007	Степ, Лісостеп, Полісся	17012
13.	Солонянський 298 СВ	В	2006	Степ, Лісостеп, Полісся	67165
14.	ТАР 349 МВ	В	2007	Степ	10810
15.	Шаланда МВ	В	2006	Степ, Лісостеп	10954
16.	Яровець 243 МВ	В	2010	Степ	15325
17.	<b>Вітчизняні сорти, всього</b>				<b>703649</b>
18.	<b>Зарубіжні сорти, всього</b>				<b>2345328</b>
19.	<i>Не занесені до реєстру сорти</i>				39526
20.	<i>Батьківські компоненти</i>				2108
21.	<i>Ділянки гібридизації, всього</i>				28390
22.	<b>Всього</b>				<b>3119002</b>

Джерело: сформовано автором на основі даних [172]

На думку фахівців, основними проблемами у сфері вітчизняної селекції в рослинництві є: відсутність можливості отримання матеріальної винагороди (роялті) вітчизняними селекціонерами за результатами практичного використання створеної ними продукції через недосконалість чинного законодавства у сфері використання інтелектуальної власності; відсутність державної підтримки сортів високих репродукцій та їхнього впровадження, технологій підготовки молодих кадрів селекціонерів, стратегії ресурсного забезпечення селекційної діяльності [5].

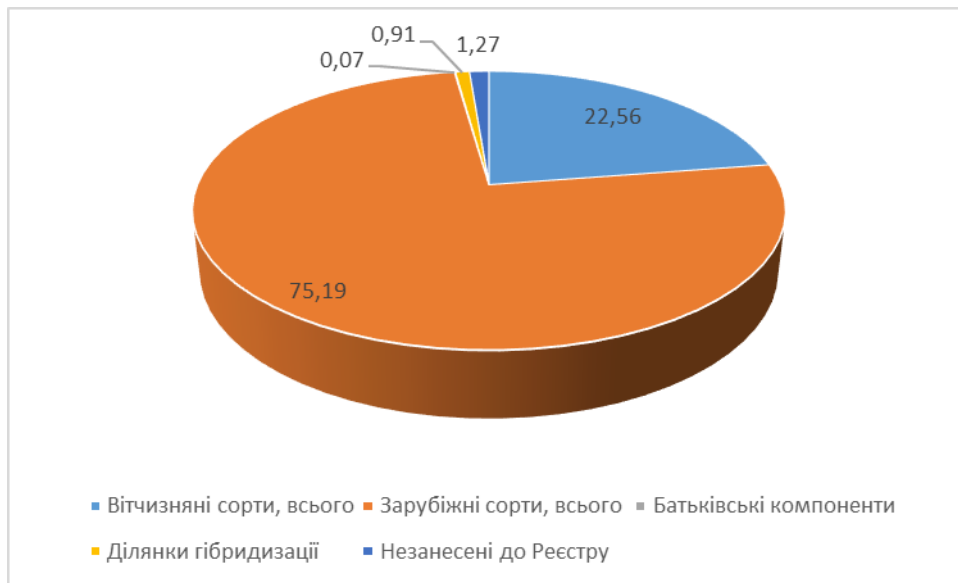


Рис. 2.11. Структура сортового складу кукурудзи на зерно в сільськогосподарських підприємствах України у 2018 році, у %

Джерело: побудовано автором на основі даних табл. 2.24

Важливими проблемами у сфері вітчизняної селекції в рослинництві також є: незахищеність українських патентів на фоні відсутності коштів для реєстрації таких патентів за кордоном; низька культура землеробства, що знецінює досягнення вітчизняних селекціонерів, оскільки порушення технологічної дисципліни призводить до зниження урожаїв за значної перевитрати мінеральних добрив (на тонну діючої речовини в Україні отримують утричі менше зерна, ніж у США, при цьому вноситься у 30 разів менше добрив порівняно з Європою [55]).

До цього додалася також дискримінація вітчизняного насіння порівняно з імпортом, узаконена нормами нового Податкового кодексу,

який звільнив від сплати ПДВ компанії, що здійснюють імпорту насіння, тоді як українські виробники є платниками цього податку. Така ситуація призвела до того, що на вітчизняному ринку вартість українського насіння та імпортованих аналогів (з урахуванням логістичних витрат імпортерів) є практично однаковою, що суттєво погіршує конкурентні позиції вітчизняних виробників [161, С. 89].

Проаналізуємо економіко-господарську одного з провідних насінневих підприємств Київської області, яке займається селекцією насіння кукурудзи та озимої пшениці – ТОВ «Агрофірма Колос».

ТОВ «Агрофірма «Колос» – багатогалузеве інтегроване сільськогосподарське підприємство, створене в 2000 році, що орендує 3600 га орної землі в Сквирському районі Київської області.

Господарство є виробничим плацдармом, випробувальним майданчиком для наукових розробок селекціонерів, мікробіологів, яких об'єднав навколо себе його керівник — доцент кафедри землеробства Національного університету біоресурсів і природокористування України, кандидат сільськогосподарських наук Центилю Леонід Васильович.

Основними напрямками ТОВ «Агрофірма «Колос» є рослинництво, тваринництво, переробка продукції власного виробництва та наукова діяльність.

В господарстві культивується близько 20 сортів озимої пшениці та 15 гібридів кукурудзи. Нові сорти озимої пшениці Центилівка, Пустоварівка та Світило відмінно зарекомендували себе на вітчизняному ринку, як високоврожайні. Щорічно підприємство виробляє та реалізує 50 тис. п. о. насіння кукурудзи (на площу 42 тис. га) та 4000 т насіння пшениці (на площу 16 тис. га). Важливим елементом ефективної діяльності в даному напрямку є функціонування власного заводу для здійснення робіт по калібруванню, очищенню, протруєнню насінневого матеріалу.

Ще однією візитною карткою господарства є садівництво, що включає в себе вирощування та реалізацію яблук (з валовим збором – 1200 тон на рік) та саджанців плодкових дерев (яблунь та черешень).

Підприємство виготовляє та реалізує різні види круп (пшенична, кукурудзяна, ячмінна, горохова), олію, хліб та хлібобулочні вироби з метою забезпечення жителів села та районного центру власною якісною продукцією.

Великого значення в ТОВ «Агрофірма «Колос», яке має потужний тваринницький комплекс (1450 голів ВРХ, 320 овець та 2000 перепілок), надають технологіям виробництва та використання органо-мінеральних компостів в умовах екологічного землеробства. Функціонування мікробіологічної та агрохімічних лабораторій дає змогу впроваджувати методи біологізації ґрунту та зменшення хімічного навантаження на нього завдяки використанню мікробіологічних препаратів власного виробництва [178].

Симбіоз науки та виробництва з використанням передових технологій – основні принципи роботи підприємства.

Для проведення більш детального аналізу доцільно провести оцінку основних економічних показників діяльності досліджуваних підприємств.

Проведений аналіз основних результативних показників діяльності СТОВ «Ліщинське» свідчить, що протягом досліджуваного періоду основні економічні показники не зазнали суттєвих змін. Так, чистий дохід від реалізації продукції з 2015 року по 2018 р. зріс лише на 14,9%, аналогічна динаміка зростання собівартості продукції, яка збільшилася на 15,5%. Збільшення динаміки зростання чистого прибутку на 24,5%, дало можливість досліджуваному підприємству підвищити рівень рентабельності на 0,6 відсоткових пункти і в 2018 забезпечити її на рівні 8,8% (табл. 2.25).

**Основні економічні показники СТОВ «Ліщинське» у 2015-2018 рр.**

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Абсолютне відхилення 2018 р. до 2015 р. (+/-)	Відносне відхилення (%) 2018 р. до 2015 р.
1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	27320	28077	32090	31384	4064	114,9
2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	23630	22727	24244	27 282	3652	115,5
3. Чистий прибуток, тис. грн.	1930	1461	2274	2403	473	124,5
4. Необоротні активи, тис. грн.	8453	10349	9801	16 501	8048	195,2
5. Оборотні активи, тис. грн.	5611	6897	9540	6004	393	107,0
6. Чисельність працюючих осіб	118	123	138	136	18	115,3
7. Рентабельність, %	8,2	6,4	9,4	8,8	0,64	x

Так, проведений аналіз основних економічних показників ДП «Дослідницьке господарство «Черкаське» свідчить, що протягом досліджуваного періоду зазнали суттєвих змін. Так, чистий дохід від реалізації продукції зріс на 66,6%, а собівартості зросла лише на 48,8%. В результаті випередження темпів збільшення чистого доходу від реалізації продукції над темпами збільшення собівартості продукції в 2018 р. підприємство отримало 5876 тис. грн чистого доходу відповідно рівень рентабельності склав 7,8%. Зазначимо, що в 2015 р. в результаті своєї діяльності підприємство отримало збиток і рівень збитковості складав - 3,84% (табл. 2.26).

На рис. А.1 (Додаток А) наведена організаційна структура управління ТОВ «Агрофірма «Колос» у 2018 році. В структурі управління підприємством є відділ збуту та маркетингу, який займається пошуком клієнтів, вивченням ринків збуту, дослідженням поведінки споживачів і конкурентів, а також безпосередньо реалізацією продукції. В штатному

розрахунку господарства передбачена посада агронома-насінневода, який займається селекцією сортів озимої пшениці і кукурудзи.

Таблиця 2.26

**Основні економічні показники ДП «Дослідницьке господарство  
«Черкаське» у 2015-2018 рр.**

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Абсолютне відхилення 2018 р. до 2015 р. (+/-)	Відносне відхилення (%) 2018 р. до 2015 р.
1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	49350,7	55081,9	65438,4	82236,1	32885,4	166,6
2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	51320,1	52042,5	60676,9	76360,1	25040	148,8
3. Чистий прибуток, тис. грн.	-1969,4	3039,4	4761,5	5876	7845,4	x
4. Необоротні активи, тис. грн.	35265,4	36588,9	94301,8	131889	96624	374,0
5. Оборотні активи, тис. грн.	20452,1	23911,3	58396,2	77609,8	57157,7	379,5
6. Чисельність працюючих осіб	80	82	75	73	-7	91,3
7. Рентабельність, %	-3,84	5,84	7,85	7,70	x	x

Проаналізуємо основні економічні показники діяльності ТОВ «Агрофірма «Колос» у 2015-2018 рр. (табл. 2.27).

У 2018 р. чистий прибуток ТОВ «Агрофірма Колос» становив 7238 тис. грн., що на 7205,8 тис. грн. (на 4089,6%) більше ніж у 2015 р. При цьому чистий дохід (виручка) від реалізації продукції у 2018 р. збільшився на 51199,7 тис. грн. (на 130,3%) у порівнянні з 2015 р. і становив 90487,1 тис. грн. Варто зазначити, що собівартість реалізованої продукції за аналізований період зросла майже у 2 рази – з 39551,9 тис. грн. у 2015 р. до 76445,7 тис. грн. Рентабельність діяльності підприємства у 2017 р. становила 9,7%, а у 2014 р. даний показник склав лише 0,4% (табл. 2.27).

Таблиця 2.27

**Основні економічні показники ТОВ «Агрофірма «Колос» у 2015-2017 рр.**

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Абсолютне відхилення 2018 р. до 2015 р. (+/-)	Відносне відхилення (%) 2018 р. до 2015 р. (+/-)
1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	39287,4	48394,3	64692,2	90487,1	51199,7	130,3
2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	39551,9	41411,8	57732,5	76445,7	36893,8	93,3
3. Чистий прибуток, тис. грн.	176,2	6228,8	5039,3	7382,0	7205,8	4089,6
4. Необоротні активи, тис. грн.	15791,8	16471,7	21541,9	23370,3	7578,5	48,0
5. Оборотні активи, тис. грн.	23332,4	22945,8	31520,8	47348,1	24015,7	102,9
6. Чисельність працюючих осіб	239	257	258	174	-65	-27,2
7. Рентабельність, %	0,4	12,9	8,7	9,7	9,3	X

Джерело: розраховано автором на основі річних звітів ТОВ «Агрофірма «Колос» [23]

Як бачимо з табл. 2.27 необоротні активи підприємства у 2018 р. склали 23370,3 тис. грн. (на 48% більше ніж у 2015 р.), оборотні активи підприємства у 2018 р. склали 47348,1 тис. грн. (на 102,9% більше ніж у 2014 р.), чисельність працівників підприємства за аналізований період зменшилась з 239 осіб у 2015 р. до 174 осіб у 2018 р.

Здійснимо аналіз структури грошових надходжень від реалізації товарної продукції ТОВ «Агрофірма «Колос» для визначення спеціалізації підприємства (табл. 2.28, табл. 2.29).

Проаналізувавши дані табл. 2.28 можна зробити висновок, що ТОВ «Агрофірма «Колос» у 2015 р. спеціалізувалася на виробництві продукції рослинництва (68,73% у загальній структурі грошових надходжень від реалізації продукції), проте, питома вага грошових надходжень від реалізації продукції тваринництва у загальній структурі була досить суттєвою і становила 28,65%.



**Структура виручки від реалізації продукції ТОВ «Агрофірма  
«Колос» у 2015-2016 рр.**

Продукція	2015 р.		2016 р.		2016 р. у % до 2015 р. (+/-)
	Виручка від реалізації, тис. грн.	Питома вага, %	Виручка від реалізації, тис. грн.	Питома вага, %	
Пшениця озима	2074,1	5,55	6020,0	12,87	190,25
Гречка	242,5	0,65	710,0	1,52	192,78
<b>Кукурудза на зерно</b>	<b>1280,4</b>	<b>3,43</b>	<b>726,0</b>	<b>1,55</b>	<b>-43,3</b>
Ячмінь озимий	356,8	0,96	814,0	1,74	128,14
Горох	376,6	1,01	259,0	0,55	-31,23
Овес	7,0	0,02	-	-	-
Просо	2,3	0,01	-	-	-
Соняшник	4090,4	10,95	3370,0	7,21	-17,61
Соя	578,3	1,55	2375,0	5,08	310,69
Ріпак озимий	3794,0	10,16	5577,0	11,92	47,00
Цукрові буряки (фабричні)	1002,6	2,68	975,0	2,08	-2,75
Плоди (зерняткові, кісточкові)	222,9	0,60	289,0	0,62	29,65
Ягоди	46,6	0,12	34,0	0,07	-27,04
Інша продукція рослинництва	11597,7	31,05	13061,5	27,93	12,62
<i>Всього по рослинництву</i>	<i>25672,2</i>	<i>68,73</i>	<i>34210,5</i>	<i>73,14</i>	<i>33,26</i>
Вирощування (в живій масі)					
ВРХ	1346,9	3,61	1304,3	2,79	-3,16
Свиней	519,7	1,39	359,3	0,77	-30,86
Овець	11,7	0,03	38,3	0,08	227,35
Птиці	14,7	0,04	13,9	0,03	-5,44
Молоко	8605,6	23,04	9530,8	20,38	10,75
Інша продукція тваринництва	174,5	0,54	67,9	0,32	-24,7
<i>Всього по тваринництву</i>	<i>10700,2</i>	<i>28,65</i>	<i>11398,4</i>	<i>24,37</i>	<i>6,53</i>
<i>Послуги в тваринництві і рослинництві</i>	<i>980,0</i>	<i>2,62</i>	<i>1162,0</i>	<i>2,48</i>	<i>18,57</i>
<b>Продукція сільського господарства і послуги, всього</b>	<b>37352,4</b>	<b>100,00</b>	<b>46770,9</b>	<b>100,00</b>	<b>25,22</b>

Джерело: розраховано автором на основі річних звітів ТОВ «Агрофірма Колос» [23]

У 2016 р. підприємство також спеціалізувалося на виробництві продукції рослинництва, тому що у структурі грошових надходжень від реалізації продукції 73,14% займає продукція рослинництва. У структурі

грошових надходжень у 2015-2016 рр. найбільшу питому вагу мають: у рослинництві – соняшник, ріпак озимий, пшениця озима, кукурудза на зерно і соя; у тваринництві – молоко, яловичина і свинина.

Щодо рослинництва, то у 2015-2016 рр. воно характеризується таким асортиментом продукції: пшениця озима, ріпак озимий, соняшник, цукрові буряки, ячмінь озимий, кукурудза на зерно.

Пшениця озима у структурі грошових надходжень від реалізації продукції рослинництва займає провідну позицію, у 2015 р. на дану продукцію припадало 5,55% (2074,1 тис. грн.) у загальній структурі грошових надходжень від реалізації продукції, у 2016 р. цей показник збільшився до 12,87% (6020 тис. грн.). У порівнянні з 2015 р. у 2016 р. зменшились грошові надходження від реалізації кукурудзи на зерно з 1280,4 тис. грн. до 720,6 тис. грн., а також зменшилась частка даної продукції у загальній структурі надходжень з 3,43% до 1,55%. У той же час, збільшились грошові надходження від реалізації ріпака озимого з 3794,7 тис. грн. (10,16%; 2013 р.) до 5577,8 тис. грн. (11,92%; 2014 р.).

Стосовно стану функціонування рослинницької галузі необхідно зазначити, що за аналізований період питома вага продукції рослинництва у загальній структурі грошових надходжень дещо збільшилась – з 68,73% у 2015 р. до 73,14% у 2016 р., а у грошовому вираженні збільшилась з 25672,2 тис. грн. у 2015 р. до 34210,5 тис. грн. у 2016 р. (табл. 2.28).

Проаналізувавши дані табл. 2.29 можна зробити висновок, що ТОВ «Агрофірма «Колос» у 2017 р. спеціалізувалася на виробництві продукції рослинництва (68,4% у загальній структурі грошових надходжень від реалізації продукції), проте, питома вага грошових надходжень від реалізації продукції тваринництва у загальній структурі була суттєвою і становила 26,36%. У 2018 р. підприємство також спеціалізувалося на виробництві продукції рослинництва, тому що у структурі грошових надходжень від реалізації продукції 69,19% займає продукція рослинництва.

**Структура виручки від реалізації продукції ТОВ «Агрофірма  
«Колос» у 2017-2018 рр.**

Продукція	2017 р.		2018 р.		2018 р. у % до 2017 р. (+/-)
	Виручка від реалізації, тис. грн.	Питома вага, %	Виручка від реалізації, тис. грн.	Питома вага, %	
Гречка	933,4	1,48	739,5	0,87	-20,77
<b>Кукурудза на зерно</b>	<b>1960,3</b>	<b>3,10</b>	<b>3560,9</b>	<b>4,17</b>	<b>81,65</b>
Ячмінь озимий	1045,9	1,65	1423,2	1,67	36,07
Горох	229,3	0,36	897,5	1,05	291,41
Овес	5,9	0,01	416,0	0,49	6950,85
Соняшник	7001,6	11,08	14397,6	16,86	105,63
Соя	2172,8	3,44	4964,1	5,81	128,47
Ріпак озимий	5606,4	8,87	1097,8	1,29	-80,42
Цукрові буряки (фабричні)	628,5	0,99	1713,1	2,01	172,57
Картопля	-		43,8	0,05	-
Овочі відкритого грунту	1,8	0,00	165,9	0,19	9116,67
Плоди (зерняткові, кісточкові)	744,4	1,18	1162,2	1,36	56,13
Інша продукція рослинництва	22904,2	36,23	28519,8	33,39	24,52
<i>Всього по рослинництву</i>	<i>43234,5</i>	<i>68,40</i>	<i>59101,4</i>	<i>69,19</i>	<i>36,70</i>
Вирощування (в живій масі)					
ВРХ	3199,7	5,06	3307,3	3,87	3,36
Свиней	165,1	0,26	672,1	0,79	307,09
Овець	12,8	0,02	50,9	0,06	297,66
Птиці	13,4	0,02	-		
Молоко	12675,3	20,05	18506,6	21,67	46,01
Інша продукція тваринництва	595,8	0,94	456,0	0,53	-23,46
<i>Всього по тваринництву</i>	<i>16662,1</i>	<i>26,36</i>	<i>22992,9</i>	<i>26,92</i>	<i>38,00</i>
<i>Послуги в тваринництві і рослинництві</i>	<i>3314,4</i>	<i>5,24</i>	<i>3322,1</i>	<i>3,89</i>	<i>0,23</i>
<b>Продукція сільського господарства і послуги, всього</b>	<b>63211,0</b>	<b>100,00</b>	<b>85416,4</b>	<b>100,00</b>	<b>35,13</b>

Джерело: розраховано автором на основі річних звітів ТОВ «Агрофірма Колос» [23]

У структурі грошових надходжень від реалізації продукції у 2017-2018 рр. найбільшу питому вагу мають: у рослинництві – сояшник, соя, кукурудза на зерно і ріпак озимий; у тваринництві – молоко, яловичина і свинина. Щодо рослинництва, то у 2017-2018 рр. воно характеризується таким асортиментом продукції: сояшник, соя, кукурудза на зерно, ріпак озимий, ячмінь озимий, цукрові буряки. Сояшник у структурі грошових надходжень від реалізації продукції рослинництва займає провідну позицію, у 2017 р. на дану продукцію припадало 11,08% (7001,6 тис. грн.) у загальній структурі грошових надходжень від реалізації продукції, у 2018 р. цей показник збільшився до 16,86% (14397,6 тис. грн.).

У 2018 р. в порівнянні з 2017 р. збільшились грошові надходження від реалізації кукурудзи на зерно з 1960,3 тис. грн. до 3560,9 тис. грн., а також збільшилась частка даної продукції у загальній структурі надходжень з 3,1% до 4,17%. У той же час, збільшились грошові надходження від реалізації сої з 2172,8 тис. грн. (3,44%; 2017 р.) до 4964,1 тис. грн. (5,81%; 2018 р.).

Стосовно стану функціонування рослинницької галузі необхідно зазначити, що за аналізований період питома вага продукції рослинництва у загальній структурі грошових надходжень дещо збільшилась – з 68,4% у 2017 р. до 69,19% у 2018 р., а у грошовому вираженні збільшилась з 43234,5 тис. грн. у 2017 р. до 59101,4 тис. грн. у 2018 р. (табл. 2.29).

Проаналізуємо динаміку площі сільськогосподарських угідь та продуктивності праці у 2015-2018 рр. (табл. 2.30).

За досліджуваний період площа сільськогосподарських угідь ТОВ «Агрофірми «Колос» зменшилась на 160 га (на 4,5%), а площа ріллі зменшилась на 91 га (на 2,6%). При цьому середньооблікова чисельність працівників підприємства зменшилась на 65 осіб (з 239 до 174 осіб), при цьому, кількість працівників зайнятих у галузі рослинництва зменшилась з 167 осіб у 2015 р. до 111 осіб у 2018 р. У 2015-2018 рр. обсяги реалізації сільськогосподарської продукції і послуг зросли на 128,7% (на 48064 тис. грн.) і у 2018 р. становили 85416,4 тис. грн.

**Показники розміру сільськогосподарських угідь та продуктивності праці у ТОВ «Агрофірма «Колос» за 2015-2018 рр.**

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. до 2015 р., у % (+/-)
Площа сільськогосподарських угідь, га	3565	3376	3361	3405	-4,5
в тому числі рілля, га	3496	3348	3324	3405	-2,6
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	239	257	258	174	-27,2
у тому числі:					
в рослинництві	167	186	200	111	-34,5
в тваринництві	72	71	58	63	-22,5
Обсяги реалізації сільськогосподарської продукції і послуг, тис.грн	37352,4	46770,9	63211,0	85416,4	128,7
У тому числі на 1 га с/г угідь, тис. грн.	10,5	13,9	18,8	25,1	139,0
На 1 працівника, тис. грн.	156,3	182,0	245,0	490,9	214,1

Джерело: розраховано автором на основі річних звітів ТОВ «Агрофірма Колос» [23]

Якщо у 2015 році було вироблено 10,5 тис. грн. сільськогосподарської продукції на 1 га с.-г. угідь, то у 2018 році цей показник склав 25,1 тис. грн. За досліджуваний період обсяги виробництва сільськогосподарської продукції на 1 працівника зросли на 214,1% (на 334, тис. грн) і становили 490,9 тис. грн. (табл. 2.30).

Отже, як ми вже зазначали основним напрямком діяльності ТОВ «Агрофірма «Колос» є рослинництво – вирощування зернових, технічних, олійних культур, селекційна діяльність. Підприємство спеціалізується на селекції гібридів озимої пшениці та кукурудзи на зерно. Проаналізуємо структуру виробничої собівартості кукурудзи на зерно у господарстві у 2015-2018 рр. (табл. 2.31).

Дані табл. 2.31 свідчать про досить значне зростання виробничої собівартості кукурудзи на зерно у 2015-2018 рр. (з 0,83 тис. грн. у 2015 р. до 2,89 тис. грн. у 2018 р.), що пов'язано з суттєвим збільшенням витрат прямих матеріальних витрат (на мінеральні добрива, пальне і мастильні матеріали, оплату праці) та інших прямих і загальновиробничих витрат.

**Структура виробничої собівартості кукурудзи на зерно (1 т) в ТОВ  
«Агрофірма «Колос» у 2015-2018 рр., тис. грн.**

Роки	Виробнича собівартість 1 т, усього, тис. грн.	У тому числі								
		Прямі матеріальні витрати	з них						Прямі витрати на оплату праці	Інші прямі витрати та загально-виробничі витрати, всього
			насіння та посадковий матеріал	мінеральні добрива	пальне і мастильні матеріали	оплата послуг і робіт сторонніх організацій	решта матеріальних витрат			
2015	0,830	0,394	0,071	0,073	0,176	0,046	0,028	0,222	0,214	
2016	1,10	0,453	0,092	0,046	0,300	-	0,015	0,211	0,436	
2017	1,65	0,953	0,066	0,341	0,318	0,109	0,119	0,277	0,420	
2018	2,89	0,756	0,040	0,175	0,251	0,053	0,237	0,434	1,7	

Джерело: розраховано автором на основі річних звітів ТОВ «Агрофірма Колос» [178]

ТОВ «Агрофірма «Колос» – інтегроване сільськогосподарське підприємство, що орендує 3600 га орної землі, середньорічна кількість працюючих у 2018 р. становила 174 особи.

Основними напрямками діяльності підприємства є:

- рослинництво (вирощування зернових, технічних, олійних культур, селекційна діяльність, вирощування саджанців та товарних яблук);
- тваринництво (молочне скотарство, вівчарство, птахівництво, бджільництво, рибництво);
- переробка сільськогосподарської продукції (виробництво різних круп, олії, меду);
- наукова діяльність (робота мікробіологічної, агрохімічної та селекційної лабораторій, співпраця з науковими установами).

У ТОВ «Агрофірма «Колос» добре налагоджена робота щодо селекції зернових культур: зареєстровано 3 сорти озимої пшениці, 19 гібридів кукурудзи та 28 самоzapильних ліній кукурудзи. Калібрування, протруєння та затарювання насіння проводиться на власному обладнанні CarterDay безпосередньо в господарстві, що значно мінімізує витрати на перевезення насіння. Для селекційної роботи використовуються гібриди кукурудзи – трьохлінійні (силосного напрямку використання) та прості (зернового напрямку використання).

У Додатку С дисертаційної роботи наведено характеристику вітчизняних гібридів кукурудзи на зерно, які селекціонуються у ТОВ «Агрофірма Колос». Це такі гібриди: «Жінчин СВ», «Мотрин 178 СВ», «Кий 250 СВ», «Леонідів 276 СВ», «Пустоварівський 280 СВ», «Ріст СВ», «Рушник СВ», «Регіон СВ», «Ромашка СВ».

Вітчизняні гібриди насіння кукурудзи є високопродуктивними, пристосованими до природно-кліматичних умов України і мають потенціал врожайності від 12,5 до 15 т/га (табл. 2.32).

Таблиця 2.32

### Основні технічні параметри вітчизняних гібридів кукурудзи на зерно, які селекціонуються у ТОВ «Агрофірма Колос»

Назва гібриду кукурудзи (перше покоління)	ФАО	Потенційна урожайність, т/га	Тип зерна	Кількість днів до збирання	Кількість рослин на час збирання, тис.шт/га			Ціна за 1 п.о.* (70 000 нас.), грн. з ПДВ
					лісостеп	полісся	степ	
<i>Жінчин СВ</i>	170	До 13,0	зубоподібний	120	70-75	75-80	60-65	600,00
<i>Мотрин 178 СВ</i>	180	До 13,5	зубоподібний	120	80-85	85-90	60-65	600,00
<i>Кий 250 СВ</i>	250	До 12,5	зубовий	134	70-75	75-80	60-65	600,00
<i>Леонідів 276 СВ</i>	280	До 14,0	зубовий	142	60-70	65-75	50-55	600,00
<i>Пустоварівський 280 СВ</i>	280	До 13,5	зубовий	142	60-70	65-75	50-55	600,00
<i>Ріст СВ (простий гібрид)</i>	200	До 14,0	зубовий	127	75-80	80-85	60-65	840,00
<i>Рушник СВ (простий гібрид)</i>	270	До 13,5	зубовий	138	70-75	75-80	65-70	840,00
<i>Регіон СВ (простий гібрид)</i>	280	До 13,5	зубовий	140	70-75	75-80	65-70	840,00
<i>Ромашка СВ (простий гібрид)</i>	290	До 15,0	зубовий	145	65-70	70-75	55-60	840,00

\*Ціна за 1 п.о. вказана станом на 27 липня 2018 року

Джерело: сформовано автором на основі даних ТОВ «Агрофірма Колос» [178]

Проаналізуємо ціну та собівартість насіння кукурудзи вітчизняних гібридів, яке селекціонує ТОВ «Агрофірма Колос» (табл. 2.33).

Таблиця 2.33

**Аналіз економічних параметрів вітчизняних гібридів кукурудзи на зерно, які селекціонуються у ТОВ «Агрофірма Колос»**

Роки	Трьохлінійні гібриди			Прості гібриди		
	Ціна за 1 п.о., грн.	Собівартість 1 п.о., грн.	Норма прибутку, %	Ціна за 1 п.о., грн.	Собівартість 1 п.о., грн.	Норма прибутку, %
2014	350	220	59,1	540	330	63,6
2015	400	250	60,0	600	360	66,7
2016	500	310	61,3	700	430	62,8
2017	500	330	51,5	700	450	55,6
2018	600	370	62,2	840	500	68,0

Джерело: розраховано автором на основі даних ТОВ «Агрофірма Колос» [178]

Виходячи з даних табл. 2.31 можна зробити висновок, що підприємство отримувало вищу норму прибутку по простим гібридам кукурудзи на зерно, при тому що їхня собівартість та ціна реалізації були вищими ніж у трьохлінійних гібридів.

Станом на 27 липня 2018 р. найвищу норму прибутку господарство отримувало по простим гібридам (68%), тобто прибуток від реалізації 1 п.о. насіння кукурудзи складав 340 грн.

Варто зазначити, що основними покупці насіння кукурудзи у ТОВ «Агрофірма Колос» є сільськогосподарські підприємства України (з різних областей) та дистриб'ютори (торгові посередники). Основними областями реалізації насіння кукурудзи, яке селекціонується у ТОВ «Агрофірма Колос» є: Київська, Житомирська, Чернігівська, Черкаська, Вінницька, Полтавська та Кіровоградська області.

ТОВ «Агрофірма Колос» для реалізації насіння кукурудзи використовує прямий та однорівневий канали реалізації (рис. 2.12).

Дистриб'юторами-партнерами ТОВ «Агрофірма «Колос», які купують та реалізують насіння кукурудзи є такі компанії: ПрАТ «Агрохімцентр» (м. Київ); ТОВ «Терра Агро Хім» (Кіровоградська область); ФОП Кочубей



Євгеній Олексійович (Полтавська область); ТОВ «Агро-Центр Велес» (Кіровоградська область); ПП «Адлер» (Житомирська область).

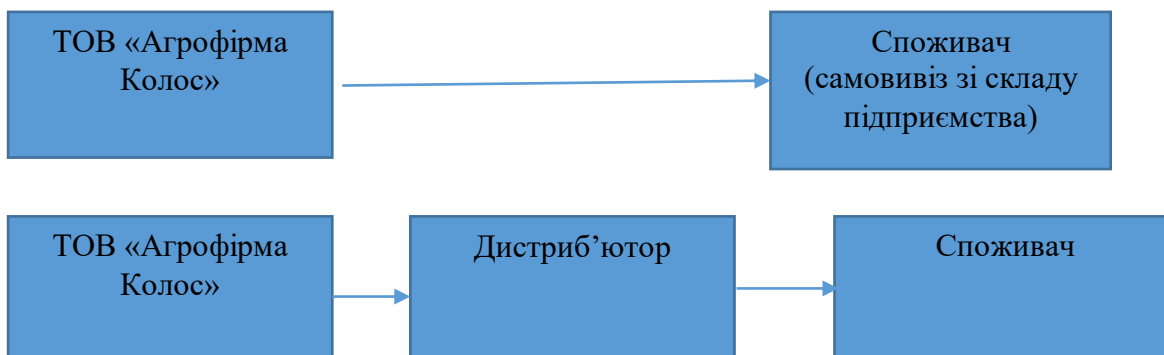


Рис. 2.12. Канали реалізації насіння кукурудзи, які використовує ТОВ «Агрофірма «Колос»

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Агрофірма Колос» [178]

Основними покупцями-партнерами ТОВ «Агрофірма «Колос», які купують насіння кукурудзи на зерно є такі компанії: Агрохолдинг «Галс Агро» (до складу входять підприємства Київської, Вінницької та Чернігівської областей); ТОВ «ІСТ АГРО СЕРВІС» (Чернігівська область).

Для оцінки експортного потенціалу підприємств зернової галузі був застосований комплексний підхід до визначення інтегрального показника. Під час розробки рейтингових обмежень автором проводився аналіз чотирьох груп показників, що в поєднанні комплексно характеризують експортний потенціал підприємств даної галузі.

Оцінку експортного потенціалу підприємств зернової галузі було здійснено за наступним алгоритмом: визначено систему показників для оцінки експортного потенціалу зазначених підприємств за окремими напрямками; здійснено розрахунок визначених показників; проведено нормування середніх показників; розраховано інтегральний індекс за кожним напрямом та здійснено інтегральну рейтингову оцінку експортного потенціалу підприємств зернової галузі; розроблено стратегію розвитку даних підприємств.

Першим етапом оцінки експортного потенціалу підприємств зернової галузі є визначення первинних показників, які об'єднуються у 4 групи, що

характеризують такі аспекти діяльності: виробниче забезпечення, економічну ефективність, маркетинговий та управлінський потенціал.

Для оцінки ефективності використання виробничого потенціалу аналізованих підприємств нами було систематизовано та вибрано найбільш доцільніші для аналізу показники:

- X1- грошова оцінка землі конкретного господарства, грн;
- X2 - кількість с.-г. угідь на 1 працівника, га;
- X3 - виробничі витрати на одиницю земельної площі, грн;
- X4 – вартість валової продукції на одиницю площі, тис. грн;
- X5 - продуктивність праці, грн;
- X6 - енергетичні потужності на 100 га посівної площі, кВт.

Для оцінки ефективності використання економічного потенціалу:

- X1- рентабельність операційної діяльності, %;
- X2 - прибуток на 1 одиницю земельної площі, грн;
- X3 - прибуток на 1 працівника, тис. грн;
- X4 – рентабельність активів, %;
- X5 - Рентабельність продукції, %.

Для оцінки ефективності використання маркетингового потенціалу:

- X1- частка витрат на збут у загальних витратах, %;
- X2 - коефіцієнт рентабельності заходів просування;
- X3 - рентабельність продажів, %;
- X4 – індекс товарообігу;
- X5 - рівень торгової націнки в роздрібній ціні, %;
- X6 - частка витрат на просування у загальних витратах, %;
- X7 - темпи приросту сукупного обсягу реалізації в результаті застосування реклами, %;
- X8 - темпи приросту витрат на збут, %.

Для оцінки ефективності використання управлінського та кадрового потенціалу:

- X1- коефіцієнт ефективності витрат;
- X2 - частка високодохідних договорів у загальній кількості, %;
- X3 - коефіцієнт ефективності управлінських витрат;
- X4 – коефіцієнт якості управлінських рішень;
- X5 - ступінь ризику при реалізації рішень, %.

Для співставності та порівняння зазначених показників було здійснено попереднє нормування. Головним завданням нормалізації є приведення показників до однієї основи (безвимірних величин) за умови збереження співвідношення між ними [4]:

$$R_j = \sum_{i=1}^n \frac{x_{\max i} - x_{ij}}{x_{\max i} - x_{\min i}} + \sum_{i=1}^n \frac{x_{ij} - x_{\min i}}{x_{\max i} - x_{\min i}}, \quad (3.1)$$

де  $R_j$  – сума рейтингових оцінок підприємств за кожним з показників, що характеризують окремий аспект експортного потенціалу;

$x_{ij}$  – значення  $i$ -го показника  $j$ -го підприємства;

$x_{max i}$  – максимальне значення  $i$ -го показника;

$x_{min i}$  – мінімальне значення  $i$ -го показника.

Перша частина формули використовується для оцінки показників стимуляторів, друга частина - для оцінки показників дестимуляторів.

Наступним етапом дослідження є визначення середнього арифметичного значення суми інтегральних індексів по підприємствах за всіма показниками, що характеризують окрему групу:

$$R_{cpj} = \frac{R_j}{n}, \quad (3.2)$$

де  $R_{cpj}$  – середнє арифметичне суми інтегральних індексів конкретного підприємства за всіма показниками окремої групи;

$n$  - кількість показників, за якими проводився розрахунок за окремою групою.

За результатами розрахунків визначається інтегральна рейтингова оцінка як середнє арифметичне значення суми рейтингових оцінок конкретного підприємства за всіма групами за формулою:

$$I_j = \frac{\sum_{i=1}^m R_{cpi}}{m}, \quad (3.3)$$

де  $I_j$  - середнє арифметичне суми рейтингів конкретного підприємства за всіма групами;

$m$  - кількість напрямів, за якими проведено розрахунок.

Оцінка експортного потенціалу підприємств зернової галузі у 2018 р. свідчить, що серед досліджуваних сільськогосподарських підприємств найвищий рівень експортного потенціалу має ТОВ «Агрофірма Колос», оскільки інтегральний показник становить 0,44, що є вищим в порівнянні з іншими підприємствами. Зазначимо, що високе значення даного показника обумовлено в свою чергу вищим рівнем виробничого, економічного,

маркетингового та управлінського потенціалів. Найнижчий рівень експортного потенціалу має СТОВ «Ліщинське» - 0,307. Варто відмітити, що незважаючи на досить високий рівень виробничого потенціалу, дане підприємство має значно нижчі рівні використання виробничого та маркетингового потенціалів (табл. 2.34).

Таблиця 2.34

### Оцінка експортного потенціалу підприємств зернової галузі, 2018р.

Підприємство	Ефективність використання виробничого потенціалу	Ефективність використання економічного потенціалу	Ефективність використання маркетингового потенціалу	Ефективність використання управлінського та кадрового потенціалу	Інтегральний показник ефективності експортного потенціалу
ТОВ «Агрофірма Колос»	0,579	0,320	0,494	0,367	0,440
СТОВ «Ліщинське»	0,467	0,206	0,267	0,287	0,307
ДП «ДГ «Черкаське»	0,415	0,297	0,301	0,261	0,319

Джерело: розроблено автором

Розрахунки критеріїв оцінки ефективності потенціалів: виробничого, економічного, маркетингового, управлінського та кадрового потенціалів, які використовувалися для розрахунку інтегрального показника ефективності експортного потенціалу наведено у Додатку В (табл. В.1-В.4).

В процесі дослідження було проведено анкетування керівників та фінансових директорів підприємств зернової галузі з метою оцінки їх експортного потенціалу. Анкетування проводилося в Київській області в якому взяло участь 28 респондентів (анкета наведена у Додатку Г).

В процесі анкетування, серед основних причин, які стримують експортний потенціал зернової галузі і не дають підприємствам можливості виходу на міжнародні ринки розвинутих країн світу було виявлено наступні причини: недостатня матеріально-технічна база (зазначило 55% опитаних, що пов'язано з придбанням вживаної техніки); недостатнє впровадження інноваційних розробок у виробничий процес (зазначило 48% опитаних); недостатня обізнаність з міжнародними угодами та часткова фінансова

неспроможність, деяких підприємств, у залученні організацій для експортного супроводу; брак кваліфікованих кадрів; невідповідність якісних параметрів міжнародним стандартам (Додаток Г).

Поряд з цим, варто виділити і позитивні моменти, які відмітили респонденти в процесі їх опитування: якість земельних ресурсів та сприятливі кліматичні умови, які дають змогу сільськогосподарським виробникам отримувати достатньо високі врожаї зернових культур; досить високий рівень розвитку маркетингових служб, що дає змогу виробникам бути обізнаними в питаннях зовнішньо-економічної торгівлі; налагоджена співпраця з бізнес-партнерами; досить ефективно налагоджена організація виробничого процесу, яка дає змогу виробляти якісну продукцію та вчасно реагувати на зміну вимог ринку; професійна розробка бізнес планів для покращення виробничого процесу та реалізації продукції на зовнішні ринки.

Отже, проведені дослідження мають суттєвий вплив на розвиток експортного потенціалу підприємств зернової галузі, врахування яких дасть можливість виробникам зернової продукції підвищити її конкурентоспроможність на зовнішньому ринку та як наслідок дасть можливість виходу на нові ринки.

З метою аналізу експортного потенціалу вітчизняних насінневих підприємств, які спеціалізуються на селекції гібридів кукурудзи на зерно, визначимо основні показники оцінки конкурентоспроможності України відповідно до спеціалізації у міжнародній торгівлі за групою «Зернові» (табл. 2.35).

Для визначення рівня конкурентоспроможності продукції на практиці застосовують різні методи, а вибір конкретного методу залежить від специфіки продукту, обсягів доступної інформації, терміновості отримання результатів оцінювання, споживачів, ресурсних (зокрема бюджетних) обмежень тощо. В основу однієї методики оцінки конкурентоспроможності покладено концепцію конкурентних переваг, висвітлену в роботах Б. Баласа, Л. Скота, Т. Воллрата [1, С. 89-90].

**Основні показники оцінки конкурентоспроможності України відповідно до спеціалізації у міжнародній торгівлі за товарною групою «Зернові»**

№ з.п.	Показник	Формула та значення	Інтерпретація
1.	RCA - індекс відносних порівняльних переваг	$RCA_{ij} = \left( \frac{X_{ij}}{\sum_{l, l \neq j} X_{il}} \right) / \left( \frac{\sum_{k, k \neq i} X_{kj}}{\sum_{k, k \neq i} \sum_{l, l \neq j} X_{kl}} \right)$ <p>де X – експорт; j та k – види товарів; j та I – країни. Значення індексу знаходиться в межах <math>[0; + \infty]</math></p>	<p>Галузь, на експорті продукції якої спеціалізується країна, характеризується значенням більшим 1, а значення між 0 та 1 свідчать про відсутність переваг. Значення індексу RCA пропонується ділити на чотири групи: група «А» (<math>0 &lt; RCA \leq 1</math>) означає, що в зовнішньоекономічній торгівлі даними товарами країна не має порівняльних переваг; група «В» (<math>1 &lt; RCA \leq 2</math>) товари мають слабовиражені порівняльні переваги; група «С» (<math>2 &lt; RCA \leq 4</math>) – середньовиражені порівняльні переваги; група «D» (<math>4 &lt; RCA \leq \infty</math>) – значні порівняльні переваги</p>
2.	RXA – індекс відносної експортної конкурентоспроможності	$RXA_{ij} = \left( \frac{X_{ij}}{\sum_{l, l \neq j} X_{il}} \right) / \left( \frac{\sum_{k, k \neq i} X_{kj}}{\sum_{k, k \neq i} \sum_{l, l \neq j} X_{kl}} \right)$ <p>де X – експорт; j та k – види товарів; j та I – країни. Значення індексу знаходиться в межах <math>[0; + \infty]</math></p>	<p>Специфічною рисою RXA є те, що світовий експорт товару завжди визначають як суму експорту всіх країн, крім тієї, що досліджується. Аналогічно, із суми світового експорту інших товарів виключають експорт того товару, що є предметом дослідження. Це дозволяє запобігти подвійному підрахунку.</p>

## Продовження таблиці 2.32

3.	RMP – індекс відносної залежності від імпорту	$RMP_{ij} = (M_{ij} / \sum_{I, I \neq j} M_{iI}) / (\sum_{k, k \neq i} \sum_{I, I \neq j} M_{kI}),$ <p>де M – імпорт; j та k – види товарів; j та I – країни.</p>	Якщо значення індексу RMP більше 1, то залежність від імпорту висока (тобто мають місце конкурентні невігоди), якщо ж меншим від 1, то залежність від імпорту низька (тобто спостерігаються порівняльні конкурентні переваги).
4.	RTA – індекс відносних торговельних переваг	$RTA_{ij} = RXA_{ij} - RMP_{ij},$ <p>де <math>RTA_{ij}</math> – індекс відносних торговельних переваг i-го товару j-ї країни; <math>RXA_{ij}</math> – індекс відносної експортної конкурентоспроможності i-го товару в j-ї країні; <math>RMP_{ij}</math> – індекс відносної залежності від імпорту i-го товару у j-ї країні.</p>	Додатне значення цього показника вказує на відносні конкурентні переваги даного товару у зовнішній торгівлі, а від’ємне – на відносні конкурентні невігоди.
5.	RSCA – симетричний індекс виявлення порівняльних переваг	$RSCA = (RCA - 1)(RCA + 1)$	Проблема інтерпретації значень індексів виникає у результаті того, що дані індекси є асиметричними. Це означає, що зміни в секціях з великими значеннями RCA будуть перебільшені при аналізі динаміки порівняльних переваг. Вирішити проблему допоможе індекс RSCA. Від’ємні значення свідчать про відсутність переваг, додатні – про їх наявність. Динаміка порівняльних переваг визначається за допомогою аналізу стабільності індексу RSCA.

Джерело: сформовано автором

Вони запропонували альтернативний набір показників конкурентоспроможності – індекс відносної експортної конкурентоспроможності (Relative Export Advantage Index – RXA), індекс відносної залежності від імпорту (Relative Import Penetration Index – RMP) та індекс відносних торговельних переваг (Relative Trade Advantage Index – RTA), які базуються на інформації про обсяги зовнішньої торгівлі та призначені в основному для міжнародних порівнянь [1, С. 89-90].

Проаналізуємо конкурентоспроможність України за товарною групою «зерно кукурудзи» відповідно до спеціалізації у міжнародній торгівлі. Для цього нам необхідно розрахувати наступні показники (табл. 2.35).

Таблиця 2.36

**Динаміка зміни індексів відносних конкурентних переваг зерна кукурудзи на світовому ринку України, Російської Федерації та Європейського Союзу**

№ з. п.	Країна	Значення індексу					Наявність конкурентної переваги**	
		RCA	RXA	RMP	RTA	RSCA		
1.	Україна	2011	7,508	10,390	1,086	9,304	55,385	+
		2012	12,379	16,752	1,020	15,372	152,24	+
		2013	23,757	34,302	1,164	33,138	563,39	+
		2014	26,263	38,719	1,658	37,061	688,74	+
		2015	43,194	54,646	0,150	52,407	1738,1	+
		2016	39,693	51,473	0,136	51,337	1574,5	+
2.	Російська Федерація	2011	0,064	0,164	0,178	-0,014	-0,996	-
		2012	0,556	0,566	0,152	0,415	-0,690	-
		2013	0,524	0,611	0,255	0,356	-0,725	-
		2014	0,671	0,825	0,410	0,415	-0,549	-
		2015	0,947	1,023	0,412	0,611	-0,103	-
		2016	1,687	1,741	0,409	1,332	1,846	+/-
3.	Європейський Союз	2011	1,035	0,926	0,252	0,674	0,071	+/-
		2012	1,080	0,966	0,256	0,710	0,166	+/-
		2013	1,094	1,034	0,298	0,736	0,197	+/-
		2014	1,011	0,989	0,311	0,678	0,022	+/-
		2015	1,085	0,992	0,273	0,719	0,177	+/-
		2016	0,880	0,812	0,268	0,554	-0,226	-

Джерело: розраховано автором на основі даних [180, 187]

\*\*1) (+) – стійкі конкурентні переваги; 2) (+/-) – відносні конкурентні переваги; 3) (-) – відсутні конкурентні переваги.



Використовуючи індекси наведені у табл. 2.35 розрахуємо відносні конкурентні переваги зерна кукурудзи на світовому ринку України, Російської Федерації та Європейського Союзу (табл. 2.36).

Дані табл. 2.35 свідчать про те, що Україна має значно вищі значення індексів відносних конкурентних переваг на світовому ринку у порівнянні з Російською Федерацією та країнами Європейського Союзу.

Для прикладу, індекс відносних конкурентних переваг RСА України у 2016 р. становить 39,7, що більш ніж у 40 разів перевищувало аналогічний показник країн ЄС та свідчить про значні порівняльні переваги нашої держави щодо експорту зерна кукурудзи. Варто зазначити, що значення індексу відносної експортної конкурентоспроможності RХА України щодо зерна кукурудзи у 2011-2016 роках коливалось від 10,39 у 2011 р. до 51,47 у 2016 р., що у десятки разів перевищує значення даного індексу для Російської Федерації та країн ЄС (табл. 2.35).

За аналогічний період значення індексу RХА для Російської Федерації по зерну кукурудзи збільшилось з 0,071 (2011 р.) до 1,741 (2016 р.). У ЄС індекс відносної експортної конкурентоспроможності RХА у 2011 р. становив 0,893, а у 2016 р. – 0,812, що свідчить про досить низький рівень експортної конкурентоспроможності країн ЄС на світовому ринку зерна кукурудзи.

Значення індексу RТА для України по зерну кукурудзи зросло з 9,3 у 2011 р. до 51,33 у 2016 р., що свідчить досить значні відносні торговельні переваги нашої країни на світовому ринку кукурудзи. Для Російської Федерації значення індексу RТА у 2011 р. було від'ємним і становило – 0,09, що свідчить про конкурентні невигоди, а у 2016 р. означений індекс склав 1,3, тобто Російська Федерація мала незначні відносні конкурентні переваги зерна кукурудзи у зовнішній торгівлі. Значення індексу відносних торговельних переваг RТА по зерну кукурудзи для країн ЄС у 2011-2016 рр. було менше одиниці (0,66 у 2011 р. і 0,55 у 2016 р.), що також свідчить про суттєві відносні конкурентні переваги зерна кукурудзи у зовнішній торгівлі ЄС.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

1. Встановлено, що Україна входить до числа найбільших світових експортерів кукурудзи. У 2019/2020 МР наша країна виборола 4-ме місце у світі за обсягами експорту кукурудзи (32 млн. т), поступившись лише США (47 млн. т), Бразилії (37 млн. т) та Аргентині (36 млн. т). Майже 89% від усього зібраного в Україні насіння кукурудзи у 2019/2020 МР було експортовано за кордон, а 46% від усіх експортних поставок кукурудзи припадало на країни Європейського Союзу. За попередніми даними USDA у 2020/2021 МР Україна залишиться на четвертій позиції у світовому рейтингу експортерів кукурудзи та забезпечить постачання на світовий ринок 33 млн. т кукурудзи (18% у загальносвітовій структурі експорту).

2. Проаналізовано економіко-господарську діяльності одного з провідних насінневих підприємств Київської області, яке займається селекцією насіння кукурудзи та озимої пшениці – ТОВ «Агрофірма Колос». Основними напрямками діяльності ТОВ «Агрофірма «Колос» є рослинництво, тваринництво, переробка продукції власного виробництва та наукова діяльність. В господарстві культивується близько 20 сортів озимої пшениці та 15 гібридів кукурудзи. Дослідженнями доведено, що вітчизняні гібриди насіння кукурудзи є високопродуктивними, пристосованими до природно-кліматичних умов України і мають потенціал врожайності від 12,5 до 15 т/га.

3. Оцінка експортного потенціалу підприємств зернової галузі у 2018 р. свідчить, що серед досліджуваних сільськогосподарських підприємств найвищий рівень експортного потенціалу має ТОВ «Агрофірма Колос», оскільки інтегральний показник становить 0,44, що є вищим в порівнянні з іншими підприємствами. Зазначимо, що високе значення даного показника обумовлено в свою чергу вищим рівнем виробничого, економічного, маркетингового та управлінського потенціалів. Найнижчий рівень експортного потенціалу має СТОВ «Ліщинське» - 0,307. Варто відмітити, що незважаючи на досить високий рівень виробничого потенціалу,

дане підприємство має значно нижчі рівні використання виробничого та маркетингового потенціалів.

**Наукові праці опубліковані здобувачем до розділу 2 дисертації:**

1. Удосконалення методичного інструментарію маркетингової діяльності підприємств агропромислового комплексу України: тенденції розвитку. Монографія / Ларіна Я.С., Буряк Р.І., Луцій О.П., Бабічева О.І., Рябчик А.В., Гальчинська Ю.М., Четверик О.В., Руденко М.М., Чернявський І.Ю. К.: ЦП «Компринт», 2017. 815 с. С. 311-323 (Здобувачем підготовлено параграф 4.5 «Тенденції розвитку світового ринку зернових культур»).

2. Чернявський І.Ю. Маркетингові дослідження кон'юнктури ринку зернових. *Маркетингова освіта в Україні: Тези IV Міжнар. наук. – практ. конф. (29-30 березня 2018 р.)*. К.: КНЕУ, 2018. С. 59-61.

## РОЗДІЛ 3

### СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ

#### **3.1. Перспективи виробництва кукурудзи в Україні та підвищення експортного потенціалу**

В Україні галузь насінництва є неоднорідною, так поряд із холдингами та великими компаніями функціонує значна кількість малих товаровиробників. Тому на ринку насіння виникають проблеми, щодо якості пропонованого насіннєвого матеріалу, питань селекції, сертифікації та дотримання патентного законодавства. В останні роки, в зв'язку зі зміною кліматичних умов виробники насіннєвого матеріалу стикаються з проблемами пов'язаними зі зміною природно-кліматичних умов, що спонукають селекціонерів виводити нові сорти та їх гібриди.

Закономірно, що тенденції, які формуються на глобальному насіннєвому ринку, відразу знаходять своє відображення і в Україні.

Ринок насіння тісно пов'язаний та функціонує в інтеграції з товарними ринками. Так, збільшення посівних площ у світі, зокрема сої і зернових, знаходить своє відображення і в Україні. Проте, для забезпечення продовольчої безпеки держави на перше місце виходять інтенсивні методи ведення виробництва, при яких підвищення врожайності відбувається не за рахунок збільшення площі посіву а внаслідок підвищення його якості.

Відповідно до оцінки «Клеффманн Групп», світовий комерційний ринок насіння в 2017 році досяг позначки 45 млрд дол. і продовжить зростати. Є потенціал для зростання насіннєвого ринку і в Україні, де насіннєвих посівів зараз близько 1 млн га. Зокрема, частка посівів озимої пшениці складає 5 млн га, а насіннєвих – в рази менше, вона обчислюється тисячами гектарів. Потреба в насінні кукурудзи оцінюється в 80 тис. т [32].

Неодмінною умовою для більш детального вивчення тенденцій попиту і пропозицій, наслідків виробничої діяльності, прийнятті оптимальних рішень на всіх її рівнях є зростаюча роль статистичних групувань. Вони використовуються для здійснення всебічного аналізу ив вирішення різноманітних завдань. Зокрема, вивчення структури та структурних зрушень, дослідження взаємозв'язку і залежності між досліджуваними ознаками, тощо.

Ідея групування у вітчизняній статистиці з'явилися у XVIII ст. Більш детального значення методу групувань надавав відомий вітчизняний статистик Д.П. Журавський, який визначав статистику, як науку «категорійного обчислення», і вважав, що головне в статистиці - це метод групування, підсумовування різноманітних явищ за їх категоріями. На його думку, усі явища соціального життя мають бути поділені на однорідні та однovidні частини, і обов'язково підсумовані за кожним видом, категорією окремо і в сукупності. В своїх наукових працях він підкреслював, що статистика повинна обчислювати ці показники по усіх досліджуваних фактах [70, с. 65].

Успішне вирішення завдань можливе лише при науковому його обґрунтуванні і правильній організації. Зведення результатів статистичного спостереження має здійснюватись за заздалегідь складеною програмою. Залежно від завдання, поставленого перед конкретним дослідженням, програма встановлює групувальні ознаки, кількість і перелік груп, макети розроблюваних таблиць, а також перелік показників, які повинні бути визначені для характеристики кожної групи і сукупності в цілому.

Перша вимога наукового використання методу статистичних групувань полягає у всебічному глибокому аналізі сутності та природи досліджуваного явища, виявлення його типових рис і відмінностей. Це визначає, що спочатку слід провести попередній якісний аналіз явища, який дасть змогу виявити типові риси й відмінності, властиві тій чи іншій одиниці сукупності. Другою вимогою науково обґрунтованого групування є чітке визначення тих істотних ознак

явища, які необхідні для аналізу і за якими буде здійснюватися групування. Третя вимога - об'єктивне, обґрунтоване визначення інтервалів групування і його меж. Утворені групи повинні об'єднувати тільки подібні одиниці сукупності, а окремі групи істотно відрізнялися одна від одної [37, с. 21-22].

Важливою складовою зернового господарства України є виробництво зерна кукурудзи. Виробництво кукурудзи має не тільки значний вплив на розвиток та стан тваринництва, а й визначає розвиток зернової галузі в цілому. Її народногосподарське значення та зокрема, забезпечення зернофуражного балансу не має альтернативи. Так, як зерно даної культури є високоенергетичною сировиною для промислового виробництва біоетанолу та інших матеріалів, тому в її виробництві також зацікавлені галузі переробної, харчової та інші.

Останніми роками кукурудза на світовому ринку зерна займає все більш стійку позицію. Природно-економічні умови України дозволяють не тільки забезпечити внутрішні потреби в зерні кукурудзи, а й значно наростити її експортний потенціал. Проте, у виробничій практиці при вирощуванні даної культури аграрії стикаються із значною кількістю проблем, як агротехнологічного, так і організаційно-економічного характеру. Динаміка розвитку виробництва кукурудзи характеризується значними коливаннями посівних площ, і як наслідок, валових зборів.

Спад виробництва кукурудзи зумовили також і економічні фактори, передусім порушення паритету між цінами на зерно і засобами виробництва, що позбавило можливості більшості господарств забезпечувати навіть просте відтворення виробництва.

Останнім часом динаміка виробництва зерна кукурудзи значно поліпшилась. Завдяки запровадженню у виробництво високопродуктивних гібридів та активізації інноваційної діяльності в технологіях вирощування цієї культури в 2011 р. вперше в Україні одержано рекордний валовий збір її зерна - понад 22 млн т. Зокрема, в 2013 р. цей показник становив 30,9 млн т, у 2018 рр. - понад 35,8 млн т. Такі дані підтверджують реальні можливості

нарощування обсягів виробництва цієї важливої зернофуражної культури в країні [23].

Таблиця 3.1

**Баланс виробництва кукурудзи в сільськогосподарських підприємствах України, 2018 р.**

	Групи господарств за площею кукурудзи, га							В середньому
	до 250	251-500	501-750	751-1000	1001-2000	2001-5000	більше 5000	
Кількість господарств у групі	2532	1057	447	213	306	145	53	4753
Середня площа на господарство, га	116	361	609	868	1362	3027	13235	566
Усього тис. т								
Наявність на початок року	606	711	523	540	1425	521	1681	6006
Надходження усього	1780	2455	1917	1597	3353	3851	8213	23167
у т.ч. куплено	110	78	56	265	175	128	2164	2976
Витрати усього	1609	2078	1490	1314	3192	2994	7052	19729
у т.ч. продано	1322	1827	1293	1208	2184	2747	6749	17330
на годівлю	91	80	47	29	33	50	16	346
на насіння	21	27	13	4	12	8	21	106
передано в переробку	113	99	105	48	192	114	143	813
втрати при зберіганні	1	14	12	9	35	21	54	155
інші витрати	53	32	19	16	735	54	69	978
Наявність на кінець року	777	1088	951	822	1586	1378	2843	9444

*Джерело: Розраховано автором за даними Головного управління статистики України*

Аналізуючи внутрішню пропозицію на ринку кукурудзи України (табл. 3.1), для дослідження було взято 4573 господарства, які займаються виробництвом кукурудзи. Для більш детального дослідження дані господарства було поділено за площею посіву на 7 груп. Так, в першу групу з площею посіву до 250 га ввійшла найбільша кількість господарств - 2532, в другу групу, з площею посіву від 251 до 500га ввійшло – 1057 господарств, в третю, з площею посіву від 501-750 га – 447 господарств, в четверту, з площею посіву від 751-1000га – 213 господарств, в п'яту, з площею посіву від 1001-2000га – 306 господарств, в шосту, з площею посіву від 2001-5000га – 145 господарств, і в сьому групу з площею посіву від більше 5000га – 53 господарства. Отже, тільки 53 господарства, які займаються вирощуванням

кукурудзи мають середню площу на одне господарство – 13325 га. Тобто, в Україні переважають господарства з невеликою площею посіву, до того ж значна кількість, а саме 2532 господарств мають площу посіву під дану культуру лише 116 га. Аналізуючи надходження зерна в досліджуваних господарствах, аналіз свідчать, що підприємства, які мають велику площу посіву кукурудзи (7 група) найбільше купують насіння і в основному практично все реалізують, так серед досліджуваної сукупності господарств, саме підприємства 7 групи найменше – 16 тис. т залишають на годівлю тварин, тоді як господарства з найменшою площею посіву (1 група) значну частину зерна - 91 тис. т залишають для годівлі тварин.

Таблиця 3.2

**Баланс виробництва кукурудзи в сільськогосподарських підприємствах України, в розрахунку на одне господарство, 2018р.**

	Групи господарств за площею кукурудзи, га							В середньому
	до 250	251-500	501-750	751-1000	1001-2000	2001-5000	більше 5000	
Кількість господарств у групі	2532	1057	447	213	306	145	53	4753
Середня площа на господарство, га	116	361	609	868	1362	3027	13235	566
на 1 господарство, т								
Наявність на початок року	239	673	1171	2533	4656	3592	31720	1264
Надходження усього	703	2323	4289	7497	10959	26556	154971	4874
у т.ч. куплено	43	74	125	1243	573	882	40835	626
Витрати усього	636	1966	3334	6170	10430	20646	133057	4151
у т.ч. продано	522	1728	2894	5673	7137	18943	127339	3646
на годівлю	36	76	105	135	109	344	298	73
на насіння	8	26	29	19	40	56	396	22
% до витрат	1,29	1,31	0,88	0,31	0,39	0,27	0,30	0,54
передано в переробку	44	93	234	225	628	785	2704	171
втрати при зберіганні	4	13	28	40	114	148	1017	33
інші витрати	21	30	44	77	2401	371	1304	206
Наявність на кінець року	307	1029	2127	3860	5184	9501	53634	1987

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [168]

Аналіз надходження кукурудзи в розрахунку на одне господарство (табл.3.2) ще раз підтверджує той факт, що найбільше купують насіння



кукурудзи господарства 7 групи, в розпорядженні яких знаходиться більше 5000га – 40835 т, а найменше господарства 1 групи, в яких посіви даної культури зосереджені на 250 га і менше – 43т.

Розподіл сільськогосподарських підприємств України за площею кукурудзи підтверджує той факт, що зі збільшенням площі підвищується економічна ефективність виробництва продукції, тобто концентрація поголів'я позитивно впливає на ефективність виробництва (рис. 3.3).

Таблиця 3.3

**Групування господарств України за площею кукурудзи, га**

	Групи господарств за площею кукурудзи, га							В середньому
	до 250	251-500	501-750	751-1000	1001-2000	2001-5000	більше 5000	
Кількість господарств у групі	2532	1057	447	213	306	145	53	4753
Середня площа на господарство, га	116	361	609	868	1362	3027	13235	566
% до зернових	17,3	31,2	36,8	40,9	49,5	56,6	66,6	39,7
Вироблено на 1 господарство, ц	6575	22448	41600	62354	103636	255668	1137143	42353
Реалізовано на 1 господарство, ц	5083	17156	28775	43163	71003	188463	948561	32062
Урожайність, ц/га	56,8	62,2	68,3	71,8	76,1	84,5	85,9	74,9
Виробнича собівартість 1 ц зерна, грн	217	212	202	205	194	193	188	197
Витрати на 1 га, грн	12324	13202	13780	14701	14786	16271	16146	14782
у т.ч. витрати на насіння	1878	1997	2100	2198	2283	2361	2129	2146
Частка витрат на насіння у витратах, %	15,2	15,1	15,2	15,0	15,4	14,5	13,2	14,5
Собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн.	240	244	238	245	239	248	235	240
Ціна реалізації, грн. за 1 ц	329	334	339	351	353	369	353	350
Одержано прибутку від реалізації 1 ц зерна, грн	88	90	101	106	114	121	118	110
Рентабельність кукурудзи, %	36,9	37,1	42,4	43,4	47,9	48,7	50,0	45,8

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [168]

Так, в першій групі господарств з площею посіву до 250 га рівень рентабельності складає 36,9% , що на 8,9% нижче ніж в середньому по Україні, підприємства даної групи мають найнижчу урожайність та найвищу частку витрат на насіння. Із зростанням площі посіву кукурудзи відбувається зростання її урожайності та ефективності виробництва. Так, у господарствах які мають понад 5000 га посіву урожайність зросла на 51,2% і склала 85,9ц/га, відбулося зниження собівартості та підвищення ціни реалізації на 4% і 7,2% відповідно. Отже, рівень рентабельності в цій групі господарств є найвищим – 50,0%, що більше середнього показника по Україні на 4,2%. Варто відмітити, що в даній групі господарств частка витрат на насіння є найнижчою і становить 13,2%. Це безумовно ще раз підтверджує той факт, що збільшення посівних площ позитивно впливає на зменшення витрат на насіння.

Зазначимо, що в умовах інтенсивного розвитку насінневої галузі відбувається збільшення виробничих витрат на виробництво продукції. При цьому темпи зростання урожайності повинні випереджати темпи збільшення виробничих витрат на 1 га посівної площі.

Неоднозначні результати дає аналіз частки витрат на насіння у загальних виробничих витратах, проведений шляхом групування сільськогосподарських підприємств України за відповідним показником.

Аналіз господарств за часткою витрат на насіння у загальних виробничих витратах (табл. 3.4) свідчить, що збільшення частки витрат на насіння у загальних витратах призводить до зростання прибутку від реалізації зерна на 1ц і як наслідок до зростання рівня рентабельності кукурудзи. Так, найвищий прибуток на 1ц зерна мають господарства, в яких частка витрат на насіння в загальних витратах займає більше 40% - 168 грн, відповідно рівень рентабельності – 64,8%. Дослідження свідчать, що ті господарства, які мають незначну частку витрат на насіння, а саме господарства першої, третьої та четвертої груп мають відповідно нижчий прибуток в розрахунку на 1ц, та нижчий рівень рентабельності – 41,2%,

43,5% та 35, 6% відповідно. Варто також зазначити, що зі збільшенням частки витрат на насіння, зменшуються витрати на 1га посіву, так у підприємствах першої групи з часткою витрат на насіння лише – 3,0%, витрати на 1га посіву складають – 13791грн, а у підприємствах сьомої групи з часткою витрат на насіння – 46,9% виробничі витрати на 1га посіву становлять лише – 11216 грн.

Таблиця 3.4

**Групування господарств за часткою витрат на насіння у загальних виробничих витратах, %**

	Групи господарств за часткою витрата на насіння у загальних виробничих витратах, %							В середньому
	до 5	5,01-10	10,01-15	15,01-20	20,01-30	30,1-40	більше 40	
Кількість господарств у групі	503	923	1110	1012	891	209	105	4753
Середня площа на господарство, га	288	538	769	667	501	254	180	566
% до зернових	28,0	39,7	44,9	41,5	37,1	28,4	21,5	39,7
Вироблено на 1 господарство, ц	17069	42206	60704	48818	36635	16644	8161	42353
Реалізовано на 1 господарство, ц	13088	34268	47326	35017	26034	11921	4946	32062
Урожайність, ц/га	59,3	78,4	78,9	73,2	73,1	65,5	45,3	74,9
Виробнича собівартість 1 ц зерна, грн	233	200	202	198	177	175	247	197
Витрати на 1 га, грн	13791	15668	15908	14506	12931	11444	11216	14782
у т.ч. витрати на насіння	416	1276	2038	2487	3040	3799	5260	2146
Частка витрат на насіння у витратах, %	3,0	8,1	12,8	17,1	23,5	33,2	46,9	14,5
Собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн.	258	221	245	255	231	214	260	240
Ціна реалізації, грн. за 1 ц	365	347	352	345	353	350	428	350
Одержано прибутку від реалізації 1 ц зерна, грн	107	126	107	91	122	136	168	110
Рентабельність кукурудзи, %	41,2	57,0	43,5	35,6	52,7	63,6	64,8	45,8

*Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [168]*

Слід також відмітити, що відбувалося також і збільшення ціни реалізації, що є цілком логічним і пов'язано з тим, що при більш

інтенсивному виробництві, як правило, якість продукції (клас кукурудзи) є більш високим. Так, ціна реалізації є найвищою в господарствах 7 групи, що є свідченням того, що дані господарства витрачаючи значні кошти на насіннєвий матеріал вирощують якіснішу продукцію, що ї дає їм змогу продавати свою продукцію за вищою ціною. В загальному можна констатувати той факт, що серед досліджуваної сукупності господарств в середньому по району частка витрат на насіння займає - 14,5%. Також найбільше господарств району мають витрати на насіння в середньому від 10 до 20%, це господарства, які ввійшли до третьої та четвертої груп – їх кількість становить 1110 та 1012 відповідно.

Для більш детального аналізу проведено розподіл сільськогосподарських підприємств України за витратами на насіння на 1 га посіву, що дає змогу зробити наступні висновки. Групування господарств за витратами на насіння на 1 га посіву (табл. 3.5) свідчить про пряму залежність урожайності від виробничих витрат. Так, зі збільшенням виробничих витрат зростає урожайність кукурудзи. А саме, в першій групі господарств при витратах на насіння 1га посіву – 551грн урожайність даної культури становить – 49,9ц/га, а в сьомій групі при витратах на насіння на 1га посіву – 10870грн урожайність кукурудзи становить – 101,6 ц/га. Також проведені дослідження ще раз підкреслюють той факт, що збільшення частки витрат на насіння також безпосередньо впливає на зростання урожайності. Адже, в останніх двох групах господарств, з часткою витрат на насіння 24,8 та 33,8% урожайність становить 98,89 ц/га та 101,69 ц/га.

Методом групувань (табл. 3.5) встановлено залежність урожайності кукурудзи від виробничих витрат на 1 га, або рівня інтенсифікації. Зазначимо, що не всі статті витрат в однаковій мірі впливають на урожайність. Задача дослідження полягає в тому, щоб визначити, які види виробничих витрат найбільше мають вплив на урожайність кукурудзи та обчислити кількісні характеристики даної залежності.

Таблиця 3.5

## Групування господарств за витратами на насіння на 1 га посіву, грн

	Групи господарств за витратами на насіння на 1 га посіву, грн							В середньому
	до 1000	1001-2000	2001-3000	3001-4000	4001-6000	6001-8000	більше 8000	
Кількість господарств у групі	1405	1328	1156	555	219	49	41	4753
Середня площа на господарство, га	265	591	963	532	441	338	247	566
% до зернових	25,9	41,1	48,3	36,8	40,6	30,7	34,4	39,7
Вироблено на 1 господарство, ц	13232	43420	76892	43908	41700	33397	25093	42353
Реалізовано на 1 господарство, ц	10009	34110	57331	33219	27048	31736	20425	32062
Урожайність, ц/га	49,9	73,5	79,9	82,6	94,6	98,8	101,6	74,9
Виробнича собівартість 1 ц зерна, грн	191	182	201	213	209	269	316	197
Витрати на 1 га, грн	9532	13339	16035	17632	19795	26581	32142	14782
у т.ч. витрати на насіння	551	1529	2443	3345	4570	6597	10870	2146
Частка витрат на насіння у витратах, %	5,8	11,5	15,2	19,0	23,1	24,8	33,8	14,5
Собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн.	228	217	250	264	261	255	302	240
Ціна реалізації, грн. за 1 ц	346	347	351	350	340	427	449	350
Одержано прибутку від реалізації 1 ц зерна, грн	118	130	102	86	79	172	146	110
Рентабельність кукурудзи, %	51,6	60,2	40,8	32,7	30,4	67,3	48,5	45,8

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [168]

Таку оцінку було здійснено з використанням методу регресійного аналізу, який є свого роду логічним продовженням методу статистичних групувань та його поглибленням. У процесі дослідження встановлюється факт наявності зв'язку між факторами, вимірюється ступінь щільності зв'язку та кількісно оцінюється ефект впливу фактору на результативну ознаку.

За допомогою однофакторного кореляційного-регресійного аналізу встановлені коефіцієнти взаємозв'язку між урожайністю кукурудзи (Y) та факторами (по елементними витратами на 1 га за статтями витрат):

- $X_1$  – насіння та посадковий матеріал
- $X_2$  – мінеральні добрива
- $X_3$  – нафтопродукти
- $X_4$  – оплата послуг і робіт сторонніх організацій
- $X_5$  – решта матеріальних витрат
- $X_6$  – прямі витрати на оплату праці
- $X_7$  – амортизація необоротних активів
- $X_8$  – відрахування на соціальні заходи
- $X_9$  – решта ін. прямих та загальновиробничих витрат

До решти матеріальних витрат відносяться всі витрати, за виключенням витрат на оплату, мінеральні добрива, нафтопродукти, оплату послуг і робіт сторонніх організацій, а саме: вартість послуг внутрішньогосподарських допоміжних підрозділів, вартість пестицидів, засобів протруювання, гербіцидів, дефоліантів та інших хімічних і біологічних засобів, які використані для боротьби з бур'янами, шкідниками і хворобами сільськогосподарських рослин, вартість внесених власних і придбаних органічних добрив і т.д.

Кореляційна матриця розраховувалась методами статистичного аналізу, а саме „Кореляція” в середовищі Microsoft Excel. Кореляційна матриця залежності між факторами має наступний вигляд.

Таблиця 3.6

**Матриця кореляційного зв'язку між показниками урожайності  
кукурудзи та по елементними витратами на 1 га**

	$Y$	$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_4$	$X_5$	$X_6$	$X_7$	$X_8$	$X_9$
$Y$	1									
$X_1$	0,4831	1								
$X_2$	0,4565	0,3726	1							
$X_3$	0,2697	0,2247	0,3386	1						
$X_4$	0,3203	0,1340	0,1111	-0,0477	1					
$X_5$	0,3844	0,3059	0,2028	0,2081	0,0365	1				
$X_6$	0,2336	0,1450	0,1560	0,3280	-0,0508	0,1850	1			
$X_7$	0,2519	0,1878	0,1974	0,1837	-0,0680	0,1806	0,2204	1		
$X_8$	0,2125	0,1383	0,1537	0,3199	-0,0536	0,1728	0,9073	0,2063	1	
$X_9$	0,3399	0,1819	0,1096	0,0863	0,0566	0,1186	0,1555	0,1456	0,1646	1

*Джерело: власні дослідження*

Аналіз кореляційної матриці (табл. 3.6) свідчить, що найтіснішим є зв'язок між урожайністю кукурудзи та витратами на насіння ( $X_1$ ), мінеральні

добрива ( $X_2$ ), та решту матеріальних витрат ( $X_5$ ).

Тому для подальшого дослідження ми залишили лише ті фактори, які мають найбільший вплив. За допомогою регресійного аналізу ми визначили вплив зазначених факторів на результативну ознаку та оцінили їх значимість за відповідними критеріями. Параметри рівняння та їх оцінки розраховувались методами статистичного аналізу, а саме «Регресія» в середовищі Microsoft Excel. У розрахунках вірогідних границь використовуються значення таблиць розподілу Фішера і Ст'юдента з вірогідною ймовірністю  $P = 0,95$ .

Результатами аналізу дають змогу зробити наступні висновки (Додаток Д). Так, за критерієм Фішера, рівняння залежності урожайності кукурудзи від сукупності досліджуваних статей витрат є статистично значимими: розрахункові значення коефіцієнта Фішера  $F=931,5739$  перевищує табличне значення, яке становить 2,65.

Перевірку на достовірність здійснено за допомогою t-критерію Ст'юдента. В результаті дослідження встановлено, що статистично значимими є всі коефіцієнти рівняння ( $X$ ), оскільки розрахункові значення коефіцієнтів Ст'юдента перевищують табличне значення 1,96, а також з ймовірністю 0,95 підтверджує істотність впливу факторів на результат.

Отже, зв'язок між значенням функції і незалежних змінних вказує на ступінь його тісноти між досліджуваними ознаками. За допомогою таблиці Чеддока здійснено оцінку ступеня зв'язку (Додаток Д, таблиця Д.1). Дослідження свідчать, про наявність значного зв'язку між урожайністю кукурудзи та окремими статтями виробничих витрат (коефіцієнт множинної кореляції  $R = 0,6087$ ).

Коефіцієнт детермінації ( $R^2=0,37347$ ), в свою чергу, характеризує частку варіації залежної змінної, обумовлену регресією або мінливістю пояснюючих змінних. В нашому випадку варіація урожайності кукурудзи на 37,047 % залежить від досліджуваних статей витрат.

Коефіцієнти детермінації за окремими факторами впливу

розраховується за формулою:

$$d_i = a_i \times r_{yx_i} \times Sx_i / Sy,$$

де  $i$  – номер фактора;  $a_i$  – коефіцієнти регресії  $i$ -го фактора;  $r_{yx_i}$  – коефіцієнт кореляції ознаки  $y$  з  $i$ -тим фактором;  $Sx_i$  – стандартне відхилення  $i$ -го фактора;  $Sy$  – стандартне відхилення ознаки  $y$ .

Розраховані коефіцієнти детермінації свідчать, що рівень урожайності кукурудзи ( $Y$ ) на 37,0% залежать від сумарного впливу досліджуваних факторів, у тому числі: на 14,5 % від витрат на насіння ( $X_1$ ), на 13,5% від витрат на мінеральні добрива ( $X_2$ ), на 9,0 % від решти матеріальних витрат ( $X_5$ ).

Сумарний коефіцієнт детермінації становить:

$$d = d_1 + d_2 + d_3 = 14,5\% + 13,5\% + 9,0\% = 37,0\%.$$

Рівняння регресії має вигляд:

$$Y = 33,666 + 5,327X_1 + 4,111X_2 + 3,549X_5$$

Значення коефіцієнту рівняння регресії визначає коефіцієнт збільшення змінної  $Y$  при збільшенні  $X_i$  на одиницю відносно середнього. Отже, можна зробити висновок: із зростанням витрат на насіння на 1 га посівів на 1 тис. грн урожайність кукурудзи збільшується на 5,327 ц/га; із зростанням витрат на мінеральні добрива на 1 га посівів на 1 тис. грн урожайність кукурудзи збільшується на 4,111 ц/га; із зростанням витрат на інші статті матеріальних витрат на 1 га посівів на 1 тис. грн урожайність кукурудзи збільшується на 3,549 ц/га.

За коефіцієнтами еластичності встановлено, що при зростанні виробничих витрат у розрахунку на 1 га посівів на насіння, мінеральні добрива та інші статті матеріальних витрат на 1 % урожайність кукурудзи збільшується відповідно на 0,17; 0,16 та 0,11%.

Подальше дослідження полягає у здійсненні оцінки впливу кожної незалежної змінної на залежну за допомогою часткових коефіцієнтів кореляції (дод.3).



Так, частковий коефіцієнт кореляції становить  $r_{y_{x_1} \cdot x_2 x_3} = 0,3218$  і свідчить, що урожайність кукурудзи на 32,18% залежить від витрат на насіння при виключеному впливу на неї витрат на мінеральні добрива та решту матеріальних витрат ( $X_2, X_3$ ).

Аналогічно:  $r_{y_{x_2} \cdot x_1 x_3} = 0,3261$ ,  $r_{y_{x_3} \cdot x_1 x_2} = 0,2670$ . Вірогідна границя часткових коефіцієнтів кореляції з рівнем ймовірності  $P = 0,95$  дорівнює  $G_r = 0,1950$ .

Можна зробити висновок, що з-поміж включених у модель факторів, які безпосередньо впливають на урожайність кукурудзи, найвагоміший вплив мають витрати на насіння та мінеральні добрива.

Враховуючи, що найвагомішими факторами впливу на урожайність кукурудзи є витрати на насіння, мінеральні добрива та інші матеріальні витрати. Подальші дослідження полягають у визначенні окупності витрат даних статей. За розрахованими коефіцієнтами рівняння обчислимо приріст урожайності та окупність додаткових витрат на виробництво кукурудзи для сільськогосподарських підприємств України.

*Таблиця 3.7*

**Окупність додаткових витрат при вирощуванні кукурудзи в сільськогосподарських підприємствах України, 2018р.**

Статті витрат	Коефіцієнти рівняння регресії	Ціна реалізації 1 ц кукурудзи, грн	Приріст прибутку, грн	Окупність витрат, %
Насіння	5,327	350	1864,4	186,4
Мінеральні добрива	4,111	350	1438,8	143,9
Інші статті матеріальних витрат	3,549	350	1242,3	124,2

*Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [168]*

Аналіз додаткових витрат при вирощуванні кукурудзи в сільськогосподарських підприємствах України свідчить, що найбільшу окупність мають витрати на насіння. Так, при збільшенні витрат на 1 тис. грн урожайність зростає на 5,3 ц, що у вартісному виразі дає збільшення прибутку на 1864,4 тис. грн (табл. 3.7).

Великі міжнародні компанії розглядають Україну як осередок виробництва насіння та країну зі значним експортним потенціалом. Тому надважливою є фіналізація домовленостей з Євросоюзом щодо визнання українських сертифікатів та відкриття ринку ЄС для насіння, виробленого в Україні. При цьому, вирощування насіння – це передусім бізнес, де важлива швидкість реакції на запити споживача. Отже, головна задача – винайти «компроміс» між гідною якістю та конкурентоспроможною ціною.

Дослідження свідчать, що за окремими насінневими напрямками Україна є імпортозалежною. Так, наприклад, по насінню соняшника внутрішня потреба оцінюється на рівні 25-26 тис. т, а в 2018 р. імпортовано вже 25 тис. т, що на 0,2 тис. т більше ніж в 2017 р. По озимому ріпаку імпортні поставки насіння з Іспанії, Франції, ФРН і Португалії в 2017 р. склали 6,5 тис. т, а за неповний 2018 р. майже 6 тис. т.

Таблиця 3.8

### Імпорт насінневої кукурудзи

Показник	Роки								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Обсяг реалізації, тис. т	29,39	43,28	46,80	47,93	54,09	25,18	31,42	35,22	35,85
Вартість, млн. дол	108,77	166,07	203,44	254,37	312,76	107,01	114,69	131,19	141,60
Ціна, дол/т	3701,5	3837,5	4346,9	5306,7	5782,1	4249,7	3649,8	3724,9	3950,2

*Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [168]*

Аналіз імпорту насінневої кукурудзи (табл. 3.8) свідчить, що протягом 2010-2014 років відбулося суттєве зростання імпорту насінневої кукурудзи на 84% і в 2014 році склав 54,09 тис. т. Починаючи з 2015 року ситуація кардинально змінилася, відбулося суттєве зменшення імпорту даного виду продукції. Так, за останні три роки імпорт насінневої кукурудзи знаходився практично на одному рівні і в 2018 склав 35,85 тис. т, що менше на 33,7% від показника 2014 р. Зниження даного показника пов'язано з тим, що великі міжнародні компанії (Euralis, Maïsadour, Monsanto) відкрили в Україні насінневі заводи, які націлені в основному на випуск насіння кукурудзи.

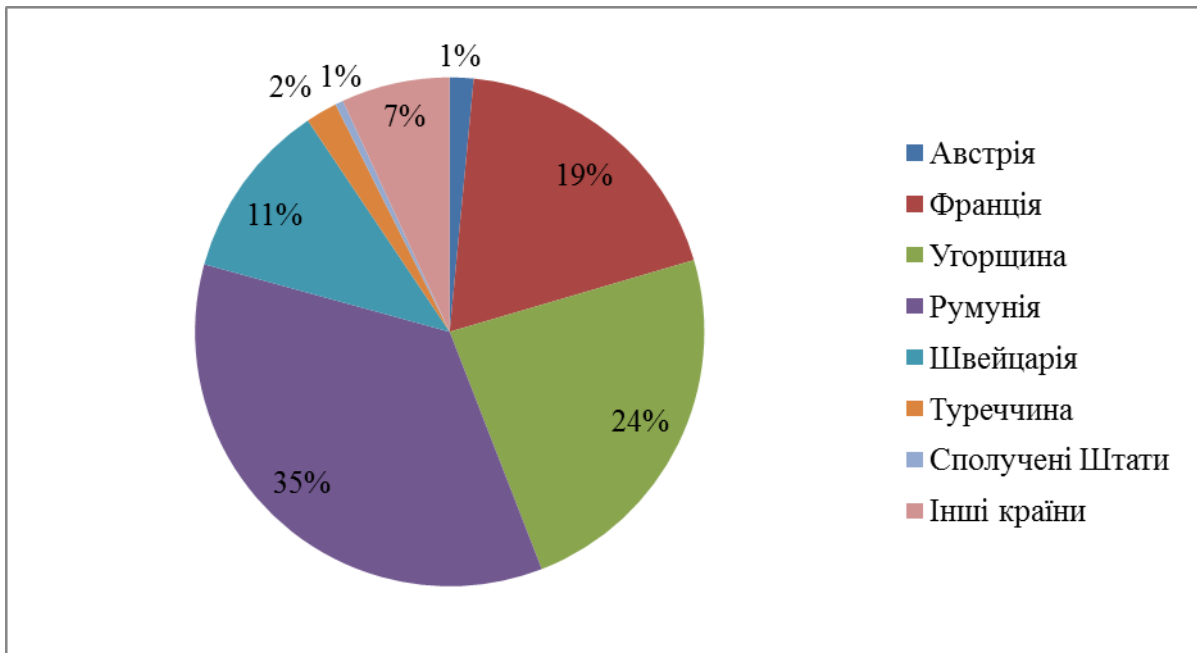


Рис.3.1 Структура імпорту насінневої кукурудзи, 2018р.

*Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [168]*

Аналіз географічної структури імпорту свідчить, що основними країнами з яких імпортують кукурудзу є Румунія – 35% та Угорщина – 24%. Зазначимо, що в 2001 році більше 50% Україна імпортувала насіння кукурудзи із Франції, в 2018р. частка даної країни в загальному імпорті становить лише 19%, що ще раз підтверджує попередньо зроблені висновки. Найменшу питому вагу в структурі імпорту займають такі країни, як Туреччина, Австрія та США, питома вага яких становить 2%, 1% та 1% відповідно (рис.3.1).

Як зазначають експерти, якщо у країнах ЄС щорічно виробляється більше 200 млн тон зернових, з яких 3,5%, або близько 6 -7 млн т використовується як посівний матеріал, то в Україні, в результаті нижчого врожаю та вищих норм висіву, кількість насіння зернових, що використовується для посіву, майже двічі вища, ніж в ЄС, і становить близько 2,5-3,0 млн тон, або 5%. Тому теоретично можна припустити, що розмір ринку насіння зернових в Україні відповідає 1/2 ринку ЄС. Потенційно Україна може щорічно експортувати більше мільйона тонн насіння лише зернових культур на сотні мільйонів доларів [55].

У структурі українського експорту насіння домінує кукурудза, яку поставляють на ринок СНД. У 2018р. обсяги поставок зерна кукурудзи на зарубіжні ринки у вартісному вимірі становив 9,4 млн дол., а частка насіння кукурудзи у вітчизняному експорті склала близько 85%. В той же час на зовнішніх ринках по відношенню до українського насіння зберігається цінова дискримінація. Зокрема, вітчизняна кукурудза йде на експорт по 2113 дол. за 1 тону, тоді як імпортна закупається по вдвічі вищій ціні у 3950 дол. Пшеницю Україна продає у 2,5 разу дешевше (450 дол. за 1 т), ніж купує, а ячмінь – у 1,8 рази дешевше (570 дол. за 1 т) [106].

Таблиця 3.9

**Експорт насіннєвої кукурудзи**

Показники	Роки								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Обсяг, тис. т	7,37	10,38	7,61	9,26	10,24	4,78	9,02	7,75	4,44
Вартість, тис. дол	12257,2	18887,1	13764,9	26717,8	27415,4	9536,7	15809,9	14422,6	9381,6
Ціна, дол/т	1662,3	1820,2	1809,9	2886,8	2678,5	1995,0	1752,7	1862,0	2113,3

*Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [168]*

Як свідчить аналіз, експорт насіння з України, є на жаль, незначним (табл. 3.9). Так, з 2015 року показники експорту насіння кукурудзи в порівнянні з 2018 роком значно скоротилися – в 2,3 рази, що пов'язано із закриттям російського ринку та тих ринків, які були з ним пов'язані. В 2018 році Україна експортувала насіння кукурудзи в основному до Білорусі – 58%, Румунії – 17% та Грузії – 8% (рис. 3.2). Вважаємо, що експортний потенціал може суттєво збільшитися після визнання Євросоюзом системи сертифікації насіння України.

Вважаємо, що вітчизняним товаровиробникам потрібно орієнтуватися не лише на європейські ринки, а й на ринки інших країн світу, зокрема Єгипту, Індонезії, Саудівської Аравії та Китаю, та намагатися набути прав на поширення сортів в цих країнах.

Забезпеченість вітчизняних аграріїв насінням українського походження є досить високою. Україна могла б щорічно експортувати близько 1,0 млн т насіння зернових культур для сівби. За прогнозами експертів, задовільнивши внутрішню потребу в насінні і садивному матеріалі по всіх

сільськогосподарських культурах, крім кукурудзи, соняшника та зернобобових, Україна має потенціал нарощування експорту цього виду продукції до 1,5 млрд дол. За кордон щорічно поставляється насіння на суму лише від 10 до 20 млн дол. [106].

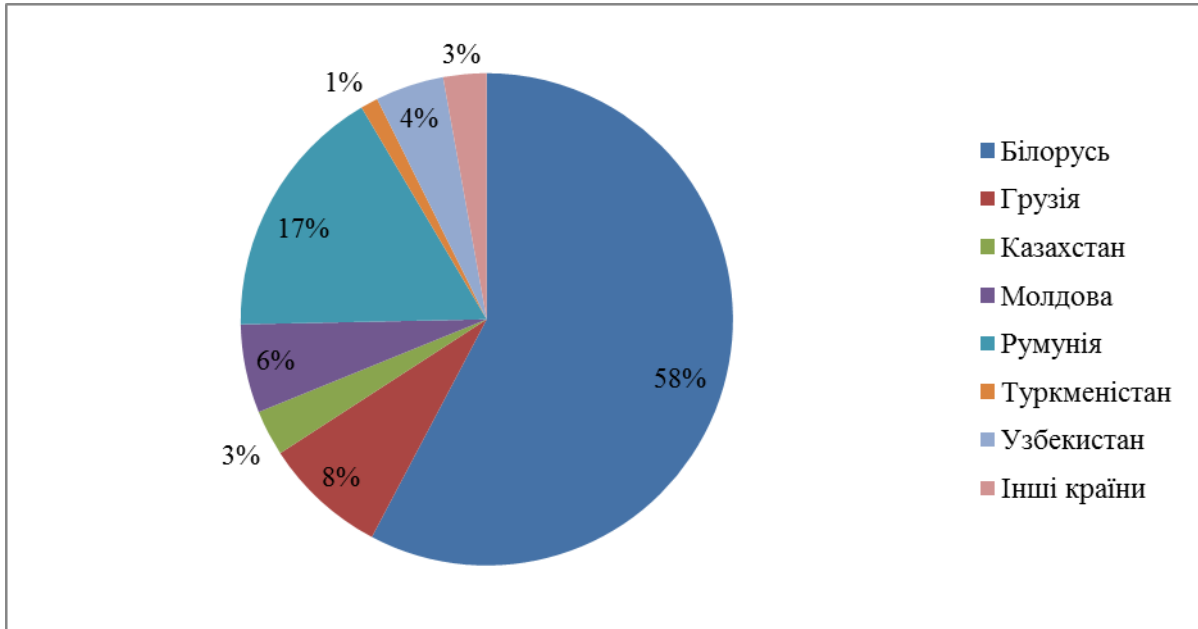


Рис.3.2 Структура експорту насіння кукурудзи, 2018 р.

*Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [168]*

Вітчизняна галузь селекції й насінництва нині переживає не найкращі часи: ефективність державної програми формування і здійснення насіннєвої політики дуже низька, а контроль у насінництві через постійне реформування відповідних органів вкрай недостатній. Як наслідок, має місце незаконний обіг насіння сортів сумнівного походження, сортів невизнаних або насіння низької якості. Офіційна статистика сортових насіннєвих та товарних посівів відсутня, через що неможливо простежити за використанням інтелектуальної власності та виплатою роялті, а відповідно й податків до державної скарбниці (остання статистична інформація по сортових посівах була у 2006 році) [55].

Отже, подальший розвиток вітчизняної селекції та насінництва, просування українських сортів на світові ринки, створення сприятливого інвестиційного клімату для розвитку інфраструктури насінництва, яка б за якісними параметрами відповідала світовим вимогам, можливе лише при запровадженні сортової сертифікації насіння та членства України в Міжнародній організації економічного співробітництва й розвитку.

Подальший розвиток насінневої має бути пов'язаний з впровадженням інноваційних заходів на ринку насіння України, зокрема удосконаленням та оновленням системи сертифікації і стандартизації адаптованої до світових стандартів у сфері насінництва та селекційних досягнень.

Таблиця 3.10

**Експортний потенціал зернових культур в Україні**

Продукція	2014	2015	2016	2017	2018	2018 у % до 2014
Виробництво, тис. тонн						
Зернові, всього	63859	60126	66088	61917	70057	109,71
у т.ч. пшениця	24114	26532	26043	26158	24605,8	102,04
ячмінь	9046	8288	9436	8284,9	7349,1	81,24
кукурудза	28497	23328	28075	24668,8	35801,1	125,63
Експорт, тис. тонн						
Зернові, всього	33423	38338	41451	42499	42940	128,47
у т.ч. пшениця	10545	13454	17922	17314	16907	160,33
ячмінь	4169	4630	4802	4856	3612	86,64
кукурудза	17558	19049	17286	19394	21440	122,11
Частка експорту у виробництві, %						
Зернові, всього	52,3	63,8	62,7	68,6	61,3	х
у т.ч. пшениця	43,7	50,7	68,8	66,2	68,7	х
ячмінь	46,1	55,9	50,9	58,6	49,1	х
кукурудза	61,6	81,7	61,6	78,6	59,9	х

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [168]

Аналіз українського зернового ринку наочно свідчить про позитивну динаміку, яка склалася, як у відношенні виробництва, так і експортного потенціалу практично всіх досліджуваних зернових культур, крім ячменю. Так, протягом досліджуваного періоду виробництво зернових культур зросло на 9,7% і становило у 2018 р. – 70,1 млн. т. Найбільш суттєвого збільшення зазнало виробництво кукурудзи, яке збільшилося за зазначений період на 25,6% і склало у 2018 р. 35,8 млн. т.

Позитивною є також динаміка експорту зернових культур, так серед аналізованих культур найбільше зріс експорт пшениці – на 60,3%. Проте варто зазначити, що найбільші обсяги експорту прослідковуються по кукурудзі – 21,4 млн. т.

З січня 2016 року в силу вступила частина Угоди про асоціацію України з ЄС, що відкрила можливість увійти в зону вільної торгівлі. Це дає перспективу поліпшити торгові відносини між нашою державою та ЄС, зробити їх максимально продуктивними та налагодженими. Згідно з документом процес інтеграції складе 10 років. Проте вже зараз можна прослідкувати деякі зрушення в роботі українських агровиробників. Таким чином, за останній рік наша країна змогла відправити в ЄС агропромислову продукцію на суму більш, ніж 1 млрд доларів. В процентному співвідношенні експорт агропромислових товарів у Євросоюзі зріс на 15,3%. При цьому підприємства отримали понад 150 мільйонів доларів чистого прибутку [149].

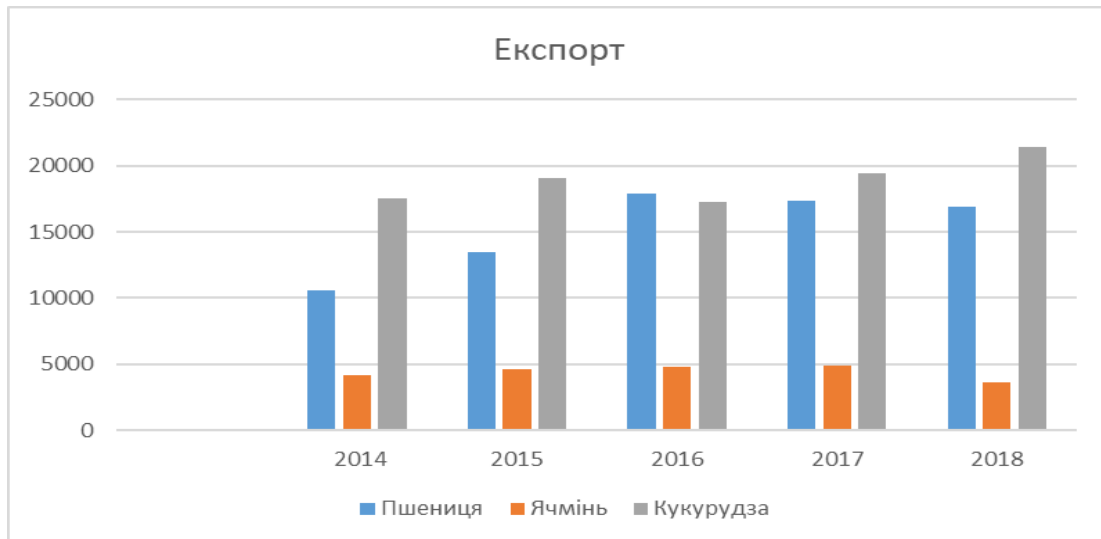


Рис.3.3 Динаміка експорту основних зернових культур, тис. т

*Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [168]*

Дослідження свідчать, що частка експорту практично всіх зернових культур перевищує 50% від їх виробництва. Зазначимо, що незважаючи на суттєве збільшення виробництва кукурудзи, частка її експорту зменшилася, внаслідок нижчої ціни реалізації в порівнянні з попередніми роками (табл. 3.10, рис. 3.3).

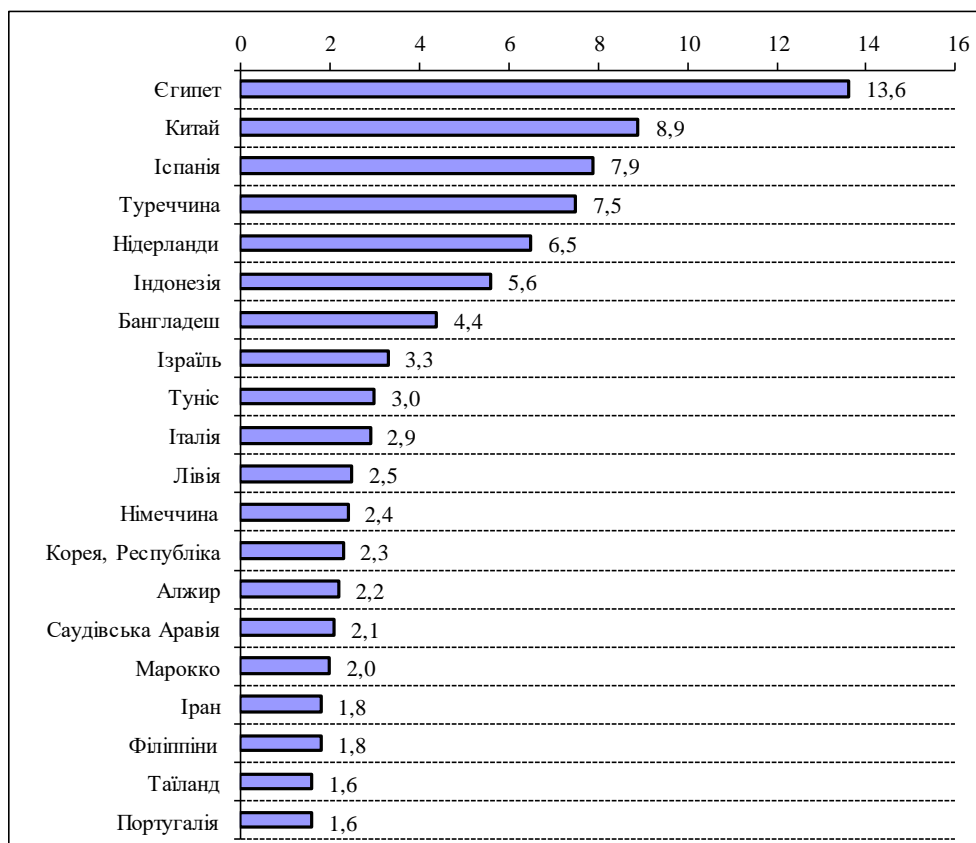


Рис. 3.4 Рейтинг країн за часткою експорту зернових з України, 2019 р.

Джерело: розраховано автором за даними [167]

Найбільше зернових культур Україна експортує до таких країн, як Єгипет, Китай, Іспанія і Туреччина – 13,6; 8,9; 7,9; та 7,5% відповідно. Найменшу питому вагу в обсязі експорту займають такі країни як: Іран, Філіппіни, Таїланд та Португалія частка яких менше 2% (рис. 3.4).

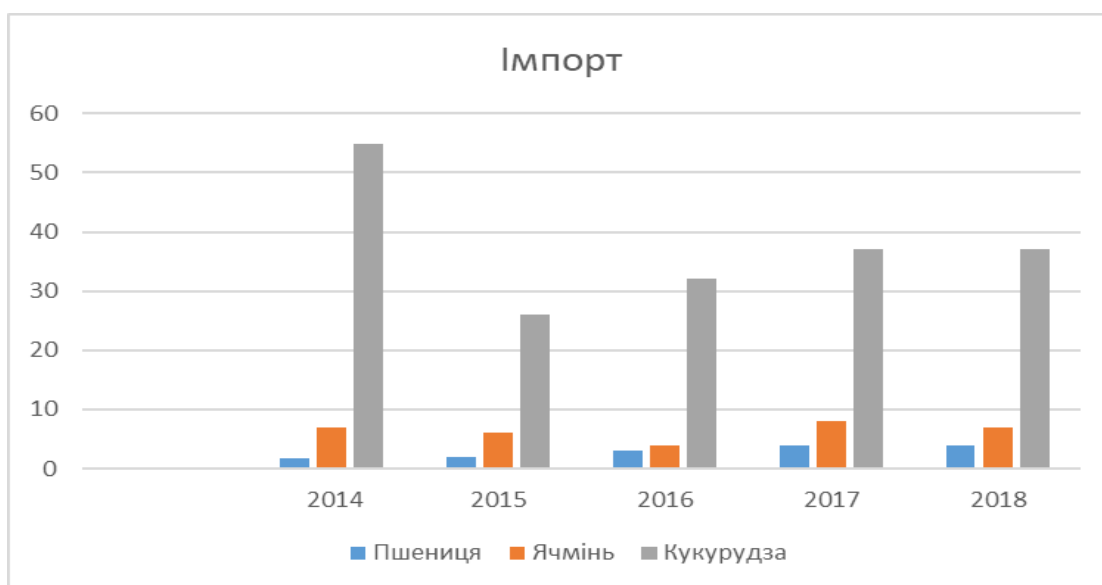


Рис.3.5 Динаміка імпорту основних зернових культур, тис. т

Джерело: розраховано автором за даними [167]



Варто відмітити, що на ринку зернових культур спостерігається позитивне зовнішньоторгівельне сальдо, що пояснюється швидким зростанням обсягів експорту при відносно незначних розмірах імпорту. Так, в зв'язку зі збільшенням обсягів виробництва кукурудзи зменшилися обсяги її імпорту із 55 тис.т у 2014 році до 37 тис.т у 2018 році. Протягом досліджуваного періоду прослідковується лише незначне зростання імпорту пшениці з 1,8 тис. т у 2014 р. до 4 тис. т у 2018 р.(рис.3.5)

Експорт та імпорт продукції потрібно враховувати при визначенні відносних конкурентних переваг зернових культур на зовнішньому ринку.

Таблиця 3.11

**Відносні конкурентні переваги зернових культур на зовнішньому ринку**

Культури	2014	2015	2016	2017	2018	2018 у % до 2014
<b>RMP</b>						
Ячмінь	0,079	0,087	0,072	0,067	0,098	124,05
Кукурудза	1,307	2,408	1,447	1,43	1,569	120,05
<b>RXA</b>						
Ячмінь	5,956	10,619	9,855	10,455	9,225	154,89
Кукурудза	12,629	11,758	12,612	9,846	10,319	81,71
<b>RTA</b>						
Ячмінь	5,877	10,532	9,783	10,389	9,127	155,30
Кукурудза	11,322	9,35	11,165	8,417	8,75	77,28

Джерело: розраховано автором за даними [167, 180, 187]

Здійснений індексний аналіз відносної конкурентоспроможності зернових культур дозволяє зробити наступні висновки (табл.3.11). В теорії зазначено, що якщо значення індексу відносної експортної конкурентоспроможності RXA більше одиниці, то це свідчить про наявність певних конкурентних переваг на світовому ринку.

Індекс відносної залежності від імпорту RMP засвідчує відсутність конкурентних невігод чи залежність від світового імпорту зернових культур.

В нашому випадку RMP більше 1, лише по кукурудзі протягом досліджуваного періоду, що є свідченням відносної залежності від імпорту, що пояснюється імпортом насіннєвого матеріалу. Зазначимо, що на протязі всього досліджуваного періоду RMP є меншим 1 по ячменю, що свідчить про низьку залежність від імпорту, тобто спостерігаються порівняльні конкурентні переваги по даному виду продукції.

Індекс відносної експортної конкурентоспроможності досліджуваних зернових культур, свідчить він є більше 1 тобто дані зернові культури мають наявні конкурентні переваги. В нашому випадку суттєве зростання RХА прослідковується по ячменю, що є свідченням зростання конкурентних переваг на світовому ринку. Щодо кукурудзи, то зазначений індекс має тенденцію до зниження проте залишається досить високим – 10,319 у 2018 році.

Додатне значення індексу відносних торгівельних переваг RТА вказує на відносні конкурентні переваги у зовнішній торгівлі, а від'ємне – на відносні конкурентні невігоди.

В нашому випадку індекс RТА є більшим 1, що наочно свідчить про наявність торгівельних переваг у зовнішній торгівлі зерновими культурами.

Таким чином, можна стверджувати, що виробничий потенціал України є значним. Отже, стимулювання розвитку експортного потенціалу зернової галузі можливе на засадах сучасних структурно-трансформаційних перетворень у аграрному секторі з метою стабілізації та нарощування виробництва конкурентоспроможної продукції. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності потребує дотримання насамперед національних інтересів. Домогтися обмеження конкуренції з боку зарубіжних фірм та інших партнерів на внутрішньому і зовнішньому ринках можливе за умови становлення власного виробництва та відповідного державного регулювання. Важливим є формування інфраструктури ринку,

інформатизація галузі, стимулювання інтеграційних процесів між суб'єктами господарювання, ефективне використання маркетингового інструментарію, розробка довгострокової стратегії розвитку галузі.

Таблиця 3.12

**Оцінка експортного потенціалу основних зернових культур в Україні**

Культура	2015	2016	2017	2018	2019
Коефіцієнт чистого експортного потенціалу					
Зернові, всього	0,480	0,437	0,412	0,434	0,515
у т.ч. пшениця	0,121	0,138	0,122	0,123	0,128
ячмінь	0,041	0,034	0,031	0,028	0,025
кукурудза	0,156	0,129	0,126	0,138	0,179
Показник виявленої відносної переваги					
Зернові, всього	4,0	4,2	4,1	4,2	4,6
у т.ч. пшениця	7,3	7,2	7,0	7,2	7,7
ячмінь	6,3	6,5	6,0	5,8	5,7
кукурудза	3,3	3,2	3,3	3,4	3,9

Джерело: розраховано автором

Коефіцієнт чистого експортного потенціалу дає можливість виявити конкурентні переваги у світовому вимірі. Для його розрахунку використовують значення обсягів експорту та імпорту за певним видом продукції та зовнішньоторгівельний оборот України по даному виду продукції. Зростання даного показника свідчить про позитивну динаміку (табл. 3.12).

В нашому випадку коефіцієнт чистого експортного потенціалу має тенденцію до збільшення практично по всіх зернових культурах за винятком ячменю.

Показник виявленої відносної переваги (або компаративної переваги): враховує експорт та імпорт даної країни, а також експорт та імпорт певного виду продукції конкретної країни. При цьому, якщо зазначений показник більше 0, то відповідна країна по даному виду продукції має компаративну перевагу в експорті по відношенню до інших країн. Здійснений аналіз свідчить, що України має компаративні переваги щодо експорту зернових культур на зовнішньому ринку.

### **3.2 Стратегія розвитку вітчизняних підприємств зернової галузі які спеціалізуються на вирощуванні кукурудзи на зерно**

В умовах забезпечення конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств, зростає необхідність вирішення ряду стратегічних завдань, щодо формування стратегії їх розвитку.

Гарантією цілеспрямованого розвитку аграрних підприємств є комплекс узгоджених ідей, які визначають орієнтацію самих підприємств і їх можливий потенціал. Відсутність або неадекватна достовірність зазначених ідей негативно впливає на спроможність швидкого та стабільного їх розвитку. Тому для розробки та впровадження стратегії розвитку насінневих підприємств є важливим удосконалення механізму її формування.

Головними властивостями стратегії є її ефективність, адекватність, надійність, здатність забезпечувати конкурентну позицію даного підприємства на ринку. Усе це треба враховувати на концептуальному та організаційному рівні дослідження. Для формування механізму адаптації до змін зовнішнього середовища насінневим підприємствам, саме на концептуальному рівні, варто теоретично обґрунтовувати модель розвитку даних підприємств. На організаційному рівні для реалізації стратегії розвитку підприємствам варто обирати новітні технології та розробляти інструментарій дослідження.

Стратегія розвитку є узагальнюючою моделлю в якій розробляється послідовність дій необхідних для досягнення поставлених цілей. Така стратегія дозволяє насінневим підприємствам конкурувати з іноземними підприємствами і займати вагому нішу на ринку, що забезпечує їх адаптацію до мінливого навколишнього середовища.

При реалізації стратегії розвитку насінневих підприємств особливої актуальності набувають проблеми зростання їх ефективності діяльності з метою підвищення експортного потенціалу. Вибір стратегії розвитку має здійснюватися з врахуванням ефекту синергії. Так, в роботах вітчизняних і

зарубіжних вчених з проблем формування та реалізації стратегії розвитку підприємств недостатньо досліджені питання, щодо можливого ефекту синергії.



Рис. 3.6 Фактори впливу на розвиток підприємств зернової галузі України

*Джерело: власні дослідження автора*

Основними складовими, які варто враховувати під час розробки стратегії розвитку підприємств зернової галузі є підвищення рівня ефективного використання виробничих ресурсів; підвищення якості насінневого матеріалу; введення інновацій в підприємства зернової галузі; вдосконалення системи сівозмін; оптимальне використання посівних площ; розробка ефективної державної підтримки зернової галузі; покращення логістики та враховання змін кліматичних умов (рис. 3.6).

Формування стратегії діяльності підприємства здійснюється поетапно:

*1-й етап* – визначення головної мети діяльності підприємства, під якою варто розуміти основну ціль функціонування підприємства. В результаті формування основної мети підприємство обирає напрямок діяльності, який вигідно вирізняє його серед конкурентів. Проте, при просуванні власної продукції на ринку виникає ряд негативних факторів зі сторони, як внутрішнього так і зовнішнього середовища, які не завжди позитивно впливають на кінцеві результати діяльності підприємства.

*2-й етап* – визначення ступеня впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства.

При аналізі зовнішнього середовища враховують фактори, які мають позитивний вплив на кінцеві результати діяльності підприємства та визначають чинники, які обмежують можливості підприємств, щодо досягнення поставленої мети.

Чинники внутрішнього середовища залежать від діяльності підприємства і безпосередньо ним контролюються. Основними з них є: технології, персонал, виробничі ресурси тощо.

*3-й етап* є важливим, оскільки передбачає оцінку сильних та слабких сторін діяльності самого підприємства при аналізі визначення ефективності його діяльності та оцінці конкурентоспроможності. Сильними сторонами вважаються унікальні, особливі властивості підприємства, які вигідно вирізняють його з поміж конкурентів.

Тому підприємство особливо звертає на них увагу під час розробки стратегії. До слабких сторін відносять ті специфічні та оригінальні якості, яких не вистачає підприємству в боротьбі з конкурентами (рис.3.7).

Метою розробки стратегії розвитку підприємств зернової галузі є виявлення проблемних місць та врахування усіх вимог щодо забезпечення даних підприємств високоякісною сировиною та матеріалами, обладнанням, запчастинами, паливом, трудовими, фінансовими та інформаційними ресурсами та надання практичних рекомендацій щодо їх вирішення.



Рис. 3.7 Етапи стратегічного планування

*Джерело: власні дослідження автора*

Стратегія розвитку підприємств зернової галузі повинна розроблятися з дотриманням наступних принципів: 1) цілісності відтворювального процесу, сфер і галузей, підприємств зернової галузі безпосередньо пов'язаних з виробництвом, збереженням, транспортуванням і реалізацією насіння кукурудзи; 2) пропорційності і збалансованості між сферами відтворювального процесу і галузями виробництва, яка підтримується ринковими цінами, а тому вимагає пильної уваги суспільства в особі держави; 3) комплексності рішень проблем розвитку і розміщення аграрних

підприємств та фермерських господарств з підприємствами переробної промисловості за критеріями самодостатності територіальної організації, регіональної економіки, соціальної політики; 4) адекватності розміщення виробництва зерна з урахуванням природно-кліматичних умов виробництва даної продукції, екологічних та інших чинників.

В сучасних умовах господарювання виробники продукції самостійно несуть відповідальність за необхідний перелік, кількість та якість ресурсів, необхідних для запровадження високоврожайних сортів насіння, а також для відповідного розвитку окремих функціональних підсистем підприємства, з метою покращення фінансово-економічних результатів. Відповідно до цього насіннєві підприємства визначають поточну та перспективні потреби в виробничих ресурсах, а також передбачають необхідні заходи щодо їх забезпечення.

Завдання, які повинні бути вирішені у процесі розробки стратегії розвитку підприємств зернової галузі:

1. Формування структурної схеми стратегії, яка визначає цільову спрямованість та весь процес концептуального проектування розвитку даних підприємств;

2. Дослідження закономірностей та прогноз основних напрямів розвитку потенціалу регіональної системи в рамках розробленої схеми стратегії;

3. Визначення нагальних проблем та формування організаційної структури розвитку аграрних підприємств у взаємодії з їх ресурсним забезпеченням;

4. Опис основних проблем та формулювання стратегічних цілей розвитку підприємств, оцінка їх пріоритетності [46, с.113].

Стратегічною метою розвитку підприємств зернової галузі є забезпечення максимального ефекту від її використання за найменших витрат виробничих ресурсів. Розроблена стратегія передбачає вільний вибір напрямів з врахуванням специфіки господарської діяльності. Стратегію



можна також охарактеризувати як тривалу задачу поведінки підприємства в середовищі, вирішення якої має привести підприємство до досягнення цілей, що стоять перед ним.

З урахуванням суб'єктивних факторів розвитку підприємства використовують різні підходи до формування стратегій: для кожного виду продукції; для окремого сорту; для підприємства.

Розробка стратегії розвитку підприємств зернової галузі передбачає обґрунтування чіткого плану дій, який дозволить сформулювати рекомендації щодо вибору стратегічних альтернатив на основі адаптованих базових стратегічних моделей, а також розробку заходів щодо їх інтенсивного розвитку.

Стратегія розвитку підприємств зернової галузі передбачає формування декількох стратегій розвитку за відповідними функціональними напрямками. Концептуальна модель стратегії розвитку підприємств зернової галузі передбачає декілька взаємопов'язаних етапів (рис.3.8).

В узагальненому вигляді її зміст передбачає наступне: формулювання мети та стратегічних цілей розвитку підприємств зернової галузі; аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища; реалізацію та коригування цілей підприємства; вибір та обґрунтування основних напрямків діяльності (виробничої, інноваційної, маркетингової); обґрунтування, вибір та реалізація стратегії розвитку (стратегія диверсифікації, стратегія інтеграційного розвитку, стратегія економічного зростання на основі інновацій); вибір оптимальної стратегії розвитку; реалізація вибраної стратегії та оцінка ефективності обраної стратегії.

На першому етапі концептуальної моделі встановлюється місія, від правильності вибору якої залежить майбутня стратегія підприємства. Наступним етапом дослідження є аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища.

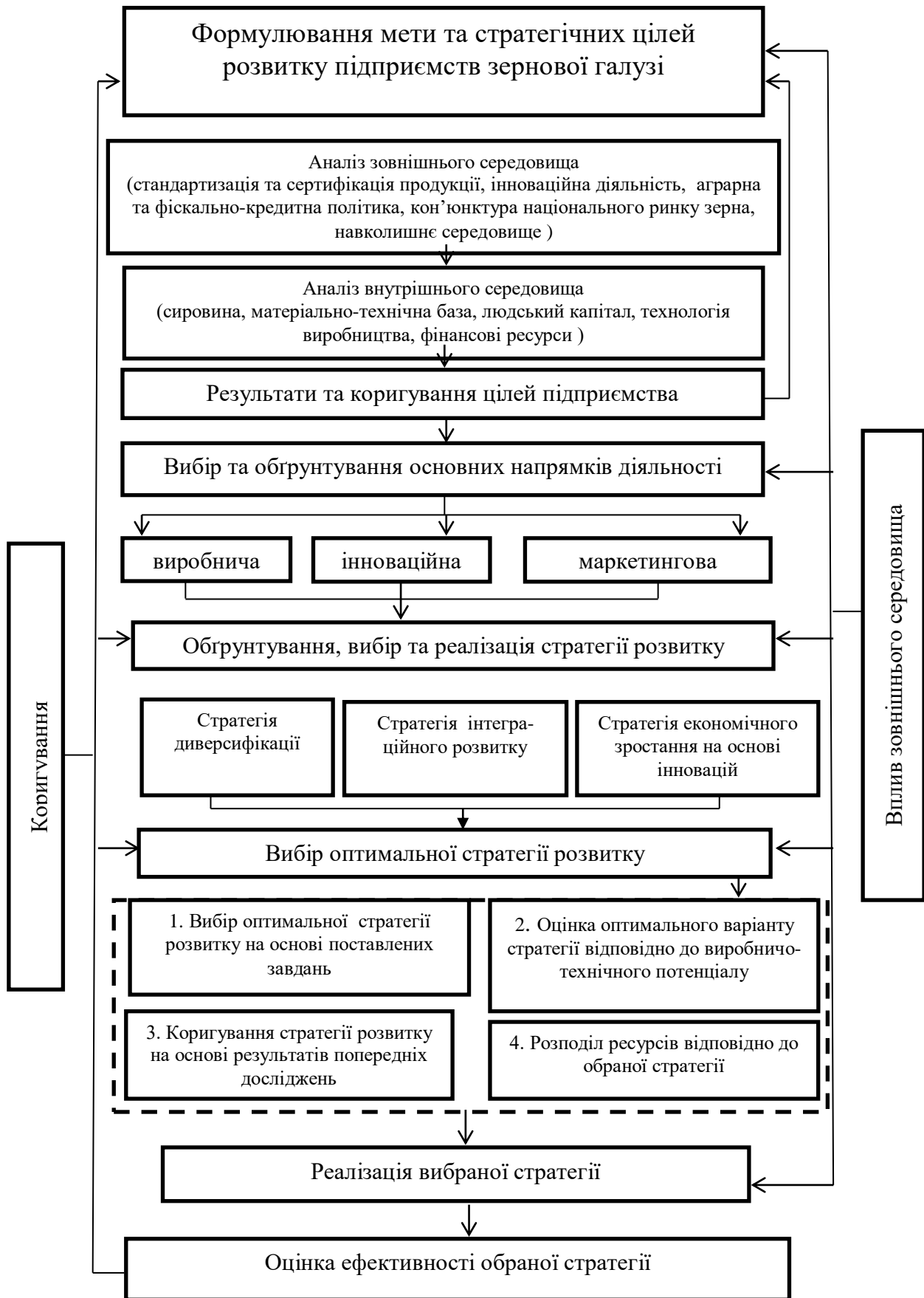


Рис. 3.8 Концептуальна модель стратегії розвитку підприємств зернової галузі

Джерело: власні дослідження автора

При аналізі зовнішнього середовища варто враховувати вплив зазначених факторів, які сприятимуть налагодженню співпраці з науково дослідними та селекційними установами. Аналіз внутрішнього середовища передбачає постійне планування виробництва та реалізації зерна, налагодження, переоснащення та оновлення матеріально-технічної бази, організацію навчання персоналу задля підвищення його кваліфікації та багато інших заходів, які допоможуть у досягненні поставлених цілей.

Розробка концептуальної моделі стратегії розвитку відбувається по трьом основним напрямам діяльності підприємства: виробничій, інноваційній та маркетинговій. Запропоновані напрями мають бути взаємоузгодженими і передбачати собою поєднання виробництва, інновацій та маркетингової діяльності, і як наслідок кінцевого результату. А саме, налагодження безперервного процесу виробництва на інноваційній основі з впровадженням високоврожайних сортів та гібридів дасть можливість підприємству забезпечити ефективність виробництва та отримати максимально можливий прибуток.

Підприємство вибирає серед запропонованих стратегічних альтернатив ту, яка на даний час є найбільш прийнятною для впровадження в процес виробництва і забезпечить надійний вихід на зовнішні ринки збуту. Вважаємо, що для підприємств зернової галузі найбільш прийнятними для впровадження є наступні стратегії: диверсифікації, інтеграційного розвитку та економічного зростання на основі інновацій.

Стратегія диверсифікації передбачає розширення сортового складу підприємств, на основі комплексного використання виробничого потенціалу, що дозволяє досягти конкурентних переваг на ринку, розподілити ризики при виробництві продукції, підвищити ефективність їх функціонування.

Стратегія інтеграційного розвитку передбачає взаємодію підприємств зернової галузі з значною кількістю ринкових та соціально-економічних агентів (Національною асоціацією виробників насіння, Державним центром сертифікації і експертизи сільськогосподарської продукції, науково-

дослідними установами, лабораторіями якості та інші) від злагодженої дії яких залежить кінцевий результат їх діяльності.

Стратегія економічного зростання на основі інновацій забезпечує економічно ефективно досягнення стратегічних цілей, що базуються на зацікавленості всіх учасників виробничого процесу на основі впровадження інноваційних технологій з метою досягненні бажаного результату.

Однак у реальній практиці підприємства можуть реалізовувати одночасно кілька стратегій і визначати послідовність їх реалізації.

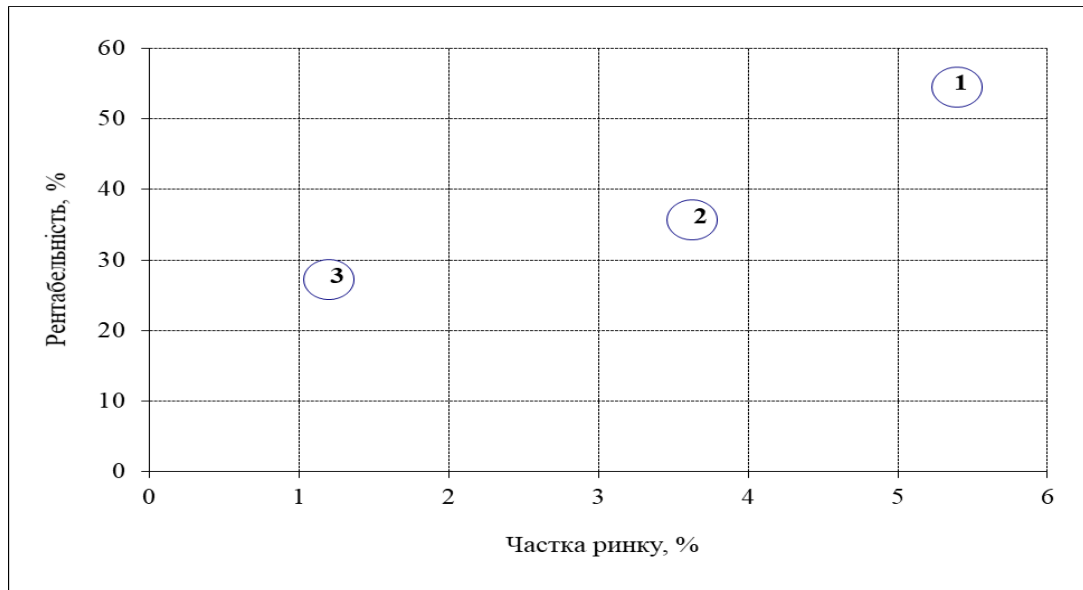
Заключним етапом концептуальної моделі стратегії розвитку підприємств зернової галузі є оцінка ефективності обраної стратегії. В умовах нестабільності ринкового середовища ґрунтовний аналіз, має враховувати ймовірні зміни основних показників, що дозволить спланувати механізм реалізації даної стратегії у довгостроковому періоді та дозволить визначити стратегічну їх ефективність як динамічну стійкість економічної, соціальної і екологічної складової.

Обґрунтована стратегія є ефективним механізмом стратегічного планування, що забезпечує та мобілізує використання виробничих ресурсів підприємств, визначає конкурентні переваги та шляхи розвитку підприємства зернової галузі в напрямках, що приводять до комерційного успіху.

Наступним етапом нашого дослідження є аналіз матриці Бостонської – консалтингової моделі, побудованої за принципом системи координат: по горизонталі – темпи зростання/скорочення кількості продажів в лінійному масштабі; по вертикалі – відносна частка сукупності товарів на ринку. Найбільш ефективними є підприємства, які займають значну частку на швидко зростаючому ринку, тобто є «зірками».

Результати проведеного аналізу (рис. 3.9) матриці Бостонської консалтингової групи дозволяє запропонувати досліджуваним підприємствам обрати наступні стратегії розвитку. Так, пропонуємо ТОВ «Агрофірма «Колос» обрати стратегію диверсифікації, СТОВ «Ліщинське» - стратегію

інтеграційного розвитку, Державне підприємство «Дослідне господарство «Черкаське» - стратегію економічного зростання на основі інновацій.



- 1 ТОВ «Агрофірма «Колос»
- 2 СТОВ «Ліщинське»
- 3 ДП «Дослідне господарство «Черкаське»

Рис.3.9. Матриця BCG стратегічного аналізу рентабельності групи зернових культур в досліджуваних підприємствах

З метою підвищення прибутковості ТОВ «Агрофірма «Колос» побудовано економіко-математичну модель із застосуванням симплексного методу, яка передбачає оптимізацію структури посівних площ. Так, як досліджуване підприємство виробляє п'ятнадцять видів сільськогосподарських культур ( $n = 15$ ), при цьому використовується 8 основних видів ресурсів ( $m = 8$ ). Тому, обмеженнями для даної задачі будуть наявні ресурси, які необхідні для виробництва сільськогосподарських культур у підприємстві, а саме: посівна площа культур, витрати на насіння, добрива, оплату праці, нафтопродукти, оплату робіт та послуг сторонніх організації, орендна плата та інші статті витрат. Крім того, до задачі включені обмеження за оптимально допустимими площами посіву окремих культур.

Тому позначимо:

$x_1$  – площа пшениці озимої, га;

$x_2$  – площа пшениці ярої, га;

- $x_3$  – площа гречки, га;  
 $x_4$  – площа кукурудзи, га;  
 $x_5$  – площа ячменю озимого, га;  
 $x_6$  – площа ячменю ярого, га;  
 $x_7$  – площа гороху, га;  
 $x_8$  – площа вівса, га;  
 $x_9$  – площа проса, га;  
 $x_{10}$  – площа соняшнику, га;  
 $x_{11}$  – площа сої га;  
 $x_{12}$  – площа ріпаку, га;  
 $x_{13}$  – площа буряка цукрового, га;  
 $x_{14}$  – площа картоплі, га.  
 $x_{15}$  – площа овочів, га;  
 $V_1, V_2, \dots, V_{10}$  – фактичні обсяги ресурсів, вказаних у табл. 3.13.

Таблиця 3.13

**Витрати ресурсів на виробництво сільськогосподарських культур,  
грн/га**

Культури	Норматив витрат ресурсів грн/ц						
	насіння та посадко- вий матеріал	міне- ральні добри- ва	пальне і масти- льні матеріали	решта матеріа льних витрат	ОП+ві- дра- хуван- ня	амо- р- тиза ція	оплата послуг сторонніх організацій
Пшениця озима	831	2610	1185	1602	137	776	797
Пшениця яра	998	3131	1422	1923	164	932	957
Гречка	796	659	902	772	91	459	493
Кукурудза на зерно	2547	2814	1731	2273	179	1088	2583
Ячмінь озимий	751	1917	1095	1323	120	662	586
Ячмінь ярий	736	1879	1073	1297	118	649	574
Горох	1579	1173	1016	1475	121	657	653
Овес	594	855	827	562	94	319	382
Просо	338	859	1121	1102	104	556	588
Соняшник	1530	1806	1380	1789	132	797	933
Соя	1341	1508	1352	2398	155	846	1861
Ріпак	1087	4106	1547	2963	156	1060	1438
Буряк цукровий	3630	6844	3753	8152	411	1871	4318
Картопля	13238	7632	4425	12066	1019	2789	4488
Овочеві відкри- того ґрунту	9489	6012	4484	11909	1559	3617	3767

*Джерело: розраховано автором*

Критерієм оптимізації є отримання максимального можливого прибутку при ефективному використанні наявних посівних площ. Модель побудована на математичній теорії лінійного програмування і ефективно розв'язується симплекс-методом із штучним базисом. Цільова функція оптимізації посівних площ матиме вигляд:

$$P = p_1x_1 + p_2x_2 + p_3x_3 + \dots + p_8x_8 \rightarrow \max \quad (3.1)$$

$$P \rightarrow \max, \quad (3.2)$$

де  $P$  – прибуток продукції рослинництва, грн;

$p_1$  – прибуток окремого виду продукції рослинництва у розрахунку на 1 га посівної площі, грн.

Обмеження:

$$\left\{ \begin{array}{l} a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + a_{13}x_3 + \dots + a_{1n}x_n \leq R_1 \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + a_{23}x_3 + \dots + a_{2n}x_n \leq R_2 \\ \vdots \\ a_{m1}x_1 + a_{m2}x_2 + a_{m3}x_3 + \dots + a_{mn}x_n \leq R_m \\ x_1 + x_2 + x_3 + \dots + x_n \leq S \\ x_i \leq S_{\max} \\ x_i \geq S_{\min} \\ x_1 \geq 0, x_2 \geq 0, \dots, x_n \geq 0 \\ j = \overline{1, n}; i = \overline{1, m} \end{array} \right.$$

де  $a_{ij}$  – коефіцієнти, які показують норми витрат  $i$ -ресурсу на 1 га посіву  $j$ -ї культури;

$R_i$  – загальний обсяг  $i$ -го ресурсу;

$S$  – загальна площа посіву культур;

$S_{\min}$  – мінімальна площа посіву  $i$ -ї культури (групи культур);

$S_{\max}$  – максимальна площа посіву  $i$ -ї культури (групи культур).

Оптимально допустимі площі окремих культур розраховувалися згідно методичних рекомендацій щодо оптимального співвідношення сільськогосподарських культур у сівозмінах різних ґрунтово-кліматичних зон України.

Застосування даної моделі дає можливість оптимізувати структуру посівів сільськогосподарських культур зазначеного підприємства при наявних ресурсах для досягнення максимально можливого прибутку.

Результати моделювання за даних умов вказують на потребу корегування існуючої структури посівних площ підприємство ТОВ «Агрофірма «Колос» та зосередженні на вирощуванні характерних для лісостепової зони сільськогосподарських культур (Додаток Е).

Отже, в результаті розробленої моделі встановлено, що за рахунок удосконалення структури посівних площ за обмежених ресурсів прибуток збільшиться на 67,9% і складе 10185,47 тис. грн при фактичному рівні 6065,9 тис. грн. Виявлено, що отриманий результат досягається за умови, що в даному господарстві будуть вирощуватися наступні сільськогосподарські культури на зазначеній площі: озима пшениця ( $x_1$ ) – 241 га, гречка ( $x_3$ ) – 170 га, кукурудза ( $x_4$ ) – 393 га, ячмінь озимий ( $x_5$ ) – 104 га, горох ( $x_7$ ) – 258,7 га, овес ( $x_8$ ) – 85 га, просо ( $x_9$ ) – 42 га, соняшник ( $x_{10}$ ) – 207 га, соя ( $x_{11}$ ) – 224,2 га. Результати економіко-математичної моделі свідчать, що вирощувати пшеницю яру ( $x_2$ ), ярий ячмінь ( $x_6$ ), ріпак ( $x_{12}$ ), цукровий буряк ( $x_{13}$ ), картоплю ( $x_{14}$ ), овочі відкритого ґрунту ( $x_{15}$ ) у досліджуваному господарстві недоцільно через низьку врожайність цих культур.

Враховуючи те, що структура посівних площ сільськогосподарських підприємств є величиною динамічною і залежною від багатьох чинників, її періодична оптимізація лишатиметься одним з дієвих важелів підвищення ефективності їх роботи.

Державному підприємству «Дослідне господарство «Черкаське» пропонується застосовувати стратегію економічного зростання на основі інновацій, яка передбачає впровадження інноваційних технологій у виробничий процес, що дасть можливість збільшити прибуток за рахунок оптимізації виробничих витрат. Кількісно визначити вплив виробничих витрат на урожайність можливо за допомогою регресійного аналізу (табл. 3.14).



Аналіз залежності урожайності пшениці озимої та ячменю озимого від витрат показав наявність сильного зв'язку (коефіцієнт множинної кореляції  $R = 0,702$ ). По інших культурах існує наявність тісного зв'язку. Значення коефіцієнту рівняння регресії визначає коефіцієнт збільшення змінної  $Y$  при збільшенні  $X_i$  на одиницю відносно середнього. Аналіз ефективності виробництва продукції рослинництва в досліджуваному господарстві свідчить, що в 2018 році підприємство отримало прибуток в розмірі 9193 тис. грн. Для даного підприємства дана оптимізаційна модель розроблена на короткострокову перспективу.

Таблиця 3.14

### Параметри рівняння регресії та їх оцінки

Культура	Значення t-критерію Стьюдента (розраховані)	Коефіцієнт Фішера (розрахований)	Коефіцієнт множинної кореляції	Коефіцієнти рівняння	
				$a_0$	$a_1$
Пшениця озима	80,09	6414,03	0,702	18,207	3,647
Ячмінь озимий	52,88	2796,14	0,702	15,139	3,215
Пшениця яра	14,35	205,88	0,661	25,822	2,217
Гречка	23,34	2777,98	0,563	6,398	1,656
Ячмінь ярий	52,71	2777,98	0,662	15,430	3,821
Горох	23,38	2777,98	0,552	21,909	3,585
Кукурудза на зерно	63,82	4073,55	0,680	21,877	5,039
Соняшник	55,31	3059,63	0,586	13,819	1,962
Соя	40,28	1622,74	0,651	9,464	2,601
Ріпак	29,72	883,39	0,612	10,601	1,767

*Джерело: розраховано автором*

Вважаємо, що впровадження інноваційних технологій виробництва за рахунок оптимізації витрат при незмінній ціні реалізації дасть можливість Державному підприємству «Дослідне господарство «Черкаське» збільшити прибуток на 15% і забезпечити рентабельність продукції рослинництва на рівні 40,4% (табл. 3.15).

Варто зазначити, що в даній моделі не передбачено зростання ціни реалізації, оскільки в основу покладено оптимізацію виробничих витрат підприємства. Проте об'єктивно варто розуміти, що ціна щороку зростає. Крім того, впровадження інноваційних технологій виробництва забезпечить

підвищення якості продукції, що безумовно матиме позитивний вплив на зростання ціни.

В процесі реалізації стратегії інтеграційного розвитку для СТОВ «Ліщинське» передбачається тісна співпраця з науково-дослідними установами та товарними підприємствами – виробниками насіннєвого матеріале, з метою виходу на зовнішні ринки.

Роль науково-дослідних установ полягає в розробці та в впровадженні ресурсозберігаючих технологій вирощування високоврожайних сортів та гібридів зернових культур, а також в удосконаленні методів ведення первинного насінництва.

Таблиця 3.15

### Ефективність виробництва продукції рослинництва за рахунок оптимізації витрат

Продукція	Площа	Урожай-ність, факт	Валовий збір, ц	Витрати, тис. грн	Витрати на 1 га, грн	Ціна 1 ц, грн	Вартість продукції, тис. грн	Прибу-ток	Рента-бельність, %
2018р. (факт)									
пшениця озима	393	51,7	20318	5728	14576	385	7825	2096	36,6
ячмінь озимий	133	41,7	5549	1754	13189	432	2395	641	36,5
пшениця яра	38	32,3	1228	436	11475	609	748	312	71,5
гречка	82	21,1	1727	939	11448	942	1626	688	73,3
ячмінь ярий	81	40,0	3237	889	10974	430	1393	504	56,7
горох	163	31,3	5108	1455	8923	493	2519	1065	73,2
Кукурудза на зерно	305	53,2	16218	4776	15660	370	5995	1219	25,5
Соняшник	238	25,7	6124	3375	14183	777	4758	1382	41,0
Соя	334	13,9	4628	2763	8272	825	3816	1053	38,1
Ріпак	129	21,0	2710	1946	15082	804	2178	233	12,0
<b>Усього</b>	<b>1896</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>24061</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>33254</b>	<b>9193</b>	<b>38,2</b>
Прогнозні значення за умов оптимізації витрат									
пшениця озима	393	55,3	21751	6121	15576	385	8377	2256	36,8
ячмінь озимий	133	44,9	5977	1887	14189	432	2580	692	36,7
пшениця яра	38	35,2	1339	474	12475	609	815	341	72,0
гречка	82	22,9	1879	1021	12448	942	1770	749	73,4
ячмінь ярий	81	43,8	3546	970	11974	430	1526	557	57,4
горох	163	34,9	5692	1618	9923	493	2807	1190	73,6
Кукурудза на зерно	305	58,2	17755	5081	16660	370	6563	1482	29,2
Соняшник	238	27,7	6591	3613	15183	777	5121	1507	41,7
Соя	334	16,5	5497	3097	9272	825	4532	1436	46,4
Ріпак	129	22,8	2938	2075	16082	804	2362	287	13,8
<b>Усього</b>	<b>1896</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>25956,75</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>36453</b>	<b>10496</b>	<b>40,4</b>

*Джерело: розраховано автором*

Для спрощення документообігу в процесі інтеграційної співпраці варто удосконалити взаємозв'язки з державними та місцевими органами влади, що сприятиме забезпеченню ефективного розвитку регіону.

Співпраця з іншими учасниками зернової галузі передбачає комплексну співпрацю із усіма партнерами (товарними підприємствами, постачальниками, переробними підприємствами, торговельними організаціями) інтеграційного процесу, щодо підвищення ефективності їх діяльності.

Упускаючи афільованість та непрозорість ведення аграрного бізнесу зернової галузі організаційна структура всіх учасників даного процесу має відбуватися із найповнішим використанням наступних інструментів: субконтрактація, аутсорсинг і сателітна співпраця.

Організація тісної співпраці забезпечить нарощення обсягів виробництва, збільшення ціни реалізації за рахунок надходження на ринок високоякісної продукції та підвищення ефективності діяльності в наслідок ефекту масштабу. Посилення дифузії технологічного процесу та інтеграційної співпраці значною мірою може стати ключовим важелем розвитку зернової галузі, оскільки з точки зору реалізації зазначених цілей саме поширення інтеграції є основним механізмом нарощення виробничого потенціалу підприємств та поетапного підвищення їх прибутковості виходячи із сьогоденних реалій.

Аналіз ефективності виробництва продукції рослинництва за рахунок інтеграції учасників виробничого процесу свідчить про зростання урожайності сільськогосподарських культур та ціни їх реалізації. Так, аналізуючи зернові культури, а саме пшеницю озиму та кукурудзу на зерно, зазначимо, що урожайність зросте до 72,23 ц/га та до 105,34 ц/га, а ціна реалізації до 545,63 грн та до 507,85 грн відповідно, що дозволить забезпечити рентабельність пшениці на рівні 62,34%, кукурудзи на зерно – 80,97%. Аналогічна тенденція прогнозується щодо виробництва соняшника та сої, прогнозований рівень рентабельності зросте до 83,62% та 62,11%

відповідно. Налагодження тісної співпраці з усіма учасниками насінневого ринку дасть можливість СТОВ «Ліщинське» досягти рівня рентабельності продукції рослинництва – 62,75%, при фактичному рівні в 2018 р. – 50,48% (табл.3.16).

В умовах сьогодення ведення виробничої діяльності ускладнюється впливом зміни факторів зовнішнього середовища, що зумовлює проблеми для функціонування підприємств під час виробництва продукції.

Таблиця 3.16

### Ефективність виробництва продукції рослинництва за рахунок інтеграції учасників виробничого процесу

Продукція	Площа	Урожай-ність, факт	Валовий збір, ц	Повна собівартість, тис. грн	Ціна 1 ц, грн	Виручка, тис. грн	Прибуток	Рентабельність, %
2018р. (факт)								
пшениця озима	1070	61,32	65617	19558,3	419,71	27911,76	8353,46	42,71
ячмінь озимий	477	42,98	20501	1795,5	413,99	2388,72	593,22	33,04
ячмінь ярий	943	55,23	52085	17538,1	414,05	23991	6452,9	36,79
Кукурудза на зерно	461	92,56	42670	6800,1	390,65	11303,0671	4502,967	66,22
Соняшник	848	32,52	27577	13798,8	850,45	23452,8597	9654,06	69,96
Соя	872	23,11	20154	10326,5	830,46	16010,4383	5683,938	55,04
<b>Усього</b>	<b>4671</b>	<b>x</b>	<b>228604</b>	<b>69817,3</b>	<b>x</b>	<b>105057,845</b>	<b>35240,55</b>	<b>50,48</b>
Прогнозні значення за умови інтеграційного розвитку								
пшениця озима	1070	73,23	78356,1	19558,3	545,63	31750,94	12192,64	62,34
ячмінь озимий	477	51,34	24489,18	1795,5	538,19	2493,95	698,45	38,9
ячмінь ярий	943	58,67	55325,81	17538,1	538,27	24998,81	7460,71	42,54
Кукурудза на зерно	461	105,34	48561,74	6800,1	507,85	12306,14	5506,04	80,97
Соняшник	848	38,75	32860	13798,8	1105,59	25337,36	11538,56	83,62
Соя	872	35,21	30703,12	10326,5	1079,60	16740,29	6413,79	62,11
<b>Усього</b>	<b>4671</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>69817,3</b>	<b>x</b>	<b>113627,49</b>	<b>43810,19</b>	<b>62,75</b>

*Джерело: розраховано автором*

Тому підприємствам варто знаходити способи реагування, на вплив даних факторів, що в перспективі забезпечить підвищення ефективності їх діяльності, конкурентоспроможності та стійкості розвитку. Загальновідомими способами реагування на зміни зовнішнього середовища є комплекс інструментів стратегічного управління.

Тому стратегія розвитку аграрного підприємства розробляється з врахуванням вище зазначених факторів зовнішнього середовища, наявних внутрішніх резервів та з врахуванням непередбачених ринкових умов. Вона передбачає собою довгострокову орієнтацію підприємства при виробництві будь-якого виду продукції з метою просування, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

В процесі розробки стратегії розвитку підприємств враховують наступне: підвищення якості насінневого матеріалу, вихід на ринок нових сортів та гібридів, розширення каналів збуту продукції, збільшення або розширення виробництва продукції відповідно до умов ринку.

Під час розробки та реалізації стратегії розвитку підприємств зернової галузі варто враховувати ряд чинників, як зовнішнього, так внутрішнього середовища, які можуть дестабілізувати їх виробничу діяльність.

Головним інструментом реалізації новітніх підходів до управління аграрним виробництвом на основі інноваційних технологій є застосування сучасних методів економічного аналізу, серед яких важливе місце належить SWOT-аналізу. Адже, саме SWOT-аналіз дає можливість здійснити ґрунтовне дослідження зовнішнього та внутрішнього стану аграрного підприємства, виявити тенденції у змінах мікро- та макросередовища та резерви для подальшого його розвитку.

SWOT-аналіз дозволяє виявити внутрішні сильні сторони, які дають змогу підприємству, з одного боку, скористатися можливостями, що існують у зовнішньому середовищі, а з іншого – забезпечити усунення зовнішніх загроз, незважаючи на слабкі сторони системи, а також дослідити слабкі сторони та загрози, щоб стабілізувати його економічний стан в майбутньому [138, с. 176].

SWOT-аналіз має на меті виявлення, визначення і відбір основних пріоритетів, проблем та можливостей, наданих зовнішнім середовищем, в межах якого функціонує компанія, а також безпосередньо пов'язаних з розвитком компанії та її внутрішньою діяльністю. Застосування методу

SWOT дає можливість встановити лінії зв'язку між силою та слабкістю, які притаманні організації, і зовнішніми загрозами та можливостями. SWOT-аналіз підкреслює, що стратегія повинна як найкраще поєднувати внутрішні можливості компанії (її сильні і слабкі сторони) і зовнішню ситуацію (частково відображену в можливостях і загрозах). Тому стратегічний баланс, тобто поєднання негативних і позитивних факторів, що впливають на діяльність компанії як ззовні, так і зсередини, допомагає правильно оцінити можливості, які відкриваються перед організацією [112, с. 78].

Тому завданням SWOT-аналізу є надання менеджеру необхідної інформації для обґрунтованого вибору маркетингової стратегії з урахуванням подальших змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах функціонування підприємства. Формування портфеля маркетингових стратегій підприємства – складний та трудомісткий процес, тому його слід здійснювати в певній логічній послідовності: дослідження макросередовища, розробка його профілю та виявлення небезпек і можливостей; дослідження мікросередовища, розробка його профілю та виявлення як небезпек і можливостей (з боку чинників безпосереднього оточення), так і сильних та слабких сторін (з боку чинників внутрішнього середовища); розробка зведеного профілю маркетингового середовища та матриці SWOT-аналізу; розробка профілю позиціонування елементів та формування портфеля маркетингових стратегій [9, с. 27].

Матриця SWOT будується в двох векторах: стан зовнішнього середовища (горизонтальна вісь) і стан внутрішнього середовища (вертикальна вісь). Кожний вектор розбивається на два рівні: можливості і загрози, які були виявлені у зовнішньому середовищі, сила і слабкість потенціалу підприємства. На перетинах окремих складових груп факторів формуються чотири поля (квадранти). Для них характерні певні стратегічні вказівки, які формулюються на основі взаємозв'язків окремих елементів SWOT і які необхідно враховувати під час розроблення стратегії відповідного типу [9, с. 151].

До основних переваг SWOT-аналізу можна віднести наступні:

- систематизація знань про внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на процес стратегічного управління;
- визначення конкурентних переваг та формування стратегічних пріоритетів;
- періодична діагностика сектору ринку та ресурсів підприємства;
- діагностування як всього підприємства, так і окремих його структурних підрозділів.

Найважливіші недоліки цього методу стратегічного аналізу можна сформулювати наступним чином:

- суб'єктивізм при встановленні номенклатури стратегічних факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ, а також при визначенні значущості їх для підприємства;
- постійне відставання інформації про середовище, що аналізується, від теперішнього часу;
- невирішеність питання забезпечення знаходження єдиного правильного управлінського рішення, а орієнтація тільки на встановлення загального напрямку розвитку підприємства;
- відсутність врахування проблеми ризиків, з якими повсякденно стикається кожне підприємство [83, с. 74].

Для аналізу сильних і слабких сторін підприємств зернової галузі нами було проведемо діагностику факторів внутрішнього та зовнішнього середовища фінансово-господарської діяльності за допомогою SWOT-аналізу.

Для оцінки зовнішнього середовища підприємства ми провели експертизу та надали оцінку сильним та слабким сторонам підприємств зернової галузі, врахували можливості та загрози, які мають безпосередній вплив на діяльність підприємства, де можливості максимально посилюють сильні сторони підприємств та мінімізують загрози (табл. 3.17).

**SWOT- аналіз підприємств зернової галузі**

<p style="text-align: center;">Зовнішнє середовище</p> <p>Потенціал підприємства</p>	<p><b>Можливості:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ріст ринку;</li> <li>- збільшення попиту на насіння вітчизняної селекції;</li> <li>- зростання експорту зерна;</li> <li>- конкурентоспроможність продукції на ринку.</li> </ul>	<p><b>Загрози</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- старіння матеріально-технічної бази;</li> <li>- відсутність чіткого уявлення про стратегічні напрямки розвитку;</li> <li>- слабкий фінансовий потенціал підприємств;</li> <li>- висока вартість кредитних ресурсів;</li> <li>- сильна конкуренція на даному ринку</li> <li>- вплив природно-кліматичних умов.</li> </ul>
<p><b>Сильні сторони:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- входження на нові ринки;</li> <li>- ріст рентабельності сільськогосподарського виробництва;</li> <li>- підвищення якості насіння;</li> <li>- стабільний ріст обсягів виробництва;</li> <li>- висококваліфіковані кадри.</li> </ul>	<p><b>Поле СіМ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оновлення асортименту насіння високих репродукцій;</li> <li>- щоб мати можливість конкурувати з аналогічною продукцією на зовнішньому ринку потрібно підвищити якість продукції;</li> <li>- розширення зовнішніх ринків збуту;</li> <li>- збільшення частки ринку за рахунок збільшення фінансових та виробничих ресурсів.</li> </ul>	<p><b>Поле Сіз</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- виведення нових сортів та гібридів;</li> <li>- нестабільний курс валют спричиняє здорожчанням виробничих ресурсів;</li> <li>- нестабільність митної та податкової політики, що є загрозою просування на зовнішні ринки;</li> <li>- відмова споживачів від вітчизняної продукції внаслідок присутності на ринку підробок та продукції низької якості.</li> </ul>
<p><b>Слабкі сторони:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ймовірність виникнення нових конкурентів;</li> <li>- зміни в потребах споживачів;</li> <li>- висока собівартість продукції;</li> <li>- ресурсозалежність виробництва;</li> <li>- збільшення вартості ресурсів для виробництва;</li> <li>- слабка маркетингова політика.</li> </ul>	<p><b>Поле СлМ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- необхідність придбання модернізованого обладнання для роботи підприємства, що дозволить покращити якість продукції;</li> <li>- недостатній рівень використання впровадження інновацій в галузі;</li> <li>- недостатній рівень маркетингової політики на підприємстві.</li> </ul>	<p><b>Поле СлЗ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- необхідна постійного сортооновлення;</li> <li>- підприємствам постійно потрібно приділяти достатню увагу дослідженням і новітнім розробкам;</li> <li>- зменшення державних дотацій та субсидій в АПК;</li> <li>- втрата потенційних споживачів через вищу довіру до іноземної продукції.</li> </ul>



Проведений *SWOT-аналіз* дозволив зробити наступні висновки: для подальшого ефективного функціонування даним підприємствам необхідно застосовувати інноваційно-інвестиційну стратегію розвитку. Перш за все, підприємствам зернової галузі варто враховувати потенційні можливості та загрози, а також слабкі та сильні сторони самих підприємств, що в перспективі забезпечить їм виробництво високоякісної продукції, з метою підвищення конкурентних переваг, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках.

Також, підприємствам зернової галузі варто скоординувати свої стратегічні дії з оперативними, розробляти програми та проекти, які будуть реалізовуватися в рамках зазначеної стратегії, виробляти тактику усунення вказаних загроз.

Як зазначають наковці основними проблемами, на сьогоднішній день, на ринку зерна є наступні:

- нестабільні конкурентні позиції вітчизняної сільськогосподарської продукції та продовольства на зовнішніх ринках через не завершення процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності сільськогосподарської сировини та харчових продуктів;
- низькі темпи техніко-технологічного оновлення виробництва;
- ризики збільшення виробничих витрат через зростання зношеності техніки, переважання використання застарілих технологій, при зростанні вартості не відновлювальних природних ресурсів в структурі собівартості;
- значні втрати продукції через недосконалість інфраструктури аграрного ринку, логістики зберігання;
- недостатня ефективність саморегулювання ринку сільськогосподарської продукції та продовольства, складність у виробленні консолідованої позиції сільськогосподарських товаровиробників у захисті своїх інтересів;
- недостатня інформованість значної частини сільськогосподарських виробників про кон'юнктуру ринків та умови ведення бізнесу в галузі;

- незавершеність земельної реформи [146].

Для більш ґрунтового дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища, вважаємо за доцільне застосування моделі PEST аналізу, оскільки вона більш адаптована до країн з перехідною економікою, так як, при розробці даної моделі на перший план виходять політичні і економічні фактори. PEST-аналіз враховує вплив чотирьох компонентів та їх чинників на діяльність підприємства. До переваг методики відносять відсутність обмежень за кількістю чинників, до проблем – відсутність кількісного оцінювання чинників за важливістю та силою впливу (табл.3. 18).

Таблиця 3.18

Модель PEST аналізу факторів макро- та мікро середовища підприємств зернової галузі

<p><b>Політико-правові фактори:</b> політичний клімат; податкова політика; законодавча база в даній сфері; зовнішньоекономічні зв'язки країни; інвестиційний клімат; митне законодавство.</p>	<p><b>Економічні фактори:</b> тенденції інфляційних процесів в країні; кредитна ставка; курс національної валюти; рівень безробіття; цінова політика; ціни на енергоресурси; показники зовнішньоекономічної діяльності, позиції в міжнародних рейтингах.</p>
<p><b>Природні фактори:</b> зміна клімату; забрудненість навколишнього середовища; ерозія та деградація ґрунтів; якість ґрунтового покриву; доступність сировинної бази.</p>	<p><b>Технологічні фактори:</b> використання інноваційних технологій; державна політика, щодо підтримки науково-дослідних розробок; постійне удосконалювання існуючих сортів; державний контроль за якістю і безпекою продукції; захист прав на об'єкти інтелектуальної власності.</p>

Джерело: розроблено автором

Основною задачею стратегічного розвитку підприємств зернової галузі є підвищення якості насінневого матеріалу, визначення пріоритетних напрямів ефективного їх функціонування та протидії ризикам зовнішнього середовища.

Вважаємо, що зернова галузь повинна розвиватися в умовах створення та функціонування прозорого і регульованого ринку насіння та насінневого матеріалу. Тому необхідно:

- запровадити державний контроль за виробниками насінневого матеріалу;
- підтримувати вітчизняні селекційні підприємства шляхом пільгового оподаткування та низьких кредитних ставок;
- підвищити роль насінневої асоціації України, щодо контролю введення бази насінневих посівів у розрізі сортів та гібридів;
- залучення іноземних інвестицій з метою підвищення якості сортів вітчизняної селекції;
- забезпечити еквівалентність системи сертифікації і контролю виробництва насіння до вимог Європейського Союзу;
- удосконалити державне регулювання системи насінництва і охорони прав на сорти рослин.

Однією з умов для нарощення експорту зерна є вдосконалення вітчизняної системи насіння та членство нашої країни в Міжнародній організації економічного співробітництва й розвитку (OECD) та приєднання до схем сортової сертифікації.

В результаті реалізація стратегії розвитку підприємств зернової галузі підвищиться їх конкурентоспроможність на зовнішньому ринку та збільшиться дохідність галузі в цілому.

Враховуючи вище викладене можна систематизувати та згрупувати основні шляхи підвищення розвитку підприємств зернової галузі (рис.3.10).

Сектор насінництва є досить перспективним для всієї аграрної галузі України. Це один з секторів, який поєднує всі складові: науку, селекцію та виробництво. Є певні напрямки, по яким вітчизняним селекціонерам разом з державою необхідно активізувати роботу, щоб зайняти відповідну нішу на ринку та нарощувати позиції на міжнародному ринку. Слід звернути увагу, що виробниками насіння є, як правило, потужні міжнародні компанії, але

вітчизняні підприємства можуть знайти інструменти та механізми, як для співпраці, так і для конкуренції. Одним із таких механізмів є членство в міжнародних насінневих асоціаціях, які дозволяють лобіювати інтереси українських товаровиробників [30].



Рис. 3.10 Шляхи підвищення розвитку підприємств зернової галузі

*Джерело: власні дослідження автора*

Отже, встановлено, що ефективність системи вітчизняного насінництва залежить від врахування потреб виробників товарної продукції. Зазначимо, що на ринку зерна приватний сектор займає незначну частку, а державні вітчизняні підприємства не в повній мірі використовують свої можливості внаслідок недостатнього фінансування.

Вважаємо, що основними напрямками розвитку підприємств зернової галузі є залучення інвестицій з метою стимулювання інноваційного розвитку,

розвиток вдосконалення державної підтримки, щодо модернізації селекційно-насіenneвих підприємств та удосконалення логістики.

Таким чином, вихід України, як рівноправного партнера на міжнародний ринок, розширення експорту зерна та подальша інтеграція в Європейську маркетингову мережу вимагає досягнення українським законодавством еквівалентності нормам ЄС, а надалі постійного підтвердження відповідності європейським та міжнародним стандартам.

### **3.3. Прогнозування експортного потенціалу підприємств зернової галузі України з урахуванням рівня розвитку вітчизняної селекції**

В забезпеченні потреб аграрних підприємств насінням високої якості важлива роль належить розвитку насінневої галузі, стратегічне значення якої полягає в забезпеченні продовольчої безпеки країни. Тому, підвищення рівня розвитку насінневої галузі залишається однією з найбільш важливих проблем аграрного сектора економіки України.

Головними завданнями насінневої галузі є безперервне забезпечення сільськогосподарських підприємств якісним насінням високопродуктивних сортів та гібридів. Протягом останніх років в насінневій галузі України спостерігаються позитивні зрушення, проте дана галузь потребує розробки стратегії розвитку насінневих підприємств та впровадження інноваційних технологій при виробництві продукції.

Після кризової ситуації 2015 р. на світовому ринку насіння спостерігаються позитивні зрушення, так у 2016 році він зріс на 2%, а у 2017 році – на 6%. Основною зерновою культурою насінневої галузі є кукурудза, на яку припадає \$17,5 млрд товарообігу, обсяг купівель якої у 2017 році становив 39%, для прикладу сої – 17%, рису – 7% та зернових – 6%, ріпак та соняшник – 4%.

За останні десятиліття ринок кукурудзи став одним із найбільш важливих та досить вагомих сегментів вітчизняної агропродовольчої системи, зайнявши чільне місце в розвитку стратегічних видів продукції поряд із пшеницею, соєю, соняшником, ріпаком та іншими сільськогосподарськими культурами. Нині кукурудза є другою за площею посіву сільськогосподарською культурою у структурі зернових після пшениці, що безпосередньо формує експортний потенціал аграрної галузі країни та є основою забезпечення її продовольчої і економічної безпеки. В окремі роки (2013, 2014 і 2016 рр.) кукурудза за обсягом валового виробництва стала серед усіх інших видів сільськогосподарських культур займати перше місце, переважаючи при цьому навіть пшеницю — беззаперечного та багаторічного лідера зернової галузі [73].

Останнім часом увагу світової спільноти прикуто до майбутніх прогнозів щодо попиту і пропозиції кукурудзи на світовому ринку. Прогнозування відіграє важливу роль в управлінні розвитком економічних систем різного рівня. Суттєве значення мають методи кількісного характеру, до яких належать статистичні та методи, що стосуються детермінованих закономірностей досліджуваних процесів. Важливими теж слід вважати підходи, за якими ці методи використовують сумісно, оскільки багато економічних процесів містять в певній пропорції як детерміновану, так і ймовірнісну складові. Особливий напрям прогнозування – прогнозна оцінка результатів реалізації оптимальних рішень, отриманих з використанням економіко-математичних методів моделювання та оптимізації, оскільки адекватність моделі реальному процесу завжди відносна [26].

При визначення загальної тенденції зміни рівнів динамічного ряду у часі використовується аналітичне вирівнювання рядів динаміки.

При аналітичному вирівнювання фактичні значення  $Y$  (у нашому випадку площа посіву, урожайність) замінюється обчисленими на основі певної функції, яку називають трендовим рівнянням, значеннями.

Вибір типу функції (лінійна, квадратична, степенева) залежить від попереднього аналізу даних, характеру його динаміки.

Лінійна форма тренду найпростіша та найзрозуміліша. Виражається формулою:

$$Y=a+bt \quad (3.3),$$

де  $Y$  – рівні показника, звільнені від коливань;

$a$  – стартовий рівень тренду в момент, який приймають за початок відліку часу  $t$ ,

$b$ – середня зміна за одиницю часу, тобто швидкість змін.

Наприклад, середньоденний або середньорічний приріст будь-якого показника. Через швидкість зміни лінійний тренд відображає результуючий вплив певну одиницю інших факторів, що одночасно діяли в одиницю часу (день, місяць, рік чи інший період часу). Тренд можна розглядати як загальне вираження дій системи факторів. При цьому вплив кожного фактору не виділяється. «Від імені» всіх факторів у тренді виступає час.

Параболічна форма тренду:

$$Y = a + bt + ct^2 \quad (3.4),$$

де  $Y$ ,  $a$ ,  $b$ ,  $t$  – визначаються при описі лінійного тренду;

$c$  - квадратичний параметр параболічного тренду, який дорівнює половині прискорення.

Така форма тренду як параболічна добре відображає прискорення або уповільнення розвитку при постійному прискоренні, яке забезпечують важливі фактори. Наприклад, впровадження нового устаткування, зменшення податків, зняття обмежень у розподілі доходу тощо.

Експоненціальна лінія тренду є кривою, яка найбільше підходить, коли значення даних зростають або спадають зі швидкістю, що постійно зростає. Експоненціальну лінію тренду створити не можна, якщо дані містять нульові або від'ємні значення. Ця лінія тренду має наступну функцію:

$$Y = ak^t, \quad (3.5),$$

де  $k$  — коефіцієнт тренду, що виражає темп зміни в кількості разів.

При  $k > 1$  експоненціальний тренд показує тенденцію розвитку, прискорення (зростання населення в епоху графічного «демографічного вибуху» в ХХ ст.). При  $k < 1$  експоненціальний тренд показує тенденцію гальмування процесу (трудомісткість продукції питомі витрати палива та ін.).

Логарифмічна форма тренду:

$$Y = a + b \cdot \ln t. \quad (3.6),$$

Ця форма має місце для відображення тенденції уповільненого зростання при відсутності граничного можливого значення. При великому значенні  $t$ , ця крива має форму майже прямої лінії. Ця форма характерна для розвитку показників, які важко поліпшити (зростання продуктивності процесу при відсутньому укісному поліпшенні.)

Степенева лінія тренду – це крива лінія, яку найкраще використовувати з наборами даних для вимірювання процесів, що збільшуються особливим темпом. Побудувати степеневу лінію тренду не можливо в тому випадку, якщо дані містять нульові або від’ємні величини.

Вона представлена функцією:

$$Y = at^b \quad (3.7),$$

де  $b$  — константа тренду.

При  $b = 1$  ступеневий тренд перетворюється на лінійний, а при  $b = 2$  – на параболічний. Степневий тренд застосовують для відображення процесів з різною мірою пропорційності змін у часі. Графік ступеневого тренду обов’язково має проходити через точку відліку початку координат[71].

Для оцінки адекватності кожного рівняння розраховуються коефіцієнти апроксимації ( $R^2$ ). Чим вище значення коефіцієнта, тим вища точність вибраного рівняння, надійні характеристики. В нашому дослідженні було відібрано лише ті рівняння, де коефіцієнт апроксимації є найвищим. Чим ближче значення ( $R^2$ ) до одиниці, тим точніше обрана модель відбиває тенденцію розвитку, тобто, тим більше можна довіряти результатам прогнозування.



Як правило в моделюванні не використовують параболи другого ступеня. Це пояснюється тим, що параболи більш високих ступенів більш точно можуть апроксимувати ряд, проте тенденції прогнозують погано. Так, як дати адекватний прогноз за допомогою такої моделі практично неможливо.

На рис. 3.11 представлений поліном п'ятого ступеня, який описується рівнянням:  $y = 0,0656x^5 - 3,0498x^4 + 49,13x^3 - 331,09x^2 + 1050x + 12372$

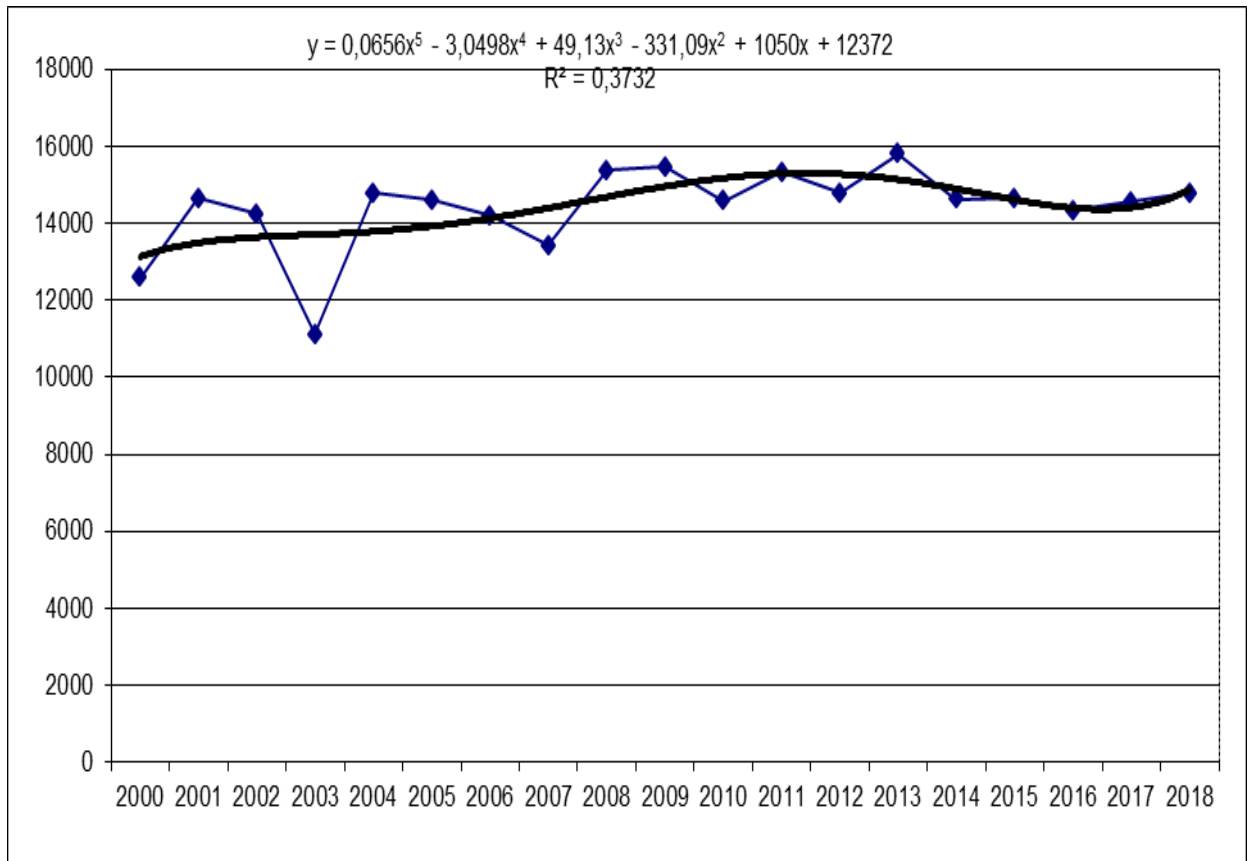


Рис. 3.11 Лінія тренду для площі посіву зернових культур, тис. га

*Джерело: власні дослідження автора*

Для аналізу урожайності зернових культур в роботі нами було побудовано поліном шостого ступеня рис. 3.12 , який описується таким рівнянням:

$$y = -2E-05x^6 + 0,0016x^5 - 0,044x^4 + 0,6049x^3 - 4,0698x^2 + 12,41x + 11,757$$

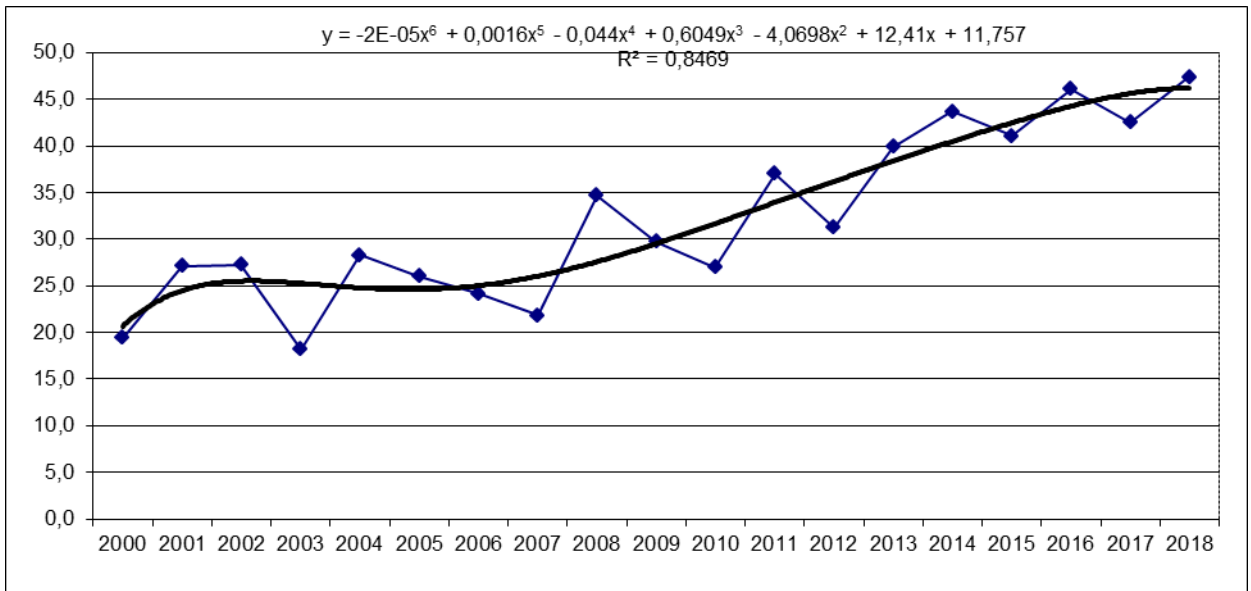


Рис.3.12 Лінія тренду урожайності зернових, ц/га

*Джерело: власні дослідження автора*

При апроксимації рядів динаміки площі посіву та урожайності кукурудзи прослідковується аналогічна тенденція (рис. 3.13 та 3.14)

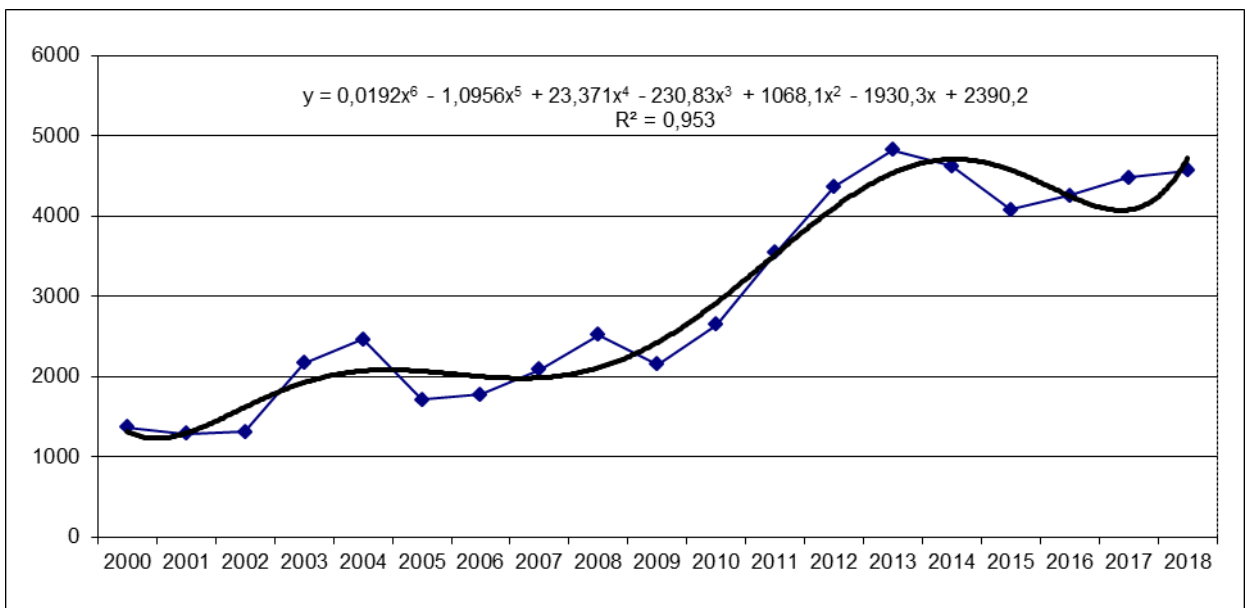


Рис. 3.13 Лінія тренду площі кукурудзи, тис. га

*Джерело: власні дослідження автора*

Для прогнозу динамічних рядів ми можемо використовувати різні методи прогнозування, зокрема метод ковзних середніх, метод Брауна, метод найменших квадратів, адаптивний метод.

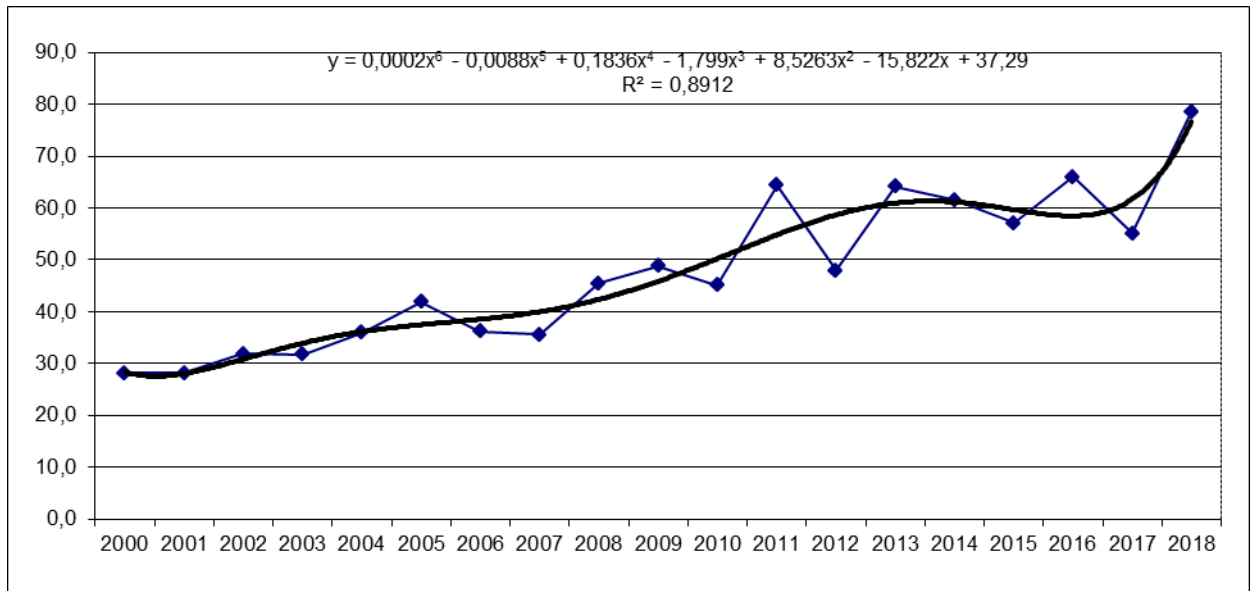


Рис. 3.14 Лінія тренду урожайності кукурудзи, ц/га

*Джерело: власні дослідження автора*

При короткостроковому прогнозуванні та з врахуванням змін зовнішніх умов найчастіше використовують адаптивні методи, які враховують зміни часового ряду.

Адаптивні моделі прогнозування - це моделі дисконтування даних, здатні швидко пристосовувати свою структуру і параметри до зміни умов. Інструментом прогнозу в адаптивних моделях, як і в кривих зростання, є математична модель з одним фактором «час»[122].

Загальна схема побудови адаптивних моделей може бути представлена в такий спосіб. По декільком першим рівням ряду оцінюються значення параметрів моделі. По наявній моделі будується прогноз на один крок вперед, причому його відхилення від фактичних рівнів ряду розцінюється як помилка прогнозування, яка враховується відповідно до прийнятої схеми коректування моделі. Далі по моделі зі скоректованими параметрами розраховується прогнозна оцінка на наступний момент часу і т.д. Таким чином, модель постійно «убирає» нову інформацію й до кінця періоду навчання відображає тенденцію розвитку процесу, що існує в цей момент [25, с. 320].

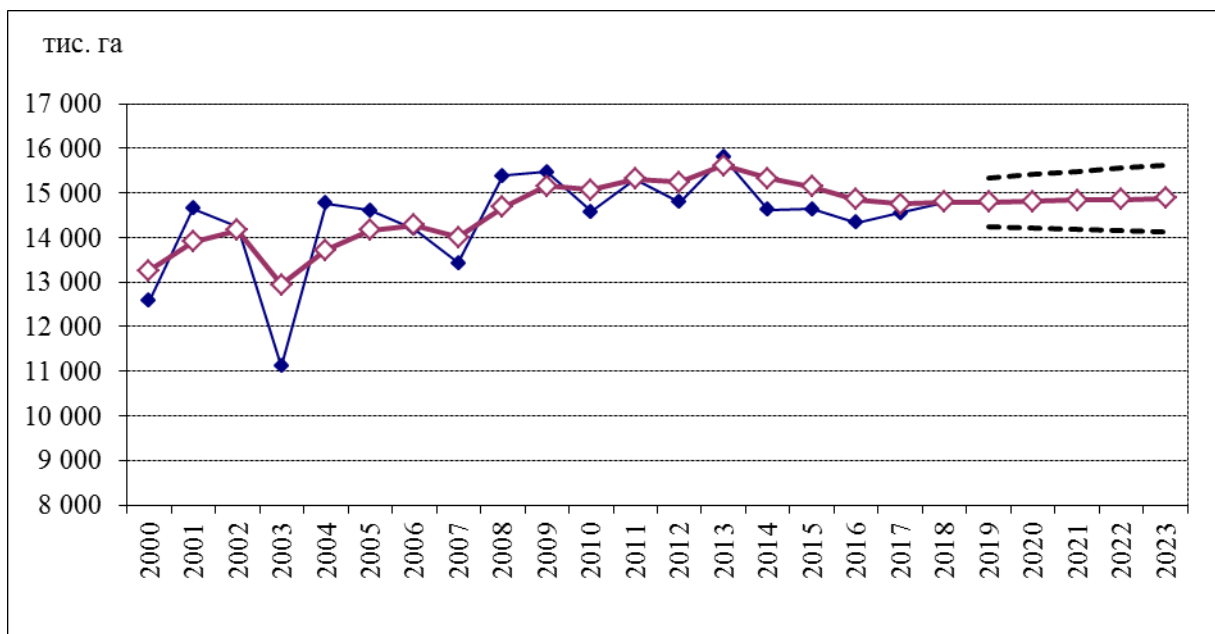


Рис. 3.15 Прогноз площі зернових культур на 2023р., тис. га

*Джерело: власні дослідження автора*

Нами було здійснено площі посіву зернових культур до 2023 р. з використанням адаптивної моделі прогнозування. В середньому прогнозне значення даного показника в аграрних підприємствах України складе 14880,74 тис.га (рис. 3.15). Варто відмітити, що прогнозований показник зросте несуттєво, лише на 0,5%, що пояснюється обмеженістю сільськогосподарських угідь.

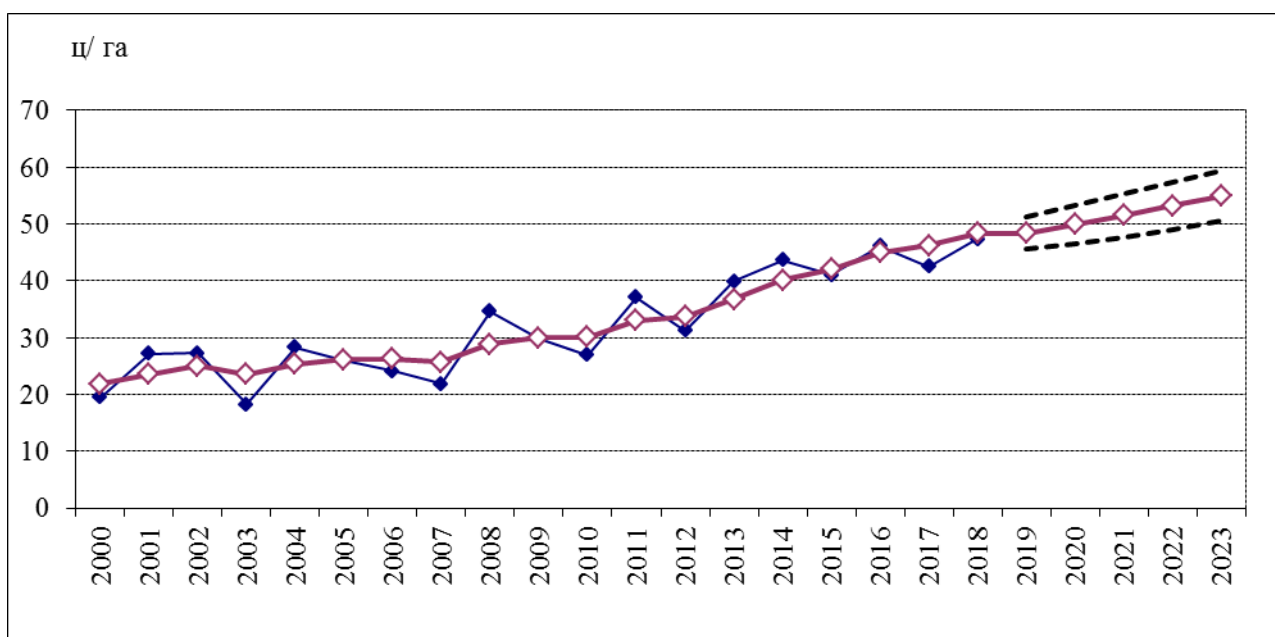


Рис. 3.16 Прогноз урожайності зернових культур на 2023р., ц/га

*Джерело: власні дослідження автора*

На відміну від попередніх результатів дослідження, зазначимо, що за прогнозними розрахунками урожайність зернових культур зростає на 13,5% і в 2023 році складе майже 55 га/ц. Така тенденція є свідченням того, що товаровиробники при виробництві даного виду продукції використовують інтенсивні технології виробництва та високоврожайні сорти насіння та гібридів (рис.3.16).

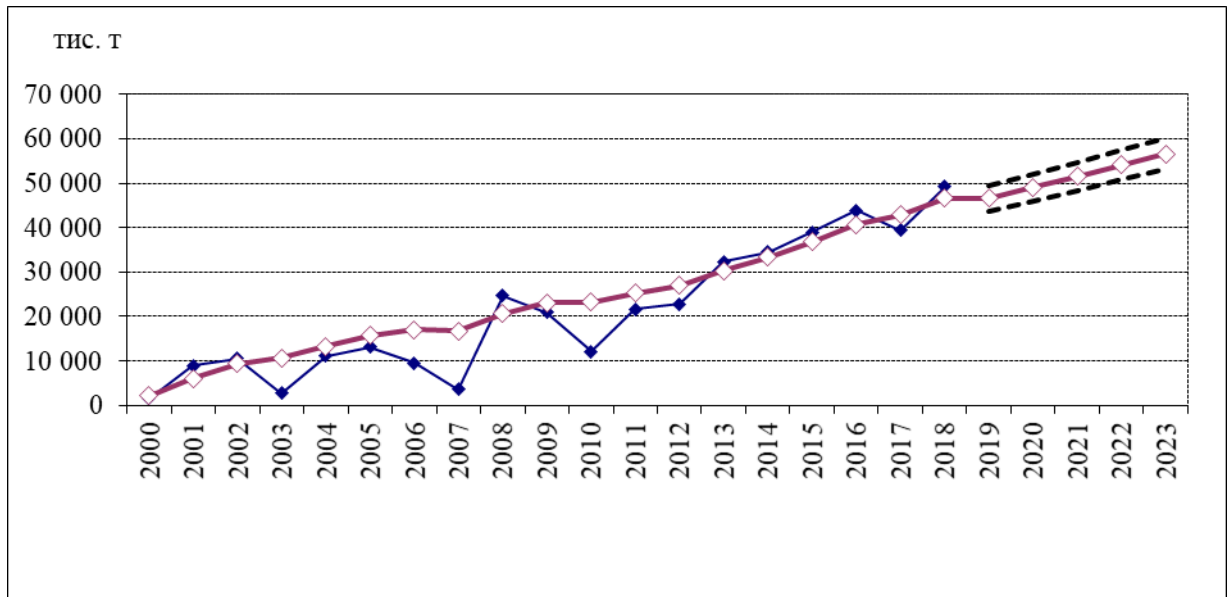


Рис. 3.17 Прогноз експорту зернових культур на 2023р., тис. т

*Джерело: власні дослідження автора*

Здійснений прогноз експорту зерна, свідчить, що за нашими підрахунками до 2023 р. зростає на 21,5% і становитиме 56577 тис. т, що обумовлено зростанням як посівних площ так і урожайності зернових культур. Підставою для прогнозних розрахунків є стійка тенденція зростання експорту зернових культур яка склалася на протязі досліджуваного періоду (рис. 3.17).

Ключове значення в подальшому розвитку агропромислового комплексу належить селекції та сортооновленню, створенню національної системи насінництва зернових культур, здатної забезпечити повне використання наявного генетичного потенціалу сортів вітчизняної селекції й потреби сільськогосподарських виробників у високоякісному посівному матеріалі. Це в підсумку повинно сприяти зростанню врожайності сільськогосподарських культур, зниженню собівартості та підвищенню економічної ефективності

виробництва, зміцненню конкурентних позицій як вітчизняного насінництва, так і агропромислового комплексу країни [56, с. 54].

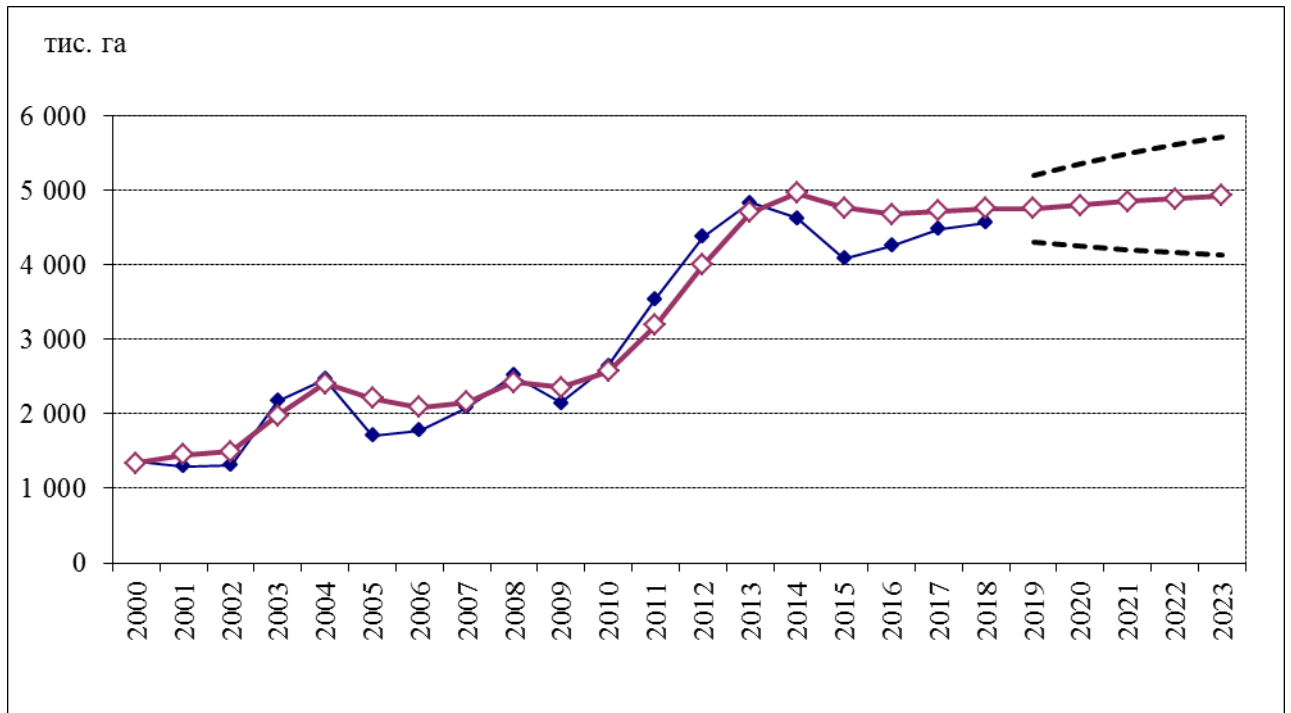


Рис. 3.18 Прогноз площі кукурудзи на 2023р., тис. га

*Джерело: власні дослідження автора*

Результати проведених досліджень свідчать, що починаючи з 2013 року відбулося суттєве зростання площ посіву кукурудзи (рис.3.18). Так, якщо в 2010 році площа посіву кукурудзи становила 2648 тис. га то в 2012 р. вона зростає до 4372 тис. га, що більше на 65,1%. За прогнозними розрахунками до 2023 року зазначений показник зростає до 4922 тис. га.

В сучасних умовах господарювання економічна оцінка агротехнічних заходів набуває важливого значення і має безпосередній вплив на підвищення конкурентоспроможності продукції. Підвищення врожайності кукурудзи, відбувається, головним чином, за рахунок впровадження високопродуктивних сортів та гібридів.

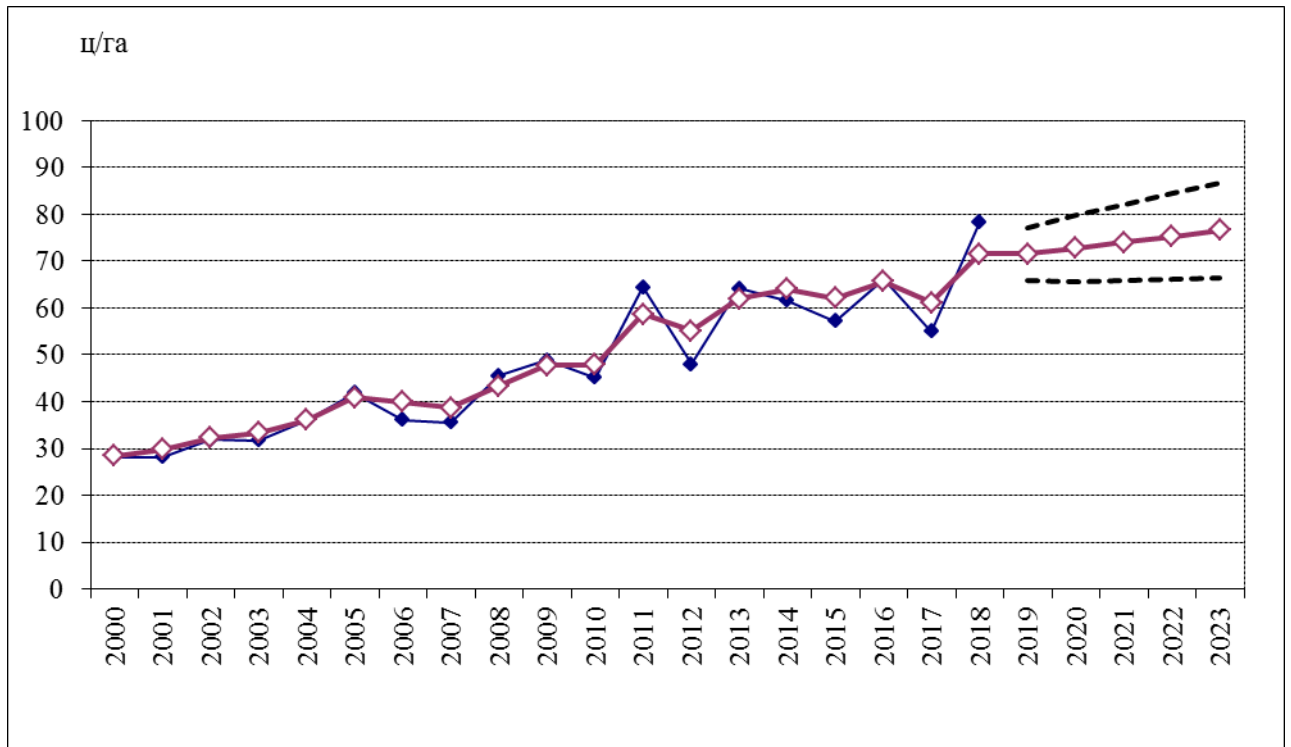


Рис. 3.19 Прогноз урожайності кукурудзи на 2023р., ц/га

*Джерело: власні дослідження автора*

Отже, здійснивши прогноз урожайності кукурудзи до 2023 року, , можемо дійти висновку, що її обсяги суттєво зростуть. Так, якщо у 2017 р. урожайність даної культури становила 61 ц/га то в середньому в 2023 вона становитиме 76,6ц/га. Тому, вважаємо, що урожайність є одним з основних чинників збільшення обсягів виробництва зернових культур (рис.3.19). Основною складовою у підвищенні урожайності має бути подальший гармонійний розвиток галузей селекції та насінництва та доведення насінневої продукції українських товаровиробників до рівня світових стандартів, що дасть можливість підвищити їх конкурентоспроможність, як в Україні, так і за її межами.

В останні роки в експортному потенціалі зернових культур України кукурудза займає лідируючі позиції. Тому закономірним є зростання її експортного потенціалу. Так, за здійсненим прогнозом до 2023 р. експорт зросте майже на половину в порівнянні з 2018 роком і становитиме 32275 тис. т (рис. 3.20).

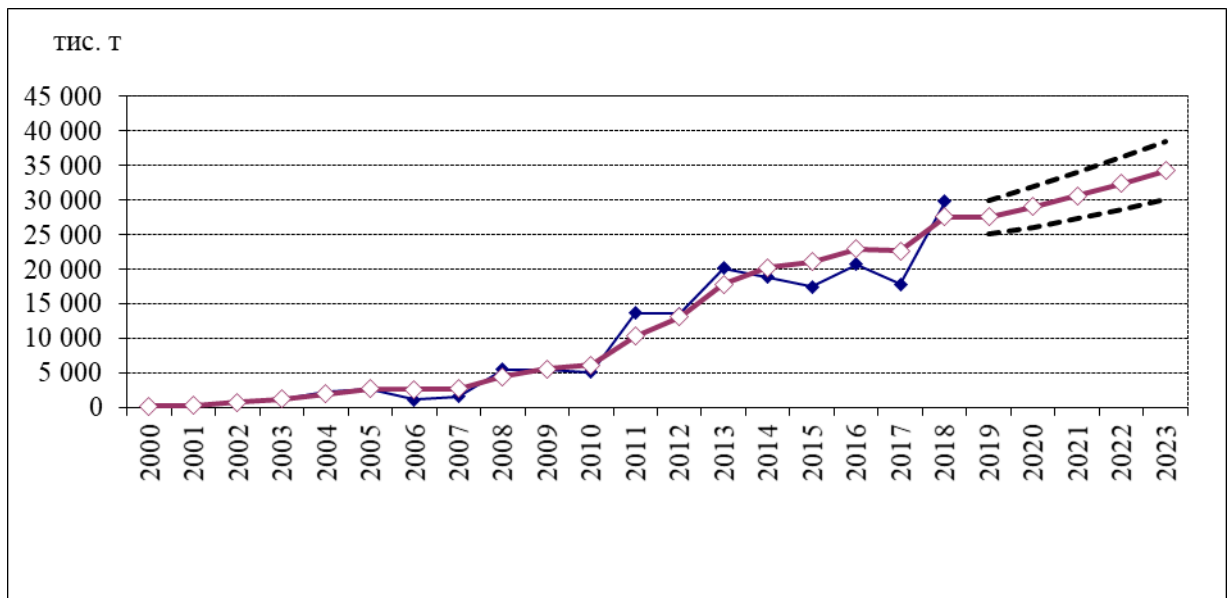


Рис. 3.20 Прогноз експорту кукурудзи на 2023р., тис. т

*Джерело: власні дослідження автора*

До завдань прогнозування входить не лише оцінка очікуваних результатів розвитку економічної системи на підставі виявлення тенденцій, але й визначення перспективних, довгострокових цілей розвитку і шляхів досягнення такої мети в часі. Головним завданням прогнозування на завершальних етапах фінансового аналізу можна вважати зниження тієї ймовірної невизначеності, яка пов'язана з прийняттям економічно важливих управлінських рішень, орієнтованих на майбутнє.

За такого підходу аналіз може використовуватись для обґрунтування як короткострокових, так і довгострокових показників; як спосіб оцінки якості діяльності підприємства; як метод прогнозування майбутніх економічних результатів та ін.

Серед головних функцій прогнозування виділяють:

- визначення можливих цілей і напрямків розвитку об'єкта прогнозування;
- всеохоплюючу оцінку різного виду наслідків реалізації кожного з можливих варіантів розвитку об'єктів прогнозу: соціальних, економічних, наукових, технічних, екологічних;
- визначення змісту заходів щодо забезпечення реалізації можливостей та послаблення впливу загроз кожного з варіантів розвитку подій;



- ретельну оцінку потенційних витрат і ресурсів на впровадження розроблених заходів [162].

Залежно від умов розвитку економіки, який закладається в прогноз, розрізняють оптимістичні (максимальні), песимістичні (мінімальні) та реалістичні (помірні) прогнози. Вибору варіанта прогнозу (сценарного розвитку) передують гіпотези про сталий розвиток, активне державне втручання, наявність перешкод (зовнішніх і внутрішніх). Оптимістичний варіант прогнозних розрахунків будують за умови, що уряд здійснюватиме активні дії щодо реформування економіки, її стабілізації та забезпечення економічного зростання. Песимістичний варіант прогнозів передбачає погіршення вихідних умов функціонування об'єкта, а саме: поглиблення економічної кризи, падіння виробництва, зростання рівнів інфляції, безробіття, зниження ділової активності, погіршення рівня життя населення тощо. Реалістичний варіант відповідає сценарію розвитку економіки, за якого всі основні тенденції в ретроспективі зберігатимуться на весь перспективний період [105, с. 230].

Таблиця 3.19

## Прогноз експорту зернових культур в Україні

Прогноз	Роки	Зернові культури			
		Площа, тис. га	Урожай ність, ц/га	Валовий збір, тис. т	Експорт
Середній прогноз	2019	14795	48,4	71619,1	46563,4
	2020	14817	49,9	73951,6	49066,9
	2021	14838	51,5	76416,1	51570,3
	2022	14859	53,2	79013,0	54073,7
	<b>2023</b>	<b>14881</b>	<b>54,9</b>	<b>81742,9</b>	<b>56577,2</b>
Песимістичний прогноз	2019	14256	45,5	64872,9	43741,0
	2020	14217	46,6	66180,7	46063,9
	2021	14183	47,7	67705,6	48397,2
	2022	14154	49	69418,6	50739,1
	<b>2023</b>	<b>14127</b>	<b>50,5</b>	<b>71302,4</b>	<b>53088,5</b>
Оптимістичний прогноз	2019	15334	51,3	78678,1	49385,9
	2020	15416	53,3	82125,6	52069,8
	2021	15493	55,3	85619,5	54743,4
	2022	15565	57,3	89189,9	57408,4
	<b>2023</b>	<b>15634</b>	<b>59,4</b>	<b>92855,5</b>	<b>60065,9</b>

Джерело: власні дослідження автора

Метою нашого прогнозування є розроблення інформаційної бази для вибору оптимального шляху розвитку підприємств зернової галузі в

майбутньому. Так, в результаті проведеного прогнозування було отримано три альтернативних сценарії розвитку (табл. 3.189). За середнім прогнозом у 2023 р. при площі 14880,7 тис. га та урожайності 54,9 ц/га товаровиробники зможуть отримати валовий збір зернових культур на рівні 81742,9 тис.т., що сприятиме зростанню експорту до 56577,2 тис. т. Враховуючи ризики у виробничій діяльності сільськогосподарських товаровиробників та невизначеність економічних процесів в майбутньому, в даній роботі був здійснений песимістичний прогноз розвитку сільськогосподарських підприємств. Так, за даним прогнозом при урожайності зернових культур 50,5ц/га та площі посіву 14127,4 тис. га аграрії зможуть отримати – 71302,4 тис. т зернових культур та експортувати 53088,5 тис.т. Проте, враховуючи позитивну динаміку попередніх років виробництва даної продукції та аналітичні прогнози експертів, був розроблений оптимістичний прогноз виробництва насіння зернових культур. Так, при площі 15634,1 тис. га та урожайності – 59,4 ц/га, валовий збір складе – 92855,5 тис.т., а експорт зросте до 60065,9 тис.т.

Таблиця 3.20

### Прогноз експорту кукурудзи в Україні

Прогноз	Роки	Кукурудза			
		Площа, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, тис. т	Експорт
Середній прогноз	2019	4750	71,6	34000	27547,91
	2020	4800,7	72,7	34923	29041,6
	2021	4846,3	74	35847	30660,8
	2022	4886,9	75,2	36772	31405,52
	<b>2023</b>	<b>4922,4</b>	<b>76,6</b>	<b>37696</b>	<b>32275,74</b>
Песимістичний прогноз	2019	4305,2	65,9	28388	21885,16
	2020	4249,8	65,7	27935	22063,51
	2021	4206,7	65,8	27684	23244,23
	2022	4169,4	66,1	27554	23600,66
	<b>2023</b>	<b>4134,7</b>	<b>66,5</b>	<b>27503</b>	<b>24118,72</b>
Оптимістичний прогноз	2019	5194,8	77,2	40114	30010,66
	2020	5351,6	79,8	42683	32019,7
	2021	5486	82,1	45053	34077,38
	2022	5604,4	84,4	47304	36210,37
	<b>2023</b>	<b>5710,1</b>	<b>86,6</b>	<b>49475</b>	<b>38432,76</b>

Джерело: власні дослідження автора

Аналогічно був здійснений прогноз експорту кукурудзи. Так, за середнім прогнозами до 2023 р. виробництво кукурудзи зросте до 37696 тис. т, а експорт – 32275,7 тис. т. За песимістичним прогнозом зазначені показники будуть становити 27503 тис. т та 24118,72 тис. т відповідно. Розрахунки за оптимістичним прогнозом свідчать, що виробництво кукурудзи зросте до 49475 тис. т, а відповідно експорт до 38432,76 тис. т (табл. 3.20).

Даний прогноз не лише виявляє об'єктивні тенденції виробництва продукції в майбутньому, але і є підставою для розробки подальших заходів щодо розвитку галузі.

Важливим в подальших дослідженнях є побудова балансу насіння кукурудзи в Україні на перспективу з врахуванням тенденцій попередніх років. За його допомогою можна встановити основні стійкі для внутрішнього ринку кукурудзи тенденції, якими на сьогодні є: підвищення за аналізований період таких показників, як виробництво, споживання, експорт; спрямування внутрішнього споживання даної культури здебільшого на годівлю тваринам, значно менше на промислові та харчові потреби; незначні обсяги ввезення кукурудзи на вітчизняний ринок та її використання в подальшому як посівного матеріалу [31, с. 276].

Враховуючи потужний експортний потенціал України та прийнятну кон'юнктуру світового ринку, вітчизняна кукурудза активно займає позицію експортноорієнтованої культури. Побудований прогноз свідчить, що в середньому обсяги продажу з України даної культури в перспективі мають тенденцію до зростання, а саме він зросте на 11,8% в порівнянні з 2018/2019 маркетинговими роками і складе 30835 тис. т.

А за оптимістичним він складе 42536 тис. т, що більше від аналізованого маркетингового року на 54,4%. В перспективі планується збільшити обсяги використання насіння кукурудзи власного виробництва. Так, в середньому вони зростуть на 8%, а за оптимістичним прогнозом на

25% в порівнянні з останнім маркетинговим роком і складуть 487 тис.т і 585 тис. т відповідно (табл. 3.21).

Таблиця 3.21

## Баланс насіння кукурудзи на перспективу

Баланс кукурудзи, тис. тонн	2015/16	2016/17	2017/18	2018/19	Середній 2022/23	Песимістичний 2022/23	Оптимістичний 2022/23
Початкові запаси	2130	1354	1796	1631	1729	1729	1729
Зібрані площі, тис. га	4084	4252	4481	4557	4922	4135	5710
Врожайність, тонн/га	5,7	6,6	5,5	7,8	7,7	6,7	8,7
Виробництво	23328	28075	24669	35569	37696	27503	49475
Імпорт	30	28	40	33	32	32	32
<b>Загальна пропозиція</b>	<b>25488</b>	<b>29457</b>	<b>26505</b>	<b>37233</b>	<b>39457</b>	<b>29264</b>	<b>51235</b>
Експорт	16672	21281	17870	27589	30835	20720	42536
Кормове споживання	5802	4629	4946	5889	5548	5548	5548
Продовольча переробка	126	130	126	122	126	126	126
Промислове споживання	471	631	893	516	609	609	609
Насіння	509	518	453	451	487	409	565
Втрати	140	140	140	117	145	145	145
<b>Внутрішній розподіл</b>	<b>24106</b>	<b>27662</b>	<b>24874</b>	<b>35582</b>	<b>37750</b>	<b>27557</b>	<b>49529</b>
Кінцеві залишки	1354	1796	1631	1650	1707	1707	1707

*Джерело: побудовано автором на основі даних УКАБ [179]*

Подальше зростання виробництва продукції рослинництва нерозривно пов'язано з розвитком галузі насінництва, яка реалізує повною мірою генетичний потенціал сформованих сортових рослинних ресурсів. У найближчій перспективі вирощування та виробництво насінневого матеріалу буде здійснюватися на індустріальній основі. Перш за все це стосується зернової кукурудзи, соняшнику, озимого та ярого ріпаку, сої та цілого ряду технічних культур. Забезпеченість насінням сільськогосподарських товаровиробників у 2018 р. досить висока. Практично Україна щорічно могла б експортувати до 1,0 млн т насіння зернових культур [55].

Подальше становлення й розвиток вітчизняної селекції та насінництва, вихід вітчизняних сортів на міжнародний ринок (рис. 3.21), залучення іноземних інвестицій для створення інфраструктури насінництва, яка б відповідала світовим вимогам і нормам, неможливі без запровадження в Україні сортової сертифікації насіння, членства нашої країни в Міжнародній організації економічного співробітництва і розвитку (OECD) та приєднання до схем сортової сертифікації [56, с. 54].

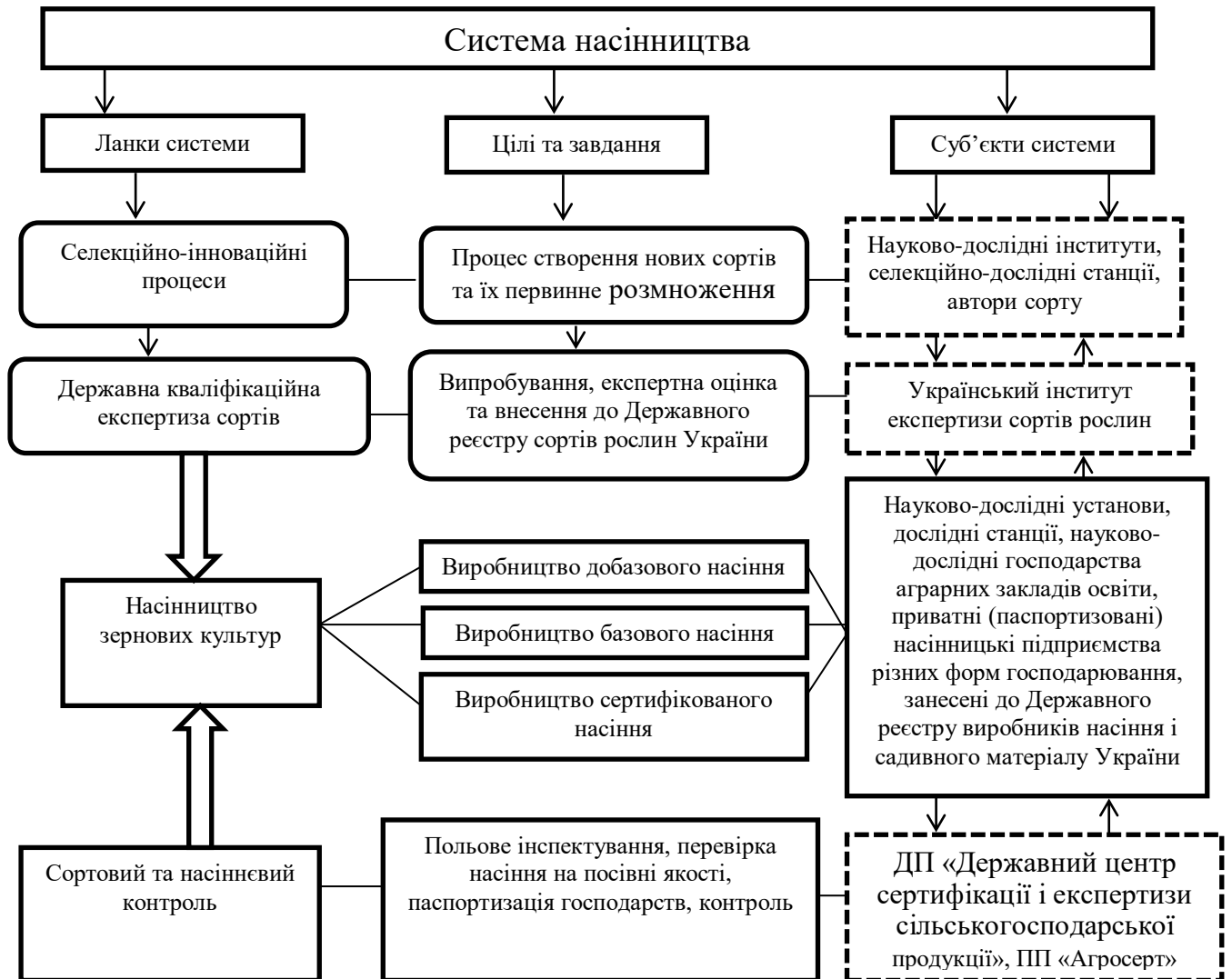


Рис. 3.21 Організація і функціонування системи насінництва зернових та олійних культур в Україні [56]

В наслідок підвищення урожайності основних зернових культур в Україні збільшуються їх щорічні обсяги виробництва. Що пов'язано, в першу чергу, з гармонійним розвитком селекції та насінництва, підвищення якості

та конкурентоспроможності вітчизняної насінневої продукції і відповідність її світовим стандартам.

Аналіз свідчить, що в 2019 р. відбулося стрімкий розвиток, як світової так і української селекції. Так, аналізуючи сорти основних зернових культур, зазначимо, що по пшениці за аналізований період кількість зареєстрованих сортів придатних для поширення в Україні зросла у 11,7 разів, в тому числі вітчизняних – 10,5 разів. Відповідно по кукурудзі зростання відбулося в 21,8 раз і 14,4 рази відповідно. Варто відмітити досить вагому частку вітчизняних сортів пшениці, питома вага яких становить 72%. Чого не можна сказати по інших зернових культурах зокрема, по кукурудзі частка вітчизняних сортів складає лише 47%, досить низькою є частка олійних і прядильних культур та соняшнику – 32% та 26% відповідно (рис. 3.22).

Таблиця 3.22

### Структура кількісного складу сортів основних зернових культур України

Культура	1991 р.			2019 р.			2019 р. у до 1991 р., разів
	кількість сортів	укр. селекції	%	кількість сортів	укр. селекції	%	
Озимі	80	53	66	863	534	60	10,8
у т.ч. пшениця	40	32	80	468	338	72	11,7
Ярі	189	121	64	1679	821	52	8,9
у т.ч. кукурудза, без батьківських компонентів	54	38	70	1176	549	47	21,8
Ячмінь	21	13	62	154	89	58	7,3
Олійні та прядивні	65	37	56	2044	648	32	31,4
у т.ч. соняшник, без батьківських компонентів	17	7	41	769	203	26	45,2

Джерело: Державний реєстр сортів рослин, придатних для поширення в Україні

Як зазначають експерти на ринку насіння в Україні у 2018 році зберігаються тенденція до зростання імпорту гібридного насіння соняшнику, кукурудзи, ріпаку, овочів та цукрових буряків; експорт насіння вітчизняної

селекції знаходиться на досить низькому рівні, «виживає» лише за рахунок поставок насіння гібридної кукурудзи країнам СНД; збільшуються об'єми закупівлі насіння нішевих культур, таких як сорго, льон та гірчиця; досить відчутна різниця в цінах придбання насіння та його продажу не на користь українських виробників.

Щодо середньострокової та навіть довгострокової перспективи, то Україна може збільшити експорт насіння у десятки разів. Можливості до нарощування потужностей насінневих заводів з кожним роком невпинно зростають. Великі насінневі іноземні компанії, такі як «Піонер», «Монсанта», «Сингента», «Моїсадур», «Євраліс Семенс» та вітчизняні – «Маїс», «Ерідон», «Селена», «Євростандарт», мають потенціал із залученням іноземних інвестицій вивести Україну на передові позиції з реалізації насіння зернових культур (пшениця, ячмінь, овес, жито та кукурудза) та олійних (соняшник, соя, гірчиця та ріпак) [57].

Удосконалення селекції насіння за окремими якісними показниками йде завжди. Крім того, коригування споживчих вимог враховуються як виробниками, так і імпортерами. Якщо вони бачать кліматичні зміни, зокрема – збільшення температур у вегетаційні періоди або в періоди, чутливі до збереження насінневою половою свого потенціалу, то українські компанії і імпортери пропонують спеціальні гібриди насіння. Вони вже виробляються або стійкі до шкідників і хвороб, або жаростійкі. Плюс окремі види можуть мати одночасно гарні вологоутримуючі характеристики.

Йде орієнтація на конкретні пріоритети товаровиробника по кожній культурі – якісні показники чи валові. Тут треба розуміти: гібриди насіння завжди даватимуть більший валовий збір, але не завжди з максимальними якісними показниками. Отже, споживач має визначитися, що йому більше потрібно, і виходячи з цього вже приймати рішення, що сіяти [32].

Отже, на ринку насіння існують і проблемні моменти, серед яких варто зазначити необхідність збільшувати частку купівлі вітчизняними товаровиробниками сертифікованого насіння, що є актуальним, як для малих

так і для середніх фермерських господарств. Важливим, також, є питання щодо дотримання прав законних власників патентів на сорти рослин. Адже сплачуючи платежі за куповане насіння, товаровиробник має розуміти, що ці кошти є своєрідною інвестицією в розвиток селекції.

Отже, ефективна система ведення насінництва забезпечує попит аграріїв на якісний посівний матеріал, впровадження у виробництво нових перспективних сортів та гібридів, збереження сортових якостей і підвищення врожайних властивостей сорту. Вважаємо, що в майбутньому галузь насінництва буде відігравати провідну роль у збільшенні валових зборів продукції зернових культур. Насіннєвий матеріал є основною передумовою відтворення процесу виробництва сільськогосподарських культур і наразі не може бути заміненим іншими факторами виробництва. Від якісних показників насіння зернових культур значною мірою залежить урожайності, і як наслідок показники якості кінцевого продукту. Варто зазначити, що в умовах сьогодення, у зв'язку із високою вартістю мінеральних та органічних добрив і засобів захисту рослин, якісний посівний матеріал виступають одним з основних засобів одержання стабільно високих врожаїв. Проте сільськогосподарським товаровиробникам варто планувати структуру посівних площ, з урахуванням кліматичних змін, які спостерігаються в останні роки в Україні.



### ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

1. Основними складовими, які варто враховувати під час розробки стратегії розвитку підприємств зернової галузі є підвищення рівня ефективного використання виробничих ресурсів; підвищення якості насіннєвого матеріалу; введення інновацій в підприємства зернової галузі; вдосконалення системи сівозмін; оптимальне використання посівних площ; розробка ефективної державної підтримки зернової галузі; покращення логістики та врахування змін кліматичних умов.

2. Результати проведеного аналізу матриці Бостонської консалтингової групи дозволяють запропонувати досліджуваним підприємствам обрати наступні стратегії розвитку. Так, пропонуємо ТОВ «Агрофірма «Колос» обрати стратегію диверсифікації, СТОВ «Ліщинське» - стратегію інтеграційного розвитку, Державне підприємство «Дослідне господарство «Черкаське» - стратегію економічного зростання на основі інновацій.

3. Основними напрямками розвитку насіннєвих підприємств є залучення інвестицій з метою стимулювання інноваційного розвитку системи насінництва, розвиток вдосконалення державної підтримки, щодо модернізації селекційно-насіннєвих підприємств та удосконалення логістики. Вихід України, як рівноправного партнера на міжнародний ринок, розширення експорту насіння та подальша інтеграція в Європейську маркетингову мережу насіння, вимагає досягнення українським законодавством еквівалентності нормам ЄС, а надалі постійного підтвердження відповідності європейським та міжнародним стандартам.

4. За середнім прогнозом у 2023 р. товаровиробники зможуть експортувати зернових культур на рівні 56,6 млн.т., в тому числі кукурудзи – 32,3 млн. т. Враховуючи ризики у виробничій діяльності сільськогосподарських товаровиробників та невизначеність економічних процесів в майбутньому, запропоновано також песимістичний та оптимістичний прогнози експорту зернових, відповідно, 52,1 і 60,1 млн. т.

**Наукові праці опубліковані здобувачем до розділу 3 дисертації:**

1. Чернявський І.Ю. Формування стратегії розвитку вітчизняних насінневих підприємств. *Вісник Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького. Серія «Економічні науки»*. 2019. Випуск 4. С. 201-213.

2. Чернявський І. Ю. Прогнозування експортного потенціалу підприємств зернової галузі України з урахуванням рівня розвитку вітчизняної селекції. *Український журнал прикладної економіки*. 2019. Том 4. № 4. С. 199-208.

## ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі розглянуто теоретико-методичні положення та запропоновано практичні рекомендації щодо удосконалення організаційно-економічних засад формування експортного потенціалу підприємств зернової галузі. Висновки та пропозиції, сформовані на основі результатів дослідження, полягають у наступному:

1. Встановлено, що експортний потенціал підприємств зернової галузі – це існуюча або потенційна спроможність підприємства, яка визначається сукупністю його виробничого, фінансового, кадрового і маркетингового потенціалів під впливом мікро- та макрофакторів бізнес-середовища здійснювати успішну маркетингову діяльність на світовому ринку агропродовольчої продукції.

Запропоновано поділ факторів, що впливають на формування експортного потенціалу підприємства зернової галузі (за ознакою контролю над ними) на: внутрішні – пов'язані з діяльністю підприємства, споживачами, його зовнішньоекономічною маркетинговою стратегією, системою менеджменту; зовнішні – характеристики економічного, соціально-культурного, політико-правового, технологічного та природно-географічного середовища внутрішнього і експортного ринків.

2. Результати аналізу теоретико-методичних аспектів експортної політики на ринку зернових свідчать про те, що політика помірною протекціонізму є найбільш прийнятною моделлю взаємовідносин українського та світового ринків зернових. Означена модель передбачає поєднання політики фритредерства (вільної торгівлі; операційна модель) та помірною застосування протекціоністських заходів (державно-політична модель), а саме – експортних регуляторів. Потреба в державному регулюванні ринку зернових обумовлена у першу чергу дотриманням економічних інтересів України, досить важливу роль у даному процесі відіграють й експортні відносини.

3. Для визначення інтегрального показника ефективності експортного потенціалу запропоновано методичні підходи, які базуються на розрахунку показників ефективності використання виробничого, економічного, маркетингового та управлінсько-кадрового потенціалів. Доведено, що найбільш прийнятним методом для розрахунку показників ефективності використання цих потенціалів є метод експертних оцінок.

4. Дослідження тенденцій розвитку світового ринку зернових засвідчує чільне місце України на даному ринку. Так, у 2019/2020 МР наша держава посіла 7-ме місце у світі за обсягами виробництва пшениці (29,2 млн т), шосту позицію у рейтингу найбільших світових виробників кукурудзи. За обсягами експорту кукурудзи (32 млн т) країна займає 4-те місце у світі, поступаючись лише США (47 млн т), Бразилії (37 млн т) та Аргентині (36 млн т). У 2019 р. підприємствами вітчизняного аграрного сектору було експортовано 56,7 млн т зернових на загальну суму 9,6 млрд дол. США (у т. ч. 32,3 млн т кукурудзи на суму 5,4 млрд дол. США). Майже 89% від усього зібраного в Україні насіння кукурудзи у 2019/2020 МР було експортовано за кордон, а 46% від усіх експортних поставок кукурудзи припадало на країни Європейського Союзу.

5. Україна є однією з небагатьох країн, які мають значний вплив на світовий ринок зернових. Проте, потенціал виробництва зернової продукції у нашій країні використано ще не повною мірою. За аналізований період найбільше зріс валовий збір кукурудзи на зерно – з 3,85 млн т у 2000 р. до 35,88 млн т у 2019 р. (9,3 рази). Упродовж 2000–2019 рр. валовий збір пшениці збільшився лише у 2,8 рази (з 10,2 млн т у 2000 р. до 28,33 млн т у 2019 р.), при цьому за аналогічний період валовий збір ячменю зріс лише в 1,37 рази (з 6,87 млн т у 2000 р. до 8,92 млн т у 2019 р.).

6. Оцінка експортного потенціалу підприємств зернової галузі України свідчить, що серед досліджуваних сільськогосподарських підприємств найвищий рівень експортного потенціалу має ТОВ «Агрофірма Колос», оскільки його інтегральний показник становив 0,44, що є вищим порівняно з

іншими підприємствами. Зазначимо, що високе значення цього показника обумовлено в свою чергу вищим рівнем виробничого, економічного, маркетингового та управлінського потенціалів. Найнижчий рівень експортного потенціалу у СТОВ «Ліщинське» – 0,307. Незважаючи на досить високий рівень виробничого потенціалу це підприємство має значно нижчі рівні використання виробничого та маркетингового потенціалів.

7. Встановлено, що індекс відносної залежності від імпорту RMP протягом досліджуваного періоду більше 1 лише по кукурудзі, що є свідченням відносної залежності від імпорту насінневого матеріалу. Впродовж 2014–2018 рр. індекс RMP був меншим 1 по ячменю, що вказує на низьку залежність від імпорту, тобто спостерігаються порівняльні конкурентні переваги по даному виду продукції. Індекс відносної експортної конкурентоспроможності досліджуваних зернових культур перевищує 1, що свідчить про те, що ці зернові культури мають конкурентні переваги. Суттєве зростання індексу відносної експортної конкурентоспроможності RХА прослідковується по ячменю, що вказує на зростання конкурентних переваг на світовому ринку. Щодо кукурудзи, то зазначений індекс має тенденцію до зниження проте залишається досить високим – 10,319 у 2018 р. Україна також має значні торговельні переваги згідно з індексом відносних торговельних переваг RТА у порівнянні з Російською Федерацією та країнами ЄС.

8. Обґрунтування результатів проведеного аналізу Бостонської консалтингової групи дозволило запропонувати досліджуваним підприємствам обрати такі стратегії розвитку: для ТОВ «Агрофірма «Колос» – стратегію диверсифікації, СТОВ «Ліщинське» – стратегію інтеграційного розвитку, Державного підприємства «Дослідне господарство «Черкаське» – стратегію економічного зростання на основі інновацій.

9. За наслідками прогнозування визначено три альтернативних сценарії розвитку. За середнім прогнозом у 2023 р. товаровиробники зможуть експортувати зернових культур на рівні 56,6 млн т, в тому числі кукурудзи –

32,3 млн т. Враховуючи ризики у виробничій діяльності сільськогосподарських товаровиробників і невизначеність економічних процесів на ринку зернових в майбутньому, розроблено песимістичний прогноз розвитку сільськогосподарських підприємств, за яким аграрії зможуть експортувати 52,089 млн т зернових культур, у тому числі 27,119 млн т кукурудзи. Проте, враховуючи позитивну динаміку виробництва даної продукції у попередні роки та аналітичні прогнози експертів, обґрунтовано й оптимістичний прогноз експорту зернових культур, відповідно до якого обсяг експорту зернових у 2023 р. становитиме 60,066 млн т, у тому числі кукурудзи – 38,433 млн т. При цьому основними напрямками розвитку підприємств зернової галузі є залучення інвестицій з метою стимулювання інноваційного розвитку, надання державної підтримки для модернізації селекційно-насінневих підприємств та удосконалення логістики.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абсава Л. О. Експортний потенціал агропродовольчого комплексу в умовах глобалізації продовольчих ринків. *Агросвіт*. 2010. № 16. С. 17-24.
2. Алимова О.О. Експортний потенціал України: проблеми та перспективи реалізації. *Наукові праці Чорноморського державного університету ім. П. Могили*. 2009. Т. 64. Вип. 51. С. 53-59.
3. Артимонова І.В. Пріоритетні напрями підвищення кокурентоспроможності сільськогосподарської продукції. *Сталий розвиток економіки*. 2013. №5'2013[22]. С. 89-97.
4. Бабан Т.О. Сутність поняття «експортний потенціал» у економічній науці. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2012. № 2 (18), Том. 2. С. 7–17.
5. Бажал А., Суржик Л. У фаворитки українських полів є шанс заповнити світ. *Дзеркало тижня*. 2010. 2 жовтня. № 36(816).
6. Байгужина М. Развитие логистических систем в АПК. веб-сайт. URL: [http://www.rusnauka.com/10\\_DN\\_2013/Informatica](http://www.rusnauka.com/10_DN_2013/Informatica) (дата звернення: 12.02.2017)
7. Байдала Н.М. Експортний потенціал інноваційно активних підприємств: теоретико-методологічний підхід. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2012. № 2 (129). С. 71-76.
8. Байрак В.М. Методичні підходи до дослідження експортного потенціалу інвестиційного комплексу. *Зовнішня торгівля: право і економіка. Збірник наукових праць УАЗТ*. 2001. Вип. 1 (5). С. 146-155.
9. Балабанова Л.В. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій. К.: Знання, 2005. 301 с.
10. Бегма В. М. Деякі аспекти визначення експортного потенціалу українського оборонно-промислового комплексу. *Проблеми науки*. 2007. №7. С. 45–51.

11. Бестужева С. В. Методичні засади оцінки експортного потенціалу регіону. *Регіональна економіка*. 2010. № 5. С. 75-82.
12. Бикова В.Г., Буряковський В.В. Проблеми формування й управління фінансово-економічним потенціалом підприємств. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2005. Вип. 203: у 4 т., Т. II. С. 346–351.
13. Бойко В.І. Економіка виробництва зерна (з основами організації і технології виробництва): монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2008. 400 с.
14. Бойко С.М. Експортний потенціал ринку насіння соняшнику та продуктів його переробки в Україні: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.02.03. Національний аграрний університет. К., 2005. 21 с.
15. Бойко Я. Б. Експортний потенціал: сутність поняття та зв'язок з економічним потенціалом країни. *Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки*. 2016. № 1. С. 160-164.
16. Бугас Н.В., Пилипенко Ю.А. Експортний потенціал у системі зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки*. 2015. № 6. С. 14-21.
17. Булюк О.В. Експортна політика в активізації розвитку зернового ринку південних областей України: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.03 / О.В. Булюк; Миколаївський державний аграрний університет. Миколаїв, 2008. 20 с.
18. Буряк Р.І. Тенденції розвитку світового ринку зернових культур. *Моніторинг біржового ринку. Науково-аналітичний журнал*. 2015. № 4 (35). С. 6-10.
19. Буряк Р.І., Кузьменко С.В. Маркетингове дослідження ринків продукції рослинництва. К.: ЦП «Компринт», 2016. 373 с.
20. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та СД) / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2007. 1736 с.



21. Венгерська Н. С., Калантарова А. Р. Експортний потенціал харчової промисловості України . *Економіка розвитку*. 2014. № 4. С. 15-18.
22. Верланов Ю.Ю., Васильєв А.А. Передумови формування зовнішньоторговельної політики країни в контексті економічної безпеки. *Наукові праці Чорноморського державного університету ім. П. Могили: збірник наукових праць*. 2009. Т. 64, вип. 51. С. 53-59.
23. Вирощування кукурудзи в Україні, яка перспектива? Агробізнес сьогодні. веб-сайт. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ahronomiia-sohodni/item/11994-vyroshchuvannia-kukurudzy-v-ukraini-yaka-perspektyva.html> (дата звернення: 11.04.2018).
24. Віднайчук-Вірван Л. А., Вірван Н. В. Міжнародний бізнес. Українська бізнес-енциклопедія. Чернівці: Наші книги, 2008. 376 с.
25. Вітлінський В.В. Моделювання економіки К.: КНЕУ, 2003. 408 с.
26. Войцеховська Ю.В., Войцеховська В.В., Висоцький А.Л. Методи прогнозування розвитку виробничого потенціалу підприємств. веб-сайт. URL: [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/14100/1/7\\_42-48\\_Vis\\_725\\_Ekonomika.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/14100/1/7_42-48_Vis_725_Ekonomika.pdf) (дата звернення: 05.07.2017).
27. Воробьева Н. В. Формирование и оценка экспортного потенциала аграрного региона (на примере Ставропольского края). *Вестник АПК Ставрополья*. 2012. № 3 (7). С. 66-69.
28. Волокодавова Е.В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика: монография. Самара: Самарский гос. экон. университет, 2007. 376 с.
29. Волошина К.П., Возненко Н.І. Оцінка экспортного потенціалу підприємства. *Управління розвитком*. 2011. № 12 (152). С. 9-11.
30. Галузь насінництва в Україні має великі перспективи. веб-сайт. URL: <https://agronews.ua/node/81528> (дата звернення: 09.08.2018).
31. Галунка С. С. Ринок кукурудзи в Україні: сучасний стан та основні проблеми розвитку. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*. 2013. Вип. 181(6). С. 274-281.

32. Григоренко С. 25-30% насіння в Україні – це «сірий» ринок. веб-сайт. URL: <https://agroinsider.com.ua/2018/12/18/25330/> (дата звернення: 24.09.2018).

33.27. Гринчук Т.П. Тенденції розвитку вітчизняного зерновиробництва. *Стратегія економічного розвитку України*. 2013. №33. С. 173-177.

34. Голіней С. В. Державне регулювання експортного потенціалу України. *Механізм збалансованого розвитку промислового виробництва*. 2005. С. 130–139.

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

36. Голота А.С. Проблеми та перспективи розвитку національного ринку зерна. *Інноваційна економіка*. 2013. №3[41]. С. 232-235.

37. Горошанська О.О., Прокопова О.В. Статистика: основи теорії. ТОВ «Видавництво «Форт». Харків, 2014. 249 с.

38. Гудзь Ю.Ф. Методичні підходи до оцінки економічного потенціалу переробних підприємств АПК. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. №15. С. 52-57, С. 54.

39. Дишко І.Ю. Новітні принципи стратегічного управління інноваційним потенціалом на підприємствах лісогосподарського комплексу. *Наук.-практ. конф. «Формування механізму інноваційного розвитку сучасних соціально-економічних систем: теорія, методи, практика»*. Донецьк: ДУЕП, 2007. С. 68–69.

40. Дорош М. М., Дадак О. О., Гачек Т. С., Грабовський Р. С. Експортний потенціал України: співробітництво з країнами Європейського Союзу. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького*. 2014. Т. 16, № 3(5). С. 25-31.

41. Дружиніна В. В., Різніченко Л. В. Прогнозування експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення їхньої

конкурентоспроможності. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 7. С. 246–252.

42. Дудченко М.А., Філіпенко А.С., Буркін В.С., Гальчинський А.С. та ін. Диверсифікація експортного потенціалу України. *Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть*. К.: Либідь, 2002. С. 143-157.

43. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 1 / відп. ред. С. В. Мочерний та ін. К.: Академія, 2002. 864 с.

44. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 3 / відп. ред. С. В. Мочерний та ін. К.: Академія, 2002. 952 с.

45. Ефективність зернової галузі України. *Зерно*. 2015. № 5 (110), С. 29 – 35.

46. Єрмаков О. Ю., Лайко О. О. Методологія формування стратегій розвитку сільськогосподарських підприємств. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*. 2014. Вип. 200(2). С. 107–114.

47. Жибак М.М., Христенко Г.М. Фактори впливу на прибутковість зернової галузі. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. Вип. 2. С. 754-757.

48. Заблоцька І.Л., Хамула І.Г. Перспективи розвитку експортного потенціалу України в сучасних умовах господарювання. Волинський інститут економіки та менеджменту. – Луцьк. веб-сайт. URL: <http://wp.viem.edu.ua/konf10/art.php?id=0217> (дата звернення: 23.10.2018).

49. Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. Економічний словник. К.: Кондор. 2006. 356 с.

50. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Зовнішньоекономічна діяльність: термінологічний словник. К.: Кондор, 2007. 168 с.

51. Закон України від 16 квітня 1991 року №959-ХІІ “Про зовнішньоекономічну діяльність”: редакція від 03.01.2017 р. Верховна Рада України. веб-сайт. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення: 18.03.2017).

52. Закон України від 4 липня 2002 року №37-IV «Про зерно та ринок зерна в Україні»: редакція від 19.07.2017 р. Верховна Рада України. веб-сайт. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/37-15> (дата звернення: 23.03.2017).

53. Захаріна О. В. Виробництво та конкурентоспроможність зерна в умовах глобалізації. *Інноваційна економіка*. 2014. № 3 (52). С. 149–156.

54. Захаріна О. В. Управління якістю зерна у механізмі забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. *Вісник ЖНАЕУ. Економічні науки*. 2014. № 1-2 (43), Т. 2. С. 153–163.

55. Захарчук О.В. Стан та перспективи розвитку галузі насінництва в Україні. веб-сайт. URL: <http://infoindustria.com.ua/stan-ta-perspektivi-rozvitku-galuzi-nasinnitstva-v-ukrayini-dumka-eksperta> (дата звернення: 18.08.2018).

56. Захарчук О.В., Ткачик С.О. Комерціалізація насінневої галузі України та досвід інших країн. *Економіка АПК*, 2019. № 4. С.53-65.

57. Захарчук О.В. Ринок насіння України у 2018 році. веб-сайт. URL: <https://infoindustria.com.ua/rinok-nasinnya-ukrayini-u-2018-rotsi> (дата звернення: 20.01.2019).

58. Зборовська Ю. Л. Формування експортного потенціалу переробних підприємств АПК: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.04. Уманський національний університет садівництва. Умань: 2011. 17 с.

59. Зінов'єв Ф. В., Якушев О. О. Ефективність використання експортного потенціалу України. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2012. № 2 (18), том 2. С. 401-410.

60. Зовнішньоекономічний словник-довідник / за заг. ред. А.С. Філіпенка. К.: Академія, 2009. 248 с.

61. Іванієнко К.В. Узагальнення підходів до визначення сутності поняття «експортний потенціал». *Бізнес інформ*. 2014. № 5. С. 291-296.

62. Іващук С.П. Розвиток експортного потенціалу в сучасній інтеграційній стратегії України: автореф. дис. канд. екон. наук: спец.

08.00.02. Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». К.: 2011. 20 с.

63. Іващук С.П. Експортний потенціал як ключовий фактор сучасної інтеграційної стратегії України. *Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Серія: Економічні науки.* 2011. Вип. 8 (29). С. 186-200.

64. Ілясова Ю.В. Експортний потенціал виноробних підприємств. *Тези доповідей учасників 14 міжвуз. наук. конференції «Модифікація сучасного управління як основа потенціалу розвитку держави», (Запоріжжя, 11–18 травня 2006 р.).* Гуманітарний університет «ЗІДМУ». Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», 2004. Т. 1. С. 47–48.

65. Інновації як фактор підвищення ефективності виробництва зерна. *Ефективна економіка.* 2014. №2. веб-сайт. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2727> (дата звернення: 14.11.2018).

66. Інфраструктура товарного ринку: навчальний посібник. О.В. Калюжна, В.Ф. Клочан, Т.Я. Іваненко, В.С. Кушнірук. Миколаїв, 2011. 284 с.

67. Історія економічних учень: підручник. Л. Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.; За ред. Л. Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. К.: КНЕУ, 1999. 564 с.

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

69. Калюжна Н. Г. Експортний потенціал країни: підхід до трактування поняття. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки.* 2015. Вип. 30. С. 317-324.

70. Кальман О.Г., Христич І.О. Правова статистика. Харків: Право, 2004. - 304 с.

71. Карначова І. О. Чупріна М. О. Сучасні інформаційні технології в аналізі та прогнозуванні виробничо-економічної діяльності підприємства. веб-сайт. URL: [http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22548/1/2017-11\\_2-10.pdf](http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22548/1/2017-11_2-10.pdf) (дата звернення: 19.12.2018).

72. Касьяненко В.О. Розвиток науково-методичних підходів до розуміння потенціалу як економічної категорії. *Економіка розвитку*. 2012. № 3(63). С. 74–81.

73. Кернасюк Ю. Ринок кукурудзи: основні тренди. веб-сайт. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/11796-rynok-kukurudzy-osnovni-trendy.html> (дата звернення: 23.12.2018).

74. Кирилов Ю.Є. Зовнішньоекономічна діяльність на ринку зерна: монографія. Херсон: Айлант, 2006. 160 с.

75. Клименко Н.А. Менеджмент експортно-імпортного потенціалу АПК України. *Науковий вісник Національного аграрного університету*. 1998. № 4. С. 191–199.

76. Клименко С. Є. Теоретичні основи побудови концепції застосування механізмів реалізації експортного потенціалу України на світових ринках. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2013. № 3. С. 19-27.

77. Князь С. В., Байдала Н. М., Вільгуцька Р. Б. Експортний потенціал підприємства в системі системи менеджменту природоохоронної діяльності. *Ефективна економіка*. 2013. № 8. веб-сайт. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_8\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_8_6) (дата звернення: 20.12.2016).

78. Кобзева К. В. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування. *Проблеми економіки*. 2013. № 4. С. 281-285.

79. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник. 9-те вид., стер. К.: Знання, 2013. 469 с.

80. Козьменко С.М., Колосок С. І. Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу інновацій машинобудування. *Ефективна економіка*.

2010. № 12. веб-сайт. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2010\\_12\\_189](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_12_189) (дата звернення: 27.04.2017).

81. Коломієць В.В. Економічні механізми стимулювання розвитку експорту Черкаського регіону. *Економіка: проблеми теорії та практики: Міжвуз. зб. наук. пр.* Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. Вип. 194. Т. 2. С. 578–588.

82. Коровайченко Н.Ю. Оптимізація поняття експортного потенціалу галузі як фактора розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни. *Зовнішня торгівля: право та економіка.* 2004. № 5-6 (17). С. 75-78.

83. Кривда В.І., Кривда О.В., Нараєвський С.В. Можливості удосконалення методики SWOT-аналізу. Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. *Збірник наукових праць МННЦ ІТіС.* 2007. № 12. С. 74–77.

84. Крушніцька Г.Б. Експортний потенціал України та необхідність перебудови структури зовнішньої торгівлі. *Наукові доповіді міжнародної науково-практичної конференції “Реструктуризація економіки та інвестицій і Україні”.* Ч.1. Чернівці, 1998. С. 100 – 105.

85. Крушніцька Г. Б. Експортний потенціал регіону та шляхи покращення його використання (на прикладі Чернівецької області): автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.05.01. Київський національний економічний ун-т. К., 2001. 19 с.

86. Кулик І., Герцфельд Т., Нів'євський О. Порівняльна оцінка української політики експорту зерна. Звіт з аграрної політики APD/APR/01/2014. веб-сайт. URL: [https://www.apd-ukraine.de/images/APD\\_APR\\_01-2014\\_Getreidehandelspolitik\\_ukr.pdf](https://www.apd-ukraine.de/images/APD_APR_01-2014_Getreidehandelspolitik_ukr.pdf) (дата звернення: 20.10.2019).

87. Купрейчик К. Є. Фактори впливу на експортний потенціал підприємства. *Управління розвитком.* 2013. № 16. С. 130-133.

88. Кутідзе Л.С. Експортний потенціал регіону: сутність, діагностика, механізми реалізації: монографія. Запоріжжя: Вид-во ЗНУ. 2011. 318 с.

89. Лебедєв К. А. Організаційно-економічний механізм розвитку зернопродуктового підкомплексу: теорія, методологія, практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.00.03. Інститут аграрної економіки УААН. К., 2010. 34 с.

90. Литвин О.Є. Формування експортної політики України на світовому ринку зернових: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.05.01. Київський національний університет ім. Тараса Шевченка. К., 2006. 22 с.

91. Мазаракі А.А. Управління експортним потенціалом України: монографія. К.: Вид-во КНТЕУ. 2007. 210 с.

92. Мазурок П. П. Історія економічних учень у запитань и відповідях: навчальний посібник. К.: Знання, 2004. 477 с.

93. Маковоз О.С. Особливості економічного потенціалу підприємств торгівлі. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. Збірник наукових праць. Х.: ХДУХТ, 2008. Ч. 2. С. 417–424.

94. Матвеев В. В., Ярмоленко І. К. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування. *Ефективна економіка*. 2015. № 1. веб-сайт. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2015\\_1\\_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_1_34) (дата звернення: 05.12.2016).

95. Маханьова Ю. М. Експорт зернових культур України, ЄС і країн світу в умовах сучасних інтеграційних процесів. *Проблеми економіки*. 2015. № 1. С. 27-36.

96. Мельник Т.М., Вишинська Т.Л. Іллегалізація сфери зовнішньої торгівлі товарами в Україні. *Економічний часопис-XXI: збірник наукових праць*. 2014. № 7-8(1). С. 44-47.

97. Мельник Т. М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. *Міжнародна економічна політика*. 2008. Вип. 1-2. С. 241-271.

98. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: підручник / За ред. О.А. Кириченка. – 2-ге вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2008. – 518 с.

99. Міжнародна торгівля: підручник / За ред. Ю.Г. Козака. Київ-Катовіце-Краков: ЦУЛ, 2015. – 272 с.



100. Місце і роль аграрної науки в процесі розвитку АПК України. К.: Аграрна наука, 2007. С. 34–54
101. Мороз Н.В., Столярчук П.Г. Інституційна модель державного регулювання якості зерна: на шляху вдосконалення. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Автоматика, вимірювання та керування*. 2013. № 774. С. 109-115.
102. Мочерний С.В., Довбенко М.В. Економічна теорія: підручник. К.: Академія, 2004. – 856 с.
103. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устинко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. Т.1/ За ред. С.В. Мочерного. Львів: Світ, 2005. 616 с.
104. Наказ Міністерства аграрної політики України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо оптимального співвідношення сільськогосподарських культур у сівозмінах різних ґрунтово-кліматичних зон України» № 440/71 від 18.01.2008 р. веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0440555-08> (дата звернення: 11.01.2017).
105. Національна економіка: навчальний посібник/ За ред. А.Ф. Мельник. К.: Знання, 2011. 463 с.
106. Найчастіше Україна експортує насіння кукурудзи. веб-сайт. URL: <https://www.unn.com.ua/uk/news/1786312-naychastishe-ukrayina-eksportuye-nasinnya-kukurudzi> (дата звернення: 15.05.2019).
107. Олексюк О.І. Організаційний розвиток у контексті управління потенціалом підприємств. *Проблеми формування ринкової економіки: Міжвідомчий науковий збірник*. 2000. Вип. 8. КНЕУ. С. 150-164.
108. Осадча Н.В. Системне уявлення щодо регуляторного митного режиму в умовах глобалізації зовнішньоекономічної діяльності. *Вісник економічної науки України*. 2009. № 1. С. 134 – 145.
109. Пепа Т.В. Експортний потенціал харчової промисловості: потужність та рівень використання. *Економіка промисловості України: збірник наукових праць*. К., 2000, 365 с.

110. Петренко Л.А. Механізм формування і розвитку експортного потенціалу підприємства. *Формування ринкової економіки. Збірник наукових праць*. 2004. Випуск. 12. К.: КНЕУ, С. 329 – 337.

111. Петренко Л.А. Основні тенденції розвитку експортоорієнтованих сироробних підприємств України. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2006. Вип. 16. Черкаси: ЧДТУ, С. 294–301.

112. Перфілова О.Є. Проблеми та особливості впровадження SWOT-аналізу в практику стратегічного управління вітчизняних підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2008. № 624. С. 77–84.

113. Пирець Н.М. Фактори розвитку експортного потенціалу України. *Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект*. Донецьк: ДонНУ, 2004. С. 166–170.

114. Пирог О.В., Зацепило А.І. Оцінка експортного потенціалу регіонів України. *Економічний простір*. 2009. № 24. С. 144-152.

115. Піддубна Л.І., Семикоп Ю.О. Експортний потенціал машинобудівних підприємств регіону: сутність, структура і проблеми диверсифікації. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2009. №26. С. 125-133.

116. Піддубна Л.І., Шестакова О.А. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування та розвитку. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. №37. С. 223-229.

117. Побоченко Л. М., Сабатін О. С. Експортний потенціал сільськогосподарської галузі України в умовах євроінтеграції. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2016. Т. 21, Вип. 6. С. 29-33.

118. Політика України у сфері сільського господарства, біоенергетики та харчової промисловості – дослідження, висновки та

рекомендації / За ред. Штрубенхоффа Х., Мовчан В., Бураковського І. К.: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. 2009. 383 с.

119. Пономаренко В.С., Л.І. Піддубна. Конкуренентоспроможність як імператив функціонування та розвитку сучасних економічних систем. Конкуренентоспроможність: проблеми науки та практики: монографія. Х.: ВД «ИНЖЕК», 2007. 264 с.

120. Портер М. Конкуренентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.

121. Потіха А. Урожай-2015: здобутки і перспективи. *Резонанс*. 2015. № 47. С. 5–12.

122. Прикладні економіко-математичні моделі. веб-сайт. URL: [http://stud.com.ua/9254/ekonomika/ekonomiko-matematichni\\_metodi\\_i\\_prikladni\\_modeli](http://stud.com.ua/9254/ekonomika/ekonomiko-matematichni_metodi_i_prikladni_modeli) (дата звернення: 17.06.2019).

123. Продовольча безпека: світові тенденції та національні особливості: матер. наук.-практ. конф. (25 вересня 2014 р., м. Одеса) / Кафедра економіки промисловості Одеської націон. акад. харчових технологій. Одеса: Фенікс, 2014. 182 с.

124. Програма “Зерно України – 2015”. К.: ДІА, 2011. 48 с.

125. Радченко Е. Є. Визначення сутності поняття «експортний потенціал країни». *Вчені записки університету «КРОК»*. Серія: Економіка. 2013. Вип. 34. С. 205-212.

126. Регіональна економіка: навчальний посібник / З.О. Манів, І.М. Луцький, С.З. Манів. Івано-Франків. ун-т права ім. короля Д. Галицького. Львів: Магнолія-2006. 2009. 640 с.

127. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. М. Эксмо. 2007. 960 с.

128. Розвиток генетики в Національній академії наук України. Вісник Українського Товариства генетиків і селекціонерів. 2008. Т. 6, № 1.

веб-сайт. URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem\\_Biol/vutgis/2008\\_1.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/vutgis/2008_1.pdf)  
(дата звернення: 09.02.2017).

129. Рослинництво України: Статистичний збірник за 2019 рік / За ред. О. М. Прокопенко. К.: Державна служба статистики України, 2020. 183 с.

130. Россоха В., Шарапа О. Експортний потенціал аграрних підприємств. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. № 4. С. 44–63.

131. Саблук Р.П., Коваленко О.В. Сучасні тенденції світової торгівлі зерном. *Економіка АПК*. 2009. №9. С. 84-88.

132. Савицький О. В. Сучасний стан та проблеми розвитку світового ринку зернових культур. *Європейські перспективи = European perspective : науковий журнал*. К.: №1, 2013. С. 193-198.

133. Сайкевич М. І., Сайкевич О. Д. Експортний потенціал сільськогосподарських підприємств. *Інноваційна економіка*. 2013. № 3. С. 104-110.

134. Сейфуллаева М.Э., Капицын В.М. Экспортный потенциал российских регионов в условиях глобализации мировой экономики. *Регион*. № 3. 2006. С. 93-111.

135. Селезньова К.В. Обґрунтування факторів впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівного підприємства. *Вісник НТУ «ХП»*. 2013. № 45 (1018). С.102–115.

136. Серова Л.П. Державна політика сприяння розвитку експортного сектора в Україні. *Економіка і підприємництво. Стан та перспективи*. К.: КНТЕУ, 2001. С. 35-44.

137. Серова Л.П. Теоретичні аспекти оцінки експортного потенціалу підприємства. *Менеджмент на порозі XXI століття: Науково-практичний журнал “Регіональні перспективи”*. Кременчук: Асоціація перспектива, 2000. С. 254-256.

138. Синчук І.В. Вплив SWOT-Аналізу на прийняття управлінських рішень в умовах фінансової кризи. *Young Scientist*. 2016 . № 3 (30). С.174-178.
139. Сищук А. А., Клімович А. В. Експортний потенціал агропромислового комплексу України: проблеми та перспективи розвитку. *Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Міжнародні відносини*. 2011. № 20. С. 150-153.
140. Сільське господарство України: Статистичний збірник за 2018 рік / За ред. О. М. Прокопенко. К.: Державна служба статистики України, 2019. 235 с.
141. Скорнякова Т.В. Експортний потенціал обробної промисловості України: управління процесом формування: монографія. К.: Науковий світ, 2006. 384 с.
142. Советский энциклопедический словарь. Издание четвертое, исправленное и дополненное / За ред. А.М. Прохорова. М., 1990. 1631 с.
143. Словник іншомовних слів / С. М. Морозов, Л. М Шкарапута. К.: Наукова думка, 2000. 680 с.
144. Сміт А. Багатство народів. Дослідження про природу та причини добробуту націй. К.: Наш формат, 2018. 722 с.
145. Стичішин П.П. Експортний потенціал підприємства: концепція механізму формування та реалізації. Зовнішня торгівля: проблеми та перспективи: збірник наукових праць УАЗТ. 2000. Вип. 4. Ч. 1. С. 115-121.
146. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 р. веб-сайт. URL: <http://minagro.gov.ua/node/7644> (дата звернення: 20.06.2018).
147. Теорія фінансів: підручник / За ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. К.: Центр учбової літератури, 2010. 576 с.
148. Тюріна Н.М., Шелест Є.О. Сутнісні характеристики експортного потенціалу. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 4. Т. 3. С. 189-196.

149. Угода про асоціацію між Україною та ЄС і його державами-членами) / Комітет з питань європейської інтеграції Верховної Ради України. веб-сайт. URL: [http://comeuroint.rada.gov.ua/comevoint/control/uk/publish/article?art\\_id=56220&cat\\_id=45826](http://comeuroint.rada.gov.ua/comevoint/control/uk/publish/article?art_id=56220&cat_id=45826) (дата звернення 20.11.2019).
150. Україна «Експорт як панацея для української економіки» / за ред. Яна Полянська. К.: 2015. 236 с.
151. Фатенок-Ткачук А.О. Аналізування факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2010. Вип. 17. веб-сайт. URL: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb\\_17\\_ekon/stat\\_17/15.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/15.pdf) (дата звернення 24.06.2017).
152. Філіпова Н.О. Управління фінансовими ризиками підприємств, що експортують високотехнологічну продукцію. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2007. № 3. С. 245–247.
153. Фоменок Д., Дубков С., Дадалко С. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий. *Банковский вестник*. 2011. № 10. С. 29-35.
154. Фомишин С.В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий: учебное пособие. Херсон: Олди-плюс, 2002. 560 с.
155. Формування та використання экспортного потенціалу машинобудівних підприємств: монографія / Н. М. Тюріна, Є. О. Шелест. Хмельницький: ХНУ, 2013. 243 с.
156. Чалапко Л. Д., Перетятко Л. А., Козак С. І. Експортний потенціал України: проблеми і перспективи реалізації. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2016. Вип. 26.2. С. 247-253.
157. Чіпко Т. М. Експортний потенціал АПК України у вирішенні світової продовольчої кризи. веб-сайт. URL: <http://www.uk.xlibx.com/4prodovolstvie-produkty/140934-1.php> (дата звернення 10.09.2017).

158. Чумаченко Т.М. Навчальний посібник з дисципліни «Міжнародна економіка». Дніпропетровськ. Державний ВНЗ «НГУ», 2011. 211 с.
159. Шелест Є. О. Класифікація експортного потенціалу та її роль у формуванні і реалізації експортних можливостей машинобудівних підприємств. *Вісник ТНЕУ*. 2010 р. № 3. С. 133-141.
160. Шкурупій О.В., Гончаренко В.В., Артеменко І.А. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник / За ред. О. В. Шкурупій. К.: Центр учбової літератури, 2012. 248 с.
161. Шубравська О.В. Розвиток селекційної діяльності на ринку селекційної продукції в Україні та світі. *Економіка і прогнозування*. 2012. № 2/2012. С. 86-98.
162. Юнацький М. О. Огляд сучасних методів прогнозування фінансового стану підприємства. *Ефективна економіка*. веб-сайт. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4\\_2018/42.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2018/42.pdf) (дата звернення 28.05.2019).
163. Юхименко В. В. Експортний потенціал України. *Політика і час*. 2001. № 12. С. 35–41.
164. Аграрне інформаційне агенство Agravery. веб-сайт. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/eksport-kukurudzi-z-ukraini-vze-skladae-165-mln-tonn> (дата звернення 08.07.2018)
165. Аграрний сектор України. Інформаційний портал. веб-сайт. URL: <http://agroua.net/statistics/> (дата звернення 29.09.2019).
166. Агробізнес сьогодні. веб-сайт. URL: <http://agro-business.com.ua> (дата звернення 04.11.2018).
167. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. веб-сайт. URL: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/zed/strategy/ukr/4589.html> (дата звернення 16.10.2019).
168. Державна служба статистики України. веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 02.12.2019).

169. Держсільгоспінспекція. В Україні налічується 745 сертифікованих зерносховищ. веб-сайт. URL: [http://ppra.gov.ua/press\\_center/economic\\_news/40513/](http://ppra.gov.ua/press_center/economic_news/40513/) (дата звернення 23.05.2019).

170. Економічна правда. веб-сайт. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/06/12/625905/> (дата звернення 12.07.2017).

171. Інформаційно-аналітична агенція «АПК-Інформ». веб-сайт. URL: <http://www.apk-inform.com/ru/analitics> (дата звернення 17.08.2018).

172. Міністерство аграрної політики та продовольства України. веб-сайт. URL: <http://minagro.gov.ua> (дата звернення 19.05.2019).

173. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. веб-сайт. URL: [http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/zakon\\_kr\\_perebuv/4592.html](http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/zakon_kr_perebuv/4592.html) (дата звернення 07.11.2019).

174. Найбільші агрохолдинги України. веб-сайт. URL: <http://www.agrisurvey.com.ua> (дата звернення 11.02.2017).

175. Національний промисловий портал. веб-сайт. URL: <http://uprom.info/news/agro/mayzhe-77-urozhayu-ukrayinskoji-kukurudzi-ekSPORTuyetsya/> (дата звернення 29.11.2017).

176. Про створення Насінневої асоціації України. веб-сайт. URL: <http://agroconf.org/content/pro-stvorennuya-nasinnievoyi-asociaciyi-ukrayini> (дата звернення 05.10.2017).

177. Рослинництво України. Статистичний збірник 2017. веб-сайт. URL: <http://agroua.net/statistics/> (дата звернення 14.09.2018).

178. ТОВ «Агрофірма Колос». веб-сайт. URL: <https://www.agrokolos.com.ua> (дата звернення 14.11.2019).

179. Український клуб аграрного бізнесу. веб-сайт. URL: <http://ucab.ua> (дата звернення 03.12.2019).

180. FAOSTAT. веб-сайт. URL: <http://faostat.fao.org> (дата звернення 22.11.2019).



181. Forbes Україна. веб-сайт. URL: <http://forbes.ua/news/1375800> (дата звернення 28.07.2019).
182. Grain: World Markets and Trade // United States Department of Agriculture/ Foreign Agricultural Service, June 2020. веб-сайт. URL: <https://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/grain.pdf> (дата звернення 24.09.2019).
183. Glauben T., Prehn S., Dannemann T., Brümmer B., J.P. Loy Options trading in agricultural futures markets: A reasonable instrument of risk hedging, or a driver of agricultural price volatility? IAMO Policy Brief 20 IAMO, Halle (Saale) (2014).
184. Sarkar A. N. Promoting Eco-innovations to Leverage Sustainable Development of Eco-industry and Green Growth. European Journal of Sustainable Development, Rome, 2013. V. 2, n. 1. P. 171–224.
185. Suggested Citation: Kulyk, Iryna (2019): Analysis of impediments to grain export from Russia, Ukraine and Kazakhstan: Three essays, Studies on the Agricultural and Food Sector in Transition Economies, No. 93, ISBN 978-3-95992-080-3, Leibniz Institute of Agricultural Development in Transition Economies (IAMO), Halle (Saale). веб-сайт. URL: <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:gbv:3:2-112955> (дата звернення 26.11.2019).
186. Tiffin, A. (2006). Ukraine: The Cost of Weak Institutional Monetary Fund (IMF) Working Paper WP/06/167. Washington D.C.
187. UN Comtrade Database. веб-сайт. URL: <https://comtrade.un.org/data> (дата звернення 09.12.2019).
188. Porter M. The Competitive Advantage of Nations. London. The Macmillan Press Limited, 1990. 855 p.
189. World Bank (2007). Ukraine Food Safety and Sanitary and Phytosanitary Measures in the context WTO Accession and EU Partnership. Unpublished Paper. Washington D.C.
190. Zerno.org.ua. веб-сайт. URL: <http://www.zerno.org.ua> (дата звернення 15.05.2019).

## **ДОДАТКИ**

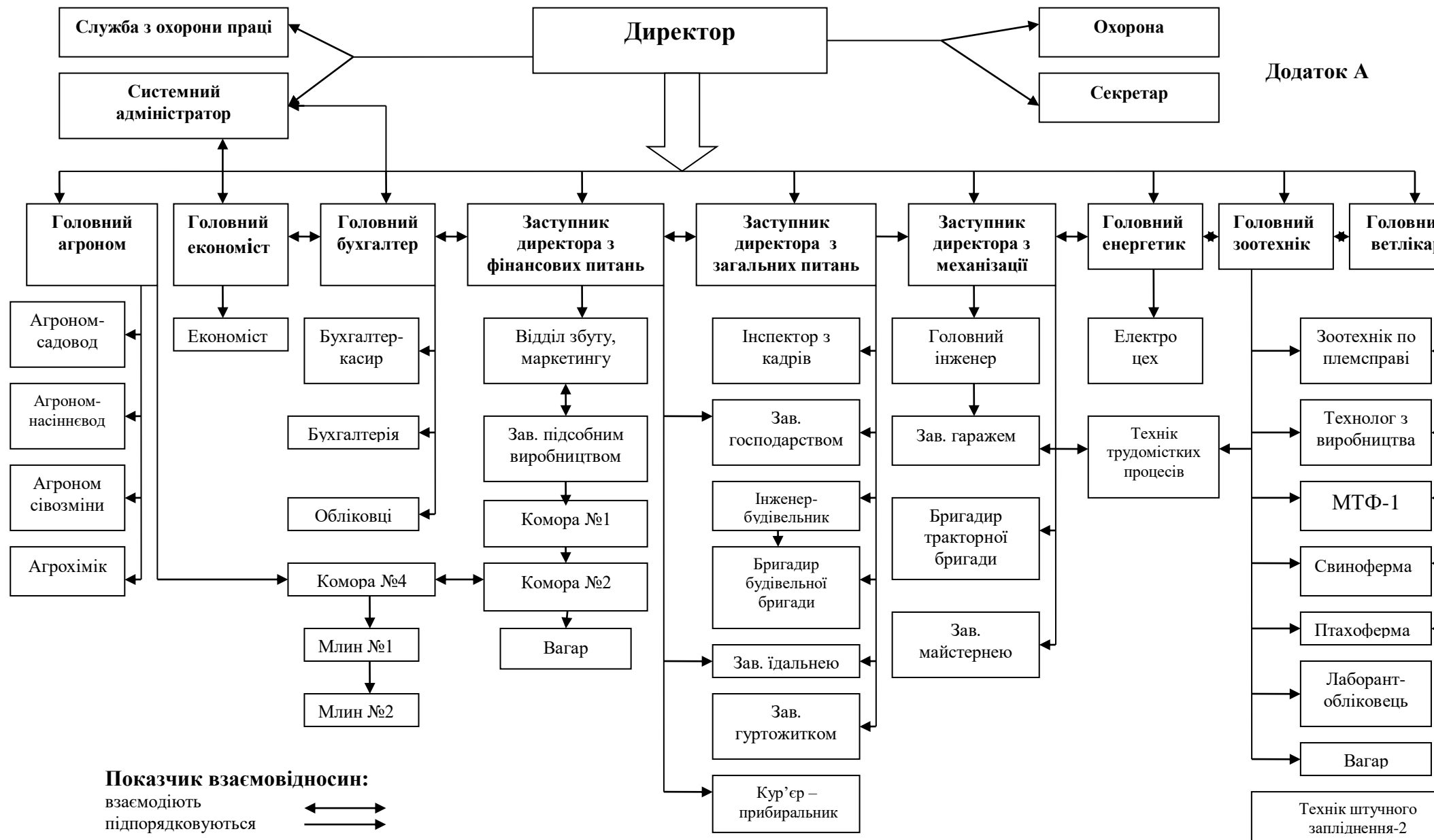


Рис. А.1. Організаційна структура управління ТОВ «Агрофірма Колос» у 2018 році

*Характеристика вітчизняних гібридів кукурудзи на зерно, які  
селекціонуються у ТОВ «Агрофірма Колос»*

Таблиця Б.1

**Характеристика гібриду «Жінчин СВ»**

<i>ФАО</i>	<i>180</i>
Тип гібриду	Трьохлінійний
Тип зерна	Зубоподібний
Потенціал врожайності	До 13,0 т
Маса 1000 зерен	280-300 г
Стійкість до засухи	Добра
Стійкість до полягання	Висока
Холодостійкість	Висока

Джерело: сформовано автором за даними ТОВ «Агрофірма Колос»

Трилінійний гібрид інтенсивного типу, зернового напрямку використання, створений науковими співробітниками ТОВ «РАСАВА», використавши власний вихідний матеріал.

Ранньостиглий (ФАО 180). Дозріває на зерно повної стиглості за 118-125 днів в межах 7-10 вересня щорічно.

Високопродуктивний. Урожай товарного зерна стандартної вологості в станційному випробуванні за період 2010-2015 роки в різних екологічних умовах України становить 9,7 т/га, що на 1,2-1,3 т/га більше стандартів однієї групи стиглості.

Багато господарств України в товарних посівах одержують по 9,5-11,0 т/га зерна стандартної вологості.

Рослини висотою 235-255 см, мають по 11-11,5 листків на головному стеблі. Кустистість слаба (1,15). Стійкість до вилягання та хвороб висока.

Качан слабokonусовидної форми, довжиною 17-18 см, рядів зерен на качані 14-16, зерен в ряду 39-44.

Зерно зубоподібне, ближче до кремнистого, жовте. Маса 1000 зерен 280-300 г. Вихід зерна з качана 77-80 %, може широко використовуватись для одержання кукурудзяної крупи

Холодостійкість висока, стійкість до засухи добра.

Занесений до Державного реєстра сортів рослин України на 2015 рік по Лісостеповій зоні України.

Насінництво проводиться на стерильній основі з одночасним повним обриванням волотей, для одержання високоякісного насінневого матеріалу.

Батьківські форми на ділянках гібридизації висіваються одночасно.

Таблиця Б.2

### Характеристика гібриду «Мотрин 178 СВ»

ФАО	180
Тип гібриду	Трьохлінійний
Тип зерна	Зубоподібний
Потенціал врожайності	До 13,5 т
Маса 1000 зерен	280-300 г
Стійкість до засухи	Добра
Стійкість до полягання	Висока
Холодостійкість	Висока
Холодостійкість	Висока

Джерело: сформовано автором за даними ТОВ «Агрофірма Колос»

Трилінійний гібрид інтенсивного типу, комбінованого напрямку використання (зерно, зелена та силосна маса). Ранньостиглий (ФАО 180). Дозріває на зерно повної стиглості в умовах Лісостепу України за 119-129 днів. Високопродуктивний. Знаходиться в державному сортівипробуванні з 2007 року.

Кущистість слаба. Стійкість до вилягання та хвороб висока. Качан слабokonусовидної форми, довжиною 18-20 см, рядів зерен на качані 16, зерен в ряду 40-47. Холодостійкість та стійкість до засухи висока.

За роки державного випробування в умовах Лісостепу та Полісся України середня урожайність зерна стандартної вологості становила 7,2-8,7 т/га.

Насінництво проводиться на стерильній основі (С-типу) по схемі повного відновлення фертильності. Батьківські форми на ділянках гібридизації висіваються одночасно.

**Характеристика гібриду «Кий 250 СВ»**

<i>ФАО</i>	250
Тип гібриду	Трьохлінійний
Тип зерна	Зубовий
Потенціал врожайності	До 12,5 т
Маса 1000 зерен	280-300 г
Стійкість до засухи	Добра
Стійкість до полягання	Висока
Холодостійкість	Висока

Джерело: сформовано автором за даними ТОВ «Агрофірма Колос»

Трьохлінійний гібрид інтенсивного типу, комбінованого напрямку використання (зерно, зелена та силосна маса). Середньоранній (ФАО 250). Дозріває на зерно повної стиглості за 133-142 дні в умовах Лісостепу України. Високопродуктивний.

Рослини висотою 270-290 см, мають по 14-16 листків на головному стеблі. Кустистість слаба. Висока стійкість до вилягання та хвороб.

Качан слабоконусовидної форми, товстий, довжиною 18-20 см, рядів зерен на качані 18-20, зерен в ряду 40-46. Зерно зубове, червоного відтінку.

Насінництво проводиться на стерильній основі (С-типу) по схемі повного відновлення фертильності. Батьківські форми на ділянках гібридизації висіваються одночасно.

**Характеристика гібриду «Леонідів 276 СВ»**

<i>ФАО</i>	280
Тип гібриду	Трьохлінійний
Тип зерна	Зубовий
Потенціал врожайності	До 14,0 т
Маса 1000 зерен	260-295 г
Стійкість до засухи	Добра
Стійкість до полягання	Висока
Холодостійкість	Висока

Джерело: сформовано автором за даними ТОВ «Агрофірма Колос»

Трилінійний гібрид інтенсивного типу, комбінованого напрямку використання (зерно,зелена та силосна маса).

Середньоранній (ФАО 280). Дозріває на зерно повної стиглості за 142-150 дні в умовах Лісостепу України. Високопродуктивний . Рослини висотою 250-300 см, мають по 15-17 листків на головному стеблі. Куцистість слаба. Добра стійкість до вилягання та хвороб . Качан слабokonусовидної форми, товстий, довжиною 19-21см, рядів зерен на качані 16- 18, зерен в ряду 44-51.

Таблиця Б.5

#### Характеристика гібриду «Пустоварівський 280 СВ»

ФАО	280
Тип гібриду	Трьохлінійний
Тип зерна	Зубовий
Потенціал врожайності	До 13,5 т
Маса 1000 зерен	280-310 г
Стійкість до засухи	Добра
Стійкість до полягання	Висока
Холодостійкість	Висока

Джерело: сформовано автором за даними ТОВ «Агрофірма Колос»

Трилінійний гібрид інтенсивного типу, комбінованого напрямку використання (зерно, зелена та силосна маса). Середньоранній (ФАО 280). В умовах Лісостепу України дозріває на зерно повної стиглості за 143-152 дні. Високопродуктивний.

Рослини висотою 270-320 см, мають по 16-18 листків на головному стеблі. Куцистість слаба. Висока стійкість до вилягання та хвороб.

Качан слабokonусовидної форми, товстий, довжиною 20-22 см, рядів зерен на качані - 18-20, зерен в ряду - 40-49. Занесений до реєстру сортів рослин України на 2008 рік по Лісостеповій та Поліській зонах України.

Насінництво проводиться на стерильній основі (С-типу) по схемі повного відновлення фертильності. Батьківські форми на ділянках гібридизації висіваються одночасно.

Гібрид «Пустоварівський» - це один з найкращих гібридів селекції ТОВ «Расава». Відмінно зарекомендував себе в Полтавській, Кіровоградській, Київській, Черкаській та Сумській областях.

Таблиця Б.6

### Характеристика гібриду «Ріст СВ»

ФАО	200
Тип гібриду	Простий
Тип зерна	Зубовий
Потенціал врожайності	До 14 т
Маса 1000 зерен	280-310 г
Стійкість до засухи	Добра
Стійкість до полягання	Висока
Холодостійкість	Висока

Джерело: сформовано автором за даними ТОВ «Агрофірма Колос»

Простий гібрид інтенсивного типу, зернового напрямку використання. Ранньостиглий (ФАО 200). Дозріває на зерно повної стиглості в умовах Лісостепу України за 122-130 днів. Високопродуктивний.

Рослини висотою 280-310 см, мають по 12 листків на головному стеблі. Кустистість слаба. Стійкість до вилягання та хвороб висока.

Качан слабokonусовидної форми, довжиною 18-24 см, рядів зерен на качані - 16, зерен в ряду - 45-50.

Окремі господарства одержують по 105-110 ц/га зерна стандартної вологості. Насінництво проводиться на стерильній основі (С-типу) по схемі повного відновлення фертильності. Батьківські форми на ділянках гібридизації висіваються одночасно.

«Рушник СВ» - Простий гібрид інтенсивного типу, зернового напрямку використання, створений науковими співробітниками ТОВ «РАСАВА», використавши власний вихідний матеріал.

Середньоранній (ФАО 270). Дозріває на зерно повної стиглості 125-130 днів в межах 20-25 вересня щорічно.



**Характеристика гібриду «Рушник СВ»**

<i>ФАО</i>	<i>270</i>
Тип гібриду	Простий
Тип зерна	Зубовий
Потенціал врожайності	До 13,5 т
Маса 1000 зерен	280-300 г
Стійкість до засухи	Добра
Стійкість до полягання	Висока
Холодостійкість	Висока

Джерело: сформовано автором за даними ТОВ «Агрофірма Колос»

Високопродуктивний. Урожай товарного зерна стандартної вологості в станційному випробуванні за період 2007-2016 років в різних екологічних умовах України становить 12,1 т/га, що на 1,6-1,9 т більше стандартів однієї групи стиглості.

Рослини висотою 2,75 – 3,10 м, мають по 13-13,5 листка на головному стеблі. Кустистість слаба (1,05). Стійкість до вилягання та хвороб висока. Качан слабokonусовидної форми, довжиною 19-22 см, рядів зерен на качані – 16, зерен в ряду – 46-50.

Зерно зубовидне, жовте. Маса 1000 зерен – 280-300 г. Вихід зерна з качана – 79-82 %. Холодостійкість висока, стійкість до засухи добра.

Занесений до Державного реєстру сортів рослин України на 2014 рік по Поліській, Лісостеповій та Степовій зонах.

Насінництво проводиться на фертильній основі із своєчасним повним обриванням волотей для одержання високоякісного насінневого матеріалу.

Батьківські форми на ділянках гібридизації висіваються одночасно.

«Регіон СВ» – простий гібрид інтенсивного типу, зернового напрямку використання, створений науковими співробітниками ТОВ «РАСАВА», використавши власний вихідний матеріал.

Середньоранній (ФАО 280). Дозріває на зерно повної стиглості 130-135 днів. Високопродуктивний.

**Характеристика гібриду «Регіон СВ»**

<i>ФАО</i>	280
Тип гібриду	Простий
Тип зерна	Зубовий
Потенціал врожайності	До 13,5 т
Маса 1000 зерен	280-300 г
Стійкість до засухи	Добра
Стійкість до полягання	Висока
Холодостійкість	Висока

Джерело: сформовано автором за даними ТОВ «Агрофірма Колос»

Рослини висотою 2,80 – 3,10 м, мають по 13-13,5 листка на головному стеблі. Кустистість слаба (1,05). Стійкість до вилягання та хвороб висока. Качан слабokonусовидної форми, довжиною 20-22 см, рядів зерен на качані – 16, зерен в ряду – 45-50.

Зерно зубовидне, жовте. Маса 1000 зерен – 280-300 г. Вихід зерна з качана – 80-84 %. Холодостійкість висока, стійкість до засухи добра.

Насінництво проводиться на фертильній основі із своєчасним повним обриванням волотей для одержання високоякісного насінневого матеріалу.

Батьківські форми на ділянках гібридизації висіваються одночасно.

«Ромашка СВ» – Простий гібрид інтенсивного типу, зернового напрямку використання. Високопродуктивний.

**Характеристика гібриду «Ромашка СВ»**

<i>ФАО</i>	290
Тип гібриду	Простий
Тип зерна	Зубовий
Потенціал врожайності	До 15 т
Маса 1000 зерен	270-310 г
Стійкість до засухи	Добра
Стійкість до полягання	Висока
Холодостійкість	Висока

Джерело: сформовано автором за даними ТОВ «Агрофірма Колос»

Рослина висотою 250-290 см, мають по 15 листків на головному стеблі. Кущистість слаба. Стійкість до вилягання та хвороб висока.

Качан майже циліндричної форми, довжиною 18-22 см, рядів зерен на качані 16-20, зерен в ряду 47-52.

Високопродуктивний. Урожай товарного зерна стандартної вологості в станційному випробуванні за період 2009-2011 років в трьох екологічних умовах України становить 10,3 ц/га. У виробничих умовах урожай зерна стандартної вологості складає 10,7-12,5 ц/га.

Відмінно зарекомендував себе в Донецькій, Черкаській, Харківській, Полтавській, Вінницькій, Одеській та Київській областях.

**Додаток В**  
**Таблиця В.1**

**Критерії оцінки ефективності використання управлінського та кадрового потенціалу**

Підприємство	Коефіцієнт ефективності витрат	Частка високодохідних договорів у загальній кількості	Коефіцієнт ефективності управлінських витрат	Коефіцієнт якості управлінських рішень	Ступінь ризику при реалізації рішень	Інтегральний показник ефективності використання управлінського та кадрового потенціалу
ТОВ «Агрофірма Колос»	0,384	0,328	0,334	0,504	0,282	0,367
СТОВ «Ліщинське»	0,302	0,286	0,256	0,378	0,214	0,287
ДП «ДГ «Черкаське»	0,154	0,311	0,288	0,450	0,103	0,261

**Таблиця В.2**

**Критерії оцінки ефективності використання виробничого потенціалу**

Підприємство	Грошова оцінка землі	Кількість с.-г. угідь на 1 працівника, га	Виробничі витрати на одиницю площі, грн	Валова продукція на одиницю площі, тис. грн	Продуктивність праці, грн	Енергетичні потужності на 100 га посівної площі, кВт	Інтегральний показник ефективності використання виробничого потенціалу
ТОВ «Агрофірма Колос»	0,266	0,671	0,658	0,656	0,703	0,518	0,579
СТОВ «Ліщинське»	0,582	0,709	0,417	0,447	0,568	0,082	0,467
ДП «ДГ «Черкаське»	0,377	0,534	0,537	0,103	0,038	0,900	0,415

**Таблиця В.3**

**Критерії оцінки ефективності використання економічного потенціалу**

Підприємство	Рентабельність операційної діяльності, %	Прибуток на 1 га, грн	Прибуток на 1 працівника, тис. грн	Рентабельність активів, %	Рентабельність продажу, %	Інтегральний показник ефективності використання економічного потенціалу
ТОВ «Агрофірма Колос»	0,339	0,248	0,324	0,446	0,245	0,320
СТОВ «Ліщинське»	0,211	0,086	0,178	0,413	0,144	0,206
ДП «ДГ «Черкаське»	0,267	0,197	0,353	0,481	0,187	0,297

## АНКЕТА

## Стан оцінки експортного потенціалу підприємств зернової галузі.

**1. Як Ви оцінюєте Ваше географічне положення відносно виходу на зовнішні ринки?**

1. Відмінне
2. Добре
3. Задовільне
4. Погане

**2. У чому сильні сторони географічного положення з точки зору виходу на зовнішні ринки?**

1. Високий бал бонітету земельних ресурсів
2. Вигідне транспортне сполучення.
3. Сприятливі природно-кліматичні умови.

**3. Як Ви оцінюєте вплив нормативно-правових актів на вихід української продукції на зовнішні ринки?**

1. Відмінне
2. Добре
3. Задовільне
4. Погане

**4. Як Ви вважаєте наскільки ефективною є робота законодавчої влади, щодо розвитку експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств**

Послуга	Відмінне	Добре	Задовільне	Погане
Міжнародне співробітництво				
Розвиток інфраструктури				
Прозорість в оформлення митної документації				
Надання консультаційних послуг щодо експорту зернової продукції				
Швидкість оформлення експортної документації				
Державна підтримка підприємств експортерів зернової галузі.				

**5. Як Ви оцінюєте діяльність маркетингової служби Вашого підприємства?**

1. Відмінно
2. Добре

3. Задовільно
4. Погано

**6. Як Ви оцінюєте бізнес-клімату в країні?**

1. Відмінно
2. Добре
3. Задовільно
4. Погано

**7. Які країни Ви вважаєте найбільш потенційними для експорту зернової продукції?**

1. Єгипет
2. Китай
3. Саудівська Аравія
4. Нідерланди
5. Ізраїль

**8. Як на Вашу думку перелічені нижче фактори впливають на розвиток експортного потенціалу?**

Послуга	Суттєво	Мають незначний вплив	Не впливають
Якість насінневого матеріалу			
Кваліфікація персоналу			
Впровадження інновацій у виробничий процес			
Співпраця з підприємствами-партнерами			
Матеріально-технічна база підприємства			
Організація виробничого процесу			

**9. Як Ви оцінюєте вплив внутрішньої конкуренції на розвиток експортного потенціалу?**

1. Відмінно
2. Добре
3. Задовільно
4. Погано

**10. Наскільки є складною сертифікація продукції для зовнішніх ринків.**

1. Дуже складною
2. Не дуже складною
3. Взагалі не складною.

**11. Чи відчуваєте Ви брак кваліфікованих кадрів для виробництва конкурентоспроможної продукції?**

1. Відчуваємо суттєво
2. Вплив незначний
3. Не відчуваємо взагалі.

**12. Чи обізнані Ви з міжнародними угодами та експортними схемами, які можуть бути перевагами в експорті Ваших товарів?**

1. Так
2. Ні
3. Частково

**13. Чи обізнані Ви з існуванням організацій, які надають експортний супровід?**

1. Так
2. Ні
3. Частково

**14. Чи відповідають якісні параметри Вашої продукції міжнародним стандартам?**

1. Так
2. Ні
3. Частково

**15. Чи вважаєте Ви ефективним розробку бізнес-плану для виходу на міжнародні ринки?**

1. Так
2. Ні
3. Частково

**16. Чи відслідковуєте Ви зміну країн-імпортерів зернової продукції?**

1. Так
2. Ні
3. Частково

**17. Чи досліджували Ви фактори, які унеможливають вихід вітчизняної зернової продукції на європейські ринки?**

1. Так
2. Ні
3. Частково

**18. Чи маєте ви достатньо ресурсів для виготовлення конкурентоспроможної продукції?**

1. Так
2. Ні
3. Частково

**19. Чи розроблений у Вас сайт для інформаційного ознайомлення з Вашою продукцією?**

1. Так
2. Ні
3. В процесі розроблення

**20. Чи враховуєте Ви ризики при укладанні міжнародних договорів?**

1. Так
2. Ні
3. Частково



**Величина коефіцієнта кореляції і тіснота зв'язку за "Таблицею Чеддока"**

Коефіцієнт кореляції	Тіснота зв'язку
1	Зв'язок функціональний
0,90—0,99	Дуже сильний
0,70—0,89	Сильний
0,50—0,69	Значний
0,30—0,49	Помірний
0,10—0,29	Слабкий
0	Зв'язок відсутній

## Додаток 3

## Аналіз часткових коефіцієнтів кореляції

Розрахунок моделі.				
Назва статистичного показника	Ur	X1	X2	X5
<u>Кількість об'єктів - 4753</u>				
<u>Середні</u>	60,8332	1,9951	2,4391	1,8348
<u>Середні квадратичні</u>	30,8868	1,7431	2,2281	2,0227
<u>Стандартна похибка середнього</u>	0,4480	0,0253	0,0323	0,0293
<u>Коефіцієнти варіації</u>	50,7730	87,3711	91,3470	110,2389
<u>Кореляційна матриця</u>				
	1,0000	0,4831	0,4565	0,3867
	0,4831	1,0000	0,3726	0,3097
	0,4565	0,3726	1,0000	0,2062
	0,3867	0,3097	0,2062	1,0000
<u>Коефіцієнт множинної кореляції</u>	0,6087			
<u>Стандартна похибка коефіцієнта кореляції</u>				
<u>Критична межа коефіцієнта кореляції</u>	0,1950	0,2300	0,2540	
<u>Рівняння регресії</u>	33,6665	5,3268	4,1108	3,5494
<u>Стандартна помилка коефіцієнтів рівняння</u>	0,6249	0,2274	0,1729	0,1859
<u>Критична межа коефіцієнтів рівняння</u>	53,8711	23,4206	23,7744	19,0941
<u>Граничне значення T-коэф.</u>	1,9600			
<u>Коефіцієнти еластичності</u>		0,1747	0,1648	0,1071
<u>Дисперсійний аналіз:</u>				
<u>- сума квадратів відносно середнього</u>	4533394,9630			
<u>- обумовлена регресією</u>	1679486,3411			
<u>- залишкова</u>	2853908,6219			
<u>- залишкова скоригована</u>	600,9494			
<u>Коефіцієнт Фішера</u>	931,5739			
<u>Граничне значення F</u>	2,6500			
<u>Часткові коефіцієнти кореляції</u>		0,3218	0,3261	0,2670
<u>Вірогідна границя часткових коефіцієнтів кореляції</u>		0,1950	0,2300	0,2540

**СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ****Статті у наукових фахових виданнях України:**

1. Чернявський І. Ю. Методичні засади оцінки експортного потенціалу насінневих підприємств. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. №3 (35). 2017. С. 286–295.

**Статті у наукових фахових виданнях України, включених до міжнародних наукометричних баз даних:**

2. Буряк Р. І., Чернявський І. Ю. Аналіз наукових підходів до обґрунтування сутності експортного потенціалу підприємств зернової галузі. *Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Серія: Економіка*. Т. 22. Вип. 10(63). 2017. С. 76–80 (Здобувачем обґрунтовано сутність категорії «експортний потенціал підприємств зернової галузі»).

3. Чернявський І. Ю. Формування стратегії розвитку вітчизняних насінневих підприємств. *Вісник Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького. Серія «Економічні науки»*. 2019. Вип. 4. С. 201–213.

4. Чернявський І. Ю. Прогнозування експортного потенціалу підприємств зернової галузі України з урахуванням рівня розвитку вітчизняної селекції. *Український журнал прикладної економіки*. 2019. Т. 4. № 4. С. 199–208.

**Розділи у монографіях:**

5. Удосконалення методичного інструментарію маркетингової діяльності підприємств агропромислового комплексу України: тенденції розвитку: монографія Ларіна Я. С., Буряк Р. І., Луцій О. П., Бабічева О. І., Рябчик А. В., Гальчинська Ю. М., Четверик О. В., Руденко М. М., Чернявський І. Ю. Київ: ЦП «Компринт», 2017. 815 с. С. 311–323

(Здобувачем підготовлено підрозділ 4.5 «Тенденції розвитку світового ринку зернових культур»).

**Тези наукових доповідей на конференціях:**

6. Чернявський І. Ю. Маркетингові дослідження кон'юнктури ринку зернових. Маркетингова освіта в Україні: Тези Міжнар. наук.– практ. конф., 29–30 берез. 2018 р. Київ: КНЕУ, 2018. С. 59–61.

7. Чернявський І. Ю. Сутність експортного потенціалу підприємств зернової галузі. Актуальні проблеми наук про життя та природокористування: Тези IV Міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених, 25-27 квіт. 2018 р. Київ: НУБіП України, 2018.



Товариство з обмеженою відповідальністю  
**«АГРОФІРМА «КОЛОС»**

09051, Київська область, Сквирський район, с. Пустоварівка, пл. Перемоги, 18а  
 Тел/факс (04568) 2-21-40, 2-21-91  
 р/р UA453209840000026001210356284, МФО 320984 в АТ "Прокредит Банк"  
 код ЄДРПОУ 03754120, ІПН 037541210209, св. платника ПДВ 200085258  
 E-mail - agrokolos@i.ua, Web - www.agrokolos.com.ua

№ 77

від 11.12.2019 р.

У спеціалізовану вчену раду К 18.819.03

**ДОВІДКА**

**про впровадження у виробництво результатів дисертаційної роботи  
 Чернявського Івана Юрійовича  
 «Формування експортного потенціалу підприємств зернової галузі»**

Основні положення, висновки та пропозиції, викладені у дисертаційній роботі аспіранта Українського науково-дослідного інституту продуктивності агропромислового комплексу Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України (НДІ «Укראгропромпродуктивність») Чернявського Івана Юрійовича знайшли своє застосування у товаристві з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «Колос» у 2017-2019 рр.

ТОВ «Агрофірма «Колос» впроваджує концептуальну модель стратегії розвитку та комплексу стратегій для вітчизняних насінневих підприємств, які спеціалізуються на вирощуванні насіння кукурудзи, що передбачає здійснення ґрунтового дослідження макро- та мікрофакторів бізнес середовища, збалансування виробничого, інноваційного та маркетингового напрямів діяльності, що дозволяє підприємству обрати серед запропонованих стратегічних альтернатив ту, яка на даний час є найбільш прийнятною для впровадження в процес виробництва і забезпечить надійний вихід на зовнішні ринки збуту. Успішно застосовуються запропоновані автором методичні засади оцінювання експортного потенціалу підприємств зернової галузі, які полягають у поєднанні економіко-математичних методів і методів експертних оцінок та дозволяють об'єктивно оцінити основні складові елементи експортного потенціалу підприємств зернової галузі: виробничий, економічний, маркетинговий, управлінський та кадровий потенціали.

У практичній роботі застосовуються розроблені автором організаційно-економічні засади формування експортного потенціалу насінневих підприємств з урахуванням сортового складу і основних технічних та економічних параметрів вітчизняних гібридів кукурудзи на зерно, а також динаміки зміни індексів відносних конкурентних переваг зерна кукурудзи на світовому ринку. Це дозволяє визначати рівень експортного потенціалу господарства та напрями для його поліпшення. Вищезазначені заходи, сприяли підвищенню рівня експортного потенціалу підприємства та поліпшенню основних економічних показників діяльності ТОВ «Агрофірма «Колос».

Директор ТОВ «Агрофірма «Колос»



Л.В. Центилю



МІНІСТЕРСТВО АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ  
ТА ПРОДОВОЛЬСТВА УКРАЇНИ



201145  
ДСТУ ВГО ВІС 17023-2006

Gafta

ДП «ДЕРЖАВНИЙ ЦЕНТР СЕРТИФІКАЦІЇ І  
ЕКСПЕРТИЗИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ  
ПРОДУКЦІЇ»



Україна, м. Київ, вул. Стельмаха, 6-а. тел./факс: +38(044) 233-74-03 web: www.dpcenter.org.ua; e-mail: dp\_center@ukr.net

big 10.03.2020 № 2373

У спеціалізовану вчену раду К 18.819.03

**ДОВІДКА**

**про впровадження у виробництво результатів дисертаційної роботи  
Чернявського Івана Юрійовича  
«Формування експортного потенціалу підприємств зернової галузі»**

Основні положення, висновки та пропозиції, викладені у дисертаційній роботі аспіранта Українського науково-дослідного інституту продуктивності агропромислового комплексу Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України (НДІ «Укראгропромпродуктивність») Чернявського Івана Юрійовича знайшли своє впровадження в Державному підприємстві «Державний центр сертифікації і експертизи сільськогосподарської продукції» у 2017-2019 рр.

У практичній роботі підприємства застосовуються запропоновані автором рекомендації стосовно підвищення експортного потенціалу підприємств зернової галузі, які передбачають впровадження інноваційних заходів на ринку насіння України, зокрема удосконалення та оновлення системи сертифікації і стандартизації адаптованої до світових стандартів у сфері насінництва та селекційних досягнень, що дозволить вітчизняним товаровиробникам посісти стійкі конкурентні позиції на міжнародних ринках.

В.о. директора Державного  
підприємства «Державний центр  
сертифікації і експертизи  
сільськогосподарської продукції»



Є.М. Ігнатенко





**МІНІСТЕРСТВО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, ТОРГІВЛІ  
ТА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ  
(Мінекономіки)**

вул. М. Грушевського 12/2, м. Київ, 01008 тел. (044)200-47-53, факс (044)253-63-71  
E-mail: meconomy@me.gov.ua, http://www.me.gov.ua, код ЄДРПОУ 37508596

На № 2832-04/29343-07 від 07.05.2020 р.

**Таврійський державний  
агротехнологічний університет  
імені Дмитра Моторного  
К 18.819.03**  
пр-т Богдана Хмельницького, 20,  
м. Мелітополь, Запорізька область,  
72300

**ДОВІДКА**  
**про впровадження у виробництво результатів дисертаційної роботи**  
**Чернявського Івана Юрійовича**  
**на тему: «Формування експортного потенціалу**  
**підприємств зернової галузі»**

Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України розглянуто основні положення та результати дисертаційної роботи **Чернявського Івана Юрійовича «Формування експортного потенціалу підприємств зернової галузі»** на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Позитивно схвалені та рекомендовані до застосування запропоновані автором методичні засади оцінювання експортного потенціалу підприємств зернової галузі, які полягають у поєднанні економіко-математичних методів і методів експертних оцінок та дозволяють об'єктивно оцінити основні складові елементи експортного потенціалу підприємств зернової галузі: виробничий, економічний, маркетинговий, управлінський та кадровий потенціали.

Рекомендовано до використання організаційно-економічні засади формування експортного потенціалу підприємств зернової галузі з урахуванням сортового складу і основних технічних та економічних параметрів вітчизняних гібридів кукурудзи на зерно, а також динаміки зміни індексів відносних конкурентних переваг зерна кукурудзи на світовому ринку.



ДОКУМЕНТ СЕД Мінекономіки АСКОД

Сертифікат 20B4E4ED0D30998C040000056792C00BF3F7900

Підписувач Висоцький Тарас Миколайович

Дійсний з 11.09.2019 0:00 по 11.09.2021 0:00

Мінекономіки



2832-04/29343-07 від 07.05.2020

Сформовані автором рекомендації стосовно підвищення експортного потенціалу підприємств зернової галузі, які передбачають впровадження інноваційних заходів на ринку насіння України, зокрема, удосконалення та оновлення системи сертифікації і стандартизації, адаптованої до світових стандартів у сфері насінництва та селекційних досягнень, що дозволить вітчизняним товаровиробникам посісти стійкі конкурентні позиції на ринках країн ЄС, Єгипту, Індонезії, Саудівської Аравії, Китаю та інших країн і набути права на поширення вітчизняних сортів кукурудзи в цих країнах, будуть використані при розробці програм розвитку аграрного сектору економіки України.

**Заступник Міністра розвитку  
економіки, торгівлі та сільського  
господарства України**

**Тарас ВИСОЦЬКИЙ**