

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМ. П. ВАСИЛЕНКА**

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

БАБАН ТЕТЯНА ОЛЕКСАНДРІВНА

УДК 338.439:339.564

**ДИСЕРТАЦІЯ
РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ
НА РИНКУ ЗЕРНА ЯЧМЕНЮ**

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

051 – Економіка

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук
Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання та відповідне джерело

_____ / Т.О. Бабан

Науковий керівник:

Онегіна Вікторія Михайлівна

доктор економічних наук, професор

Мелітополь – 2017

АНОТАЦІЯ

Бабан Т. О. Розвиток експортного потенціалу аграрних підприємств на ринку зерна ячменю. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук (доктора філософії) за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) (051 – Економіка). – Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка, Таврійський державний агротехнологічний університет, Мелітополь, 2017.

Дисертаційна робота присвячена дослідженню та обґрунтуванню теоретико-методологічних положень ідентифікації та оцінки експортного потенціалу аграрних підприємств 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.

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 його розглядати як сукупність ресурсів та факторів, ефективне поєднання яких зумовлює можливості виробляти та реалізовувати продукцію підприємства на зовнішніх ринках при збереженні економічної та екологічної безпеки країни.

Виявлено, що експортний потенціал являє собою сукупність складових, які перебувають у процесі постійної взаємодії та є умовою для ефективного виходу підприємств на зовнішні ринки або створення можливостей для такого виходу. До цих складових відносять: виробничий, інноваційний, управлінський, маркетинговий та логістичний потенціали.

Визначено, що формування та розвиток експортного потенціалу відбуваються під дією внутрішніх та зовнішніх чинників. Удосконалено методичний підхід до класифікації чинників розвитку експортного потенціалу аграрного підприємства шляхом застосування критерію їх віднесення до зовнішнього та внутрішнього середовища суб'єкта економічних відносин, а також критерію інтенсивності впливу на формування і реалізацію можливостей виробництва продукції та її експорту. Враховуючи зазначене виділено чинники пропозиції, чинники попиту, інституційні чинники та інфраструктурні чинники.

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.

В роботі запропоновано методичний підхід на основі методу «Квадрат потенціалу» для відносної оцінки експортного потенціалу підприємств. Даний методичний підхід полягає в оцінці груп показників, що відображають стан таких складових як: «Виробництво, розподіл та збут продукції», «Організаційна структура та менеджмент», «Маркетинг» та «Фінанси» підприємств. Дану методику було скориговано та сформований новий перелік показників, що входять до перелічених груп, з урахуванням специфіки діяльності сільськогосподарських підприємств та їх експортного напрямку.

Зазначено, що даний метод може бути використаний менеджментом сільськогосподарських підприємств для визначення резервів нарощення експортного потенціалу, а також потенційними інвесторами для визначення пріоритетних об'єктів інвестування.

Досліджено та визначено сучасні тенденції розвитку вітчизняного виробництва зерна ячменю, проаналізовано особливості організації українського експорту зерна ячменю.

Встановлено, що основними експортерами ячменю в Україні є агрохолдинги. На долю сільськогосподарських підприємств в структурі експорту приходиться менше одного відсотка.

В роботі набуло подальшого розвитку економіко-математичне моделювання оцінки впливу на обсяги експорту зерна ячменю найвагоміших чинників з визначенням внесків кожного з них в його динаміку, що дозволяє прогнозувати обсяги експорту ячменю 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 пшениці, експортна ціна зерна ячменю, обсяг експорту зерна пшениці Україною, співвідношення світової ціни на зерно ячменю до внутрішньої ціни; валовий збір зерна ячменю в Україні.

Здійснено аналіз ефективності виробництва та експорту зерна ячменю сільськогосподарськими підприємствами Харківської області.

Виявлено, що найбільша ефективність виробництва зерна ячменю характерна для підприємств з більш високою урожайністю, що забезпечує, в свою чергу, більш низьку собівартість одиниці продукції.

Визначено, що за досягнутого рівня продуктивних технологій та раціональної структури посівів можливий валовий збір зерна ячменю може скласти 13,4 млн. т. Враховуючи рівень внутрішнього споживання, необхідність перехідних запасів, з урахуванням логістичних можливостей потенційні обсяги експорту зерна ячменю оцінені на рівні 8 млн. т.

З метою ідентифікації експортних можливостей сільськогосподарських підприємств було використано адаптований метод «Квадрат потенціалу». Відносна оцінки експортного потенціалу за допомогою даної методики дала можливість визначити, які з досліджуваних підприємств мають найбільш високий та збалансований експортний потенціал.

Застосування даної методики дозволяє оцінити основні складові діяльності сільськогосподарських підприємств, їхню виробничу, організаційну, фінансову та експортну спроможність та визначити недоліки, які необхідно виправити в майбутньому.

В роботі визначено, що одним із стратегічних напрямів розвитку експортного потенціалу зерна ячменю може стати його органічне виробництво. Цьому сприяє

високий попит на органічне зерно на світовому ринку та вищі світові ціни. Значний природно-ресурсний потенціал України створює умови для розвитку органічного напрямку сільськогосподарського виробництва. Основними ринками збуту органічного зерна можуть стати ринки країн Європейського Союзу, які є ближчими географічно та мають зростаючий попит на органічну продукцію.

Іншим напрямом розвитку експортного потенціалу зерна ячменю визначено географічну диверсифікацію його експорту. Одним з перспективних ринків збуту для українських експортерів зі значним потенціалом споживання розглядається ринок Китаю, важливою умовою для збільшення обсягів експорту на ринок якого є відповідність зерна фітосанітарним нормам.

Зроблено висновок про те, що важливий вплив на формування та розвиток експортного потенціалу зерна ячменю 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 ячменю та розвитку його експортного потенціалу.

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

В роботі звертається увага на те, що одним з дієвих інструментаріїв формування та розвитку експортного потенціалу підприємств-виробників зерна ячменю має стати заготівельно-збутова кооперація, основними функціями якої мають бути:

інформаційно-комунікаційна, інвестиційна, ціноутворююча, заготівельна та збутова. На основі проведеного SWOT-аналізу виявлені сильні сторони заготівельно-збутового кооперативу: зменшення витрат на виробництво та реалізацію зерна внаслідок позитивного ефекту масштабу, можливість максимізації доходів членів кооперативу, збільшення питомої ваги на внутрішньому ринку зерна та можливість виходу на зовнішні ринки; його слабкі сторони – законодавча неврегульованість процесу виходу з кооперативу та умов оподаткування, можливий тиск на індивідуальні господарські рішення членів кооперативу; його основні можливості – лобіювання інтересів членів кооперативу та юридичний супровід діяльності кооперативу; його загрози – непередбачувані зміни законодавчої бази та конкуренція з боку великих агрокомпаній.

На основі оцінки ефективності діяльності заготівельно-збутового кооперативу було виявлено зростання рентабельності та прибутку на 1 тонну в порівнянні з реалізацією зерна підприємствами самостійно.

Виявлено, що для мінімізації зовнішніх загроз функціонування та розвитку сільськогосподарських кооперативів необхідним є формування та впровадження виваженої та стабільної державної політики, розвиток та узгодження законодавчої бази щодо діяльності, оподаткування, надання державної допомоги кооперативам.

Для підвищення ефективності діяльності заготівельно-збутових кооперативів запропоновано створення регіонального союзу кооперативів, як платформи узгодження та захисту економічних інтересів, інформаційно-консультаційного забезпечення, юридичного супроводу кооперативів-членів.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, експорт, експортний потенціал, експортна ціна, ефективність, зерно ячменю, кооперація.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Монографії

1. Шибасєва Н.В., Бабан Т.О. Модифікація форм та методів державного регулювання економіки як фактор забезпечення стійкого економічного розвитку. *Information aspects of socio-economic systems' development: Monograph 5/ Ed. by A. Ostenda, T. Nesterenko Katowice: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Technicznej, Katowice School of Technology, 2016. P. 77-85. (Здобувачем з'ясовані макроекономічні умови, що впливають на формування експортного потенціалу).*

Статті у наукових фахових виданнях України:

2. Бабан Т.О. Застосування категорії «потенціал» у сучасних економічних дослідженнях. *Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. 2012. Вип. 127. С. 46-52.*

3. Бабан Т.О. Сутність поняття «експортний потенціал» у економічній науці. *Збірник наукових праць ТДАТУ. Серія: Економічні науки. 2012. Т. 2, № 2 (18). С.7-17.*

4. Бабан Т.О. Внутрішні фактори, що визначають рівень експортного потенціалу ячменю. *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія: Економічні науки. 2013. № 8. С. 174-178.*

5. Бабан Т.О. Зовнішні фактори експортного потенціалу ячменю. *Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. 2014. Вип. 149. С. 73-80.*

6. Бабан Т.О. Стан та оцінка ефективності виробництва ячменю в Україні. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького. Серія: Економічні науки. 2014. Т. 16, ч. 1, № 1 (58). С. 25-32.*

7. Бабан Т.О. Світовий досвід державного регулювання ринку зерна: уроки для України. *Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. 2015. Вип. 161. С. 89-96.*

8. Бабан Т.О. Ефективність виробництва ячменю в сільськогосподарських підприємствах Харківської області. *Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. 2016. Вип. 174. С. 176-187.*

9. Бабан Т.О. Особливості експорту зерна ячменю в Україні. *Вісник ХНТУСГ: Економічні науки*. 2017. Вип. 185. С. 61-68.

Статті у зарубіжних виданнях та у виданнях, що входять до міжнародних наукометричних баз

10. Шibaєва Н.В., Бабан Т.О. Інституційне середовище як фактор формування та реалізації регуляторної політики. *Науковий вісник Ужгородського Університету. Серія: Економіка*. 2016. Вип. 2 (48). С. 115-120. (Здобувачем уточнені інституційні складові зовнішнього середовища підприємства та інституційні можливості зміцнення економічного потенціалу).

11. Шibaєва Н.В., Бабан Т.О. Показники ефективності регуляторної політики в аграрній сфері. *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 146-154. (Здобувачем проаналізовано показники, що відображають результати державного регулювання сільського господарства).

12. Бабан Т.А. Факторный анализ экспортного потенциала украинского ячменя. *Интеграция науки и сельскохозяйственного производства: материалы Международной научно-практической конференции*. Курск: Курск. гос. с.-х. ак., 2017. Ч. 2. С. 148-152.

13. Onegina V.M., Shibaeva N.V., Baban T.O. Geographic diversification of export barley. *Results Proceedings of II International scientific conference: World Science in 2016*. Morrisville: Universum, 2017. P. 48-52. (Здобувачем проаналізовано перспективні ринки збуту українського зерна ячменю).

14. Бабан Т.О. Обґрунтування ефективності кооперації сільськогосподарських підприємств для експорту зерна ячменю. *ScienceRise*. 2017. № 7 (36). С.19-23.

Публікації в інших виданнях

15. Бабан Т.О. Роль України у світовому виробництві ячменю в умовах світової продовольчої кризи. *Актуальні питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах господарювання: зб. тез доп. II наук.-*

практ. конф. з міжнар. участю. Харків: Академія ВВ МВС України, 2012. С. 23-25.

16. Бабан Т.О. Динаміка світового виробництва ячменю та роль України у формуванні його пропозиції. *Наукові праці ПДАА.* Полтава: ПДАА, 2012. Т. 1, Вип. 2 (5). С. 18-21.

17. Бабан Т.О. Вплив створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС на експортний потенціал ячменю. *Актуальні питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах господарювання: зб. тез доп. III наук.-практ. конф. з міжнар. участю.* Харків: Академія ВВ МВС України, 2013. С. 17-19.

18. Бабан Т.О. Государственное регулирование аграрного сектора Украины в условиях глобализации. *Инновации. Креативность Лидерство: Современные ресурсы глобальной экономики: сб. трудов Междунар. экономического Форума студентов, магистрантов и аспирантов.* Омск: ОГУ им. Ф.М. Достоевского, 2014. С. 331-333.

19. Бабан Т.О. Митні важелі формування та розвитку експортного потенціалу ячменю. *Розвиток національної економіки: теорія і практика: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф.* Івано-Франківськ: Крок, 2015. С.48-50.

20. Бабан Т.О. Институциональные факторы развития аграрного сектора экономики Украины в условиях глобализации. *Инновационная экономика: материалы II Международной научной конференции.* Казань: Бук, 2015. С. 19-21

21. Онегіна В.М., Бабан Т.О. Експортний потенціал аграрних підприємств та методи його оцінки. *Економічні, соціальні та екологічні проблеми розвитку агропродовольчої сфери: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф.* Харків: ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, 2016. С. 191-194. (Здобувачем визначено поняття експортний потенціал, узагальнено та доповнено існуючі методики оцінки).

22. Шibaєва Н.В., Бабан Т.О. Зміни у структурі державної підтримки аграрної сфери. *Аграрна політика України в умовах глобальних продовольчих та фінансово-економічних викликів: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф.* Київ : НУБІП, 2016. С. 75-77. (Здобувачем проаналізовано дані щодо державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників).

23. Бабан Т.О. Стратегічні напрямки виробництва експортно-орієнтованої сільськогосподарської продукції. *Проблеми розвитку аграрної економіки в умовах глобалізації: зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. присвяч. пам'яті професора В.Я. Амбросова*. Харків: ХНТУСГ ім. П.Василенка, 2016. С. 42-44.

24. Бабан Т.О. Органічне виробництво як один зі стратегічних напрямків розвитку експортного потенціалу зерна ячменю. *Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф.* Полтава: ПУЕТ, 2016. С. 47-49.

ABSTRACT

Baban T.O. - The development of export potential of agricultural enterprises in the market of grain of barley. – Qualifying scientific work on the rights of the manuscript.

Dissertation for the degree of a candidate of economic sciences (doctor of philosophy) in specialty 08.00.04 – economics and management of enterprises (by the types of economic activity) (051 – Economy). – Kharkiv Petro Vasilenko National Technical University of Agriculture, Tavria State Agrotechnological University, Melitopol, 2017.

The dissertation is devoted to research and substantiation of theoretical and methodological positions of identification and evaluation of export potential of agrarian enterprises 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 investigates 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 of the enterprise.

In the set of basic approaches to the definition of export potential, the following approaches are defined: structural-functional, resourceful and effective. On the basis of the comprehensive consideration of scientific interpretations of the economic category «export potential» and the synthesis of certain approaches, it is proposed to consider it as a combination of resources and factors, the effective combination of which makes it possible to produce and sell the company's products in foreign markets while preserving the country's economic and environmental security.

It is revealed that the export potential is a set of components that are in the process of constant interaction and is a condition for the effective exit of enterprises into foreign markets or creating opportunities for such an exit. These components include: production, innovation, management, marketing and logistics potential.

It is determined that the formation and development of export potential takes place under the influence of internal and external factors. The methodical approach to the classification of factors of development of the export potential of the agrarian enterprise by applying the criterion of their attribution to the external and internal environment of the subject of economic relations, as well as the criterion of the intensity of influence on the formation and realization of the possibilities of production and its export, has been improved. Taking into account the above mentioned factors of supply, demand factors, institutional factors and infrastructure factors.

Investigation of the methods used to assess the export potential made it possible to generalize and supplement their classification characteristics: on the essence of the potential, on the level of complexity, on the units of measurement, on the methods of evaluation, on the objects of evaluation, on the basis of the applied parameters of evaluation.

The methodical approach based on the «Square of Potential» method for relative estimation of export potential of enterprises is proposed in the work. This methodological approach is to assess groups of indicators that reflect the state of such components as: «Production, distribution and marketing of products», «Organizational structure and management», «Marketing» and «Finance» enterprises. This technique has been adjusted and a new list of indicators included in the above groups has been formed, taking into account the specifics of the activity of agricultural enterprises and their export direction.

It is noted that this method can be used by the management of agricultural enterprises to determine the reserves of the expansion of export potential, as well as potential investors for the identification of priority investment objects.

The modern tendencies of development of domestic production of barley grain are investigated and determined, peculiarities of organization of Ukrainian grain barley export are analyzed.

It was established that the main exporters of barley in Ukraine are agroholdings. The share of agricultural enterprises in the structure of exports accounts for less than one percent.

In this work, further economic and mathematical modeling of the impact of barley grain exports on the most important factors has been further developed, with the determination of the contributions of each of them in its dynamics, which allows forecasting the export of barley and make informed management decisions regarding the formation and implementation of export potential of agrarian enterprises. On the basis of the correlation-regression analysis, the dependence of the export of barley grain on the following factors was established: export price of wheat grain, export price of barley grain, wheat grain export to Ukraine, correlation of world price for barley grain to domestic price; Gross harvest of barley grain in Ukraine.

The analysis of the efficiency of production and export of barley grain by agricultural enterprises of Kharkiv region is carried out.

It was found that the greatest productivity of barley grain production is characteristic for enterprises with higher productivity, which, in turn, provides lower cost per unit of production.

It is determined that for the achieved level of productive technologies and rational crop structure, the gross harvesting of grain of barley may amount to 13.4 million tons. Taking into account the level of domestic consumption, the need for transitional stocks, taking into account logistic possibilities, the potential export volumes of barley grain are estimated at 8 million tons.

In order to identify the export opportunities of agricultural enterprises, an adapted «Square of Potential» method was used. Relative estimation of export potential by this method gave an opportunity to determine which of the investigated enterprises have the highest and balanced export potential.

The application of this methodology allows us to assess the main components of agricultural enterprises, their production, organizational, financial and export capacities, and to identify the shortcomings that need to be corrected in the future.

It is determined that one of the strategic directions of development of the export potential of barley grain may be its organic production. This is due to the high demand for organic grain in the world market and higher world prices. Significant natural resource potential of Ukraine creates conditions for the development of the organic direction of

agricultural production. It is noted that the main markets for organic grain sales may be markets of European Union countries which are closer geographically and have a growing demand for organic products.

Another area of development of the export potential of barley grain is the geographical diversification of its exports. One of the promising markets for Ukrainian exporters with a significant potential for consumption is the Chinese market, an important condition for increasing export volumes on the market is grain compliance with phytosanitary standards.

It was concluded that the institutional component of the state regulation of the agrarian sector of the Ukrainian economy, which is considered as a set of methods, forms, tools and institutions for the sustainable development of the agrarian sector of the economy, support of food security, has an important influence on the formation and development of the export potential of barley grain. State and export potential development taking into account comparative advantages of the country and factors of globalization development.

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

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

The paper draws attention to the fact that one of the effective tools for the formation and development of export potential of barley grain-producing enterprises should be procurement and sales cooperation, the main functions of which should be: information and communication, investment, pricing, procurement and marketing. Based on the SWOT analysis, the strengths of the harvesting and marketing cooperative were identified: reduction of production costs and grain sales due to the positive effect of scale, the possibility of maximizing the income of the members of the cooperative, increasing the share of grain in the domestic market and the possibility of entering foreign markets; Its weaknesses - legislative unregulated exit process of the cooperative and tax conditions, possible pressure

on the individual economic decisions of the members of the cooperative; His main features are lobbying the interests of members of the cooperative and legal support of the cooperative activity; Its threats are unpredictable changes in the legislative framework and competition from large agricultural companies.

On the basis of the evaluation of the efficiency of the activity of the harvesting and marketing cooperative, the growth of profitability and profit by 1 ton compared to the sale of grain of barley by enterprises independently.

It was revealed that in order to minimize the external threats to the functioning and development of agricultural cooperatives, it is necessary to formulate and implement a balanced and stable state policy, to develop and harmonize the legislative framework for activities, taxation, provision of state aid to cooperatives.

In order to increase the efficiency of the activity of stock-purchase cooperatives, the creation of a regional union of cooperatives, as a platform for the coordination and protection of economic interests, information and consultation, legal support of member cooperatives, was proposed.

Key words: agricultural enterprises, export, export potential, export price, efficiency, grain of barley, cooperation.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	2
Розділ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ, РОЗВИТКУ ТА ОЦІНКИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ ЗЕРНА ЯЧМЕНЮ.....	10
1.1. Економічна сутність експортного потенціалу аграрних підприємств.....	10
1.2. Чинники формування та розвитку експортного потенціалу зерна ячменю.....	34
1.3. Методичні основи оцінки експортного потенціалу аграрних підприємств.....	50
Висновки до розділу 1.....	68
Список використаних джерел до розділу 1.....	71
Розділ 2. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ...81	
2.1. Стан та сучасні тенденції виробництва зерна ячменю як основи розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств.....	81
2.2. Вплив кон'юнктури ринку на експортний потенціал підприємств-виробників зерна ячменю.....	96
2.3. Економічна ефективність виробництва зерна ячменю у підприємствах Харківської області та напрями його експорту	121
Висновки до розділу 2.....	138
Список використаних джерел до розділу 2.....	142
Розділ 3. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ ЗЕРНА ЯЧМЕНЮ.....147	
3.1. Роль органічного виробництва у зміцненні експортного потенціалу аграрних підприємств	147
3.2. Географічна диверсифікація експорту зерна ячменю у розвитку експортного потенціалу підприємств-виробників	161
3.3. Інституційні фактори активізації та підвищення ефективності експорту зерна ячменю.....	170
3.4. Інтеграційний інструментарій розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств на ринку зерна ячменю.....	184
Висновки до розділу 3.....	201
Список використаних джерел до розділу 3.....	204
ВИСНОВКИ.....	212
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Зернова галузь відіграє одну з провідних ролей в аграрному секторі економіки України. Активний рух України на шляху інтеграції до світового господарства і вступ до СОТ створили нові перспективи для розвитку виробництва експортоорієнтованої сільськогосподарської продукції та зерна зокрема. Перехід до міжнародних стандартів якості, лібералізація митних режимів, розширення ринків збуту сприяли тому, що обсяги експорту українського зерна у 2015 році в порівнянні з 2008 роком збільшились на 77 %.

Структурні зміни, що відбулись в економіці України, підвищили значимість аграрного сектору як каталізатора її розвитку, джерела валютних надходжень, напряму вкладення інвестицій. Так, в структурі надходжень від експорту сільськогосподарської продукції України виручка від експорту зерна ячменю у 2015 році склала близько 9%. Високі валові збори цієї продукції дають можливість Україні обіймати провідні позиції серед світових експортерів.

В умовах існування тенденцій до збільшення обсягів експорту сільськогосподарської продукції, у тому числі зерна ячменю, наголошеної політики на стимулювання експорту, заходи держави у сфері ЗЕД за окремими напрямками мали ознаки суперечливості та непослідовності, що гальмувало нарощування експортного потенціалу аграрного сектору. Об'єктивні умови здійснення господарської діяльності в аграрному виробництві, а саме тип ринкової структури, інституційне забезпечення, економічна політика держави, спрямовані значною мірою на забезпечення експортного потенціалу великих та корпоративізованих сільськогосподарських підприємств, але не сприяють реалізації існуючого потенціалу малих та середніх підприємств і збільшенню його у майбутньому.

Процеси інтернаціоналізації, кооперації та глобалізації посилюють взаємозалежність та взаємообумовленість соціально-економічних зв'язків суб'єктів ЗЕД, загострюють конкурентну боротьбу на світовому продовольчому ринку. В умовах, що склалися, економічна політика країни повинна бути

спрямована на розширення виробництва та експорту продукції з високою доданою вартістю. Та, незважаючи на це, для реалізації існуючих порівняльних переваг країни та забезпечення диверсифікації експорту, збереження сировинного сегменту в структурі експорту сільськогосподарської продукції є доцільним.

Важливу роль у висвітленні теоретико-методологічних засад формування та оцінки експортного потенціалу країни в цілому та окремих суб'єктів відіграють дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців О. Волкодавовой, О. Гуторова, Дж. Д. Деніелса, О. Кириченко, Г. Крушницької, Л. Кутідзе, А. Мазаракі, Т. Марченко, Н. Пирець, Лі Х. Радеби, В. Рогачова, М. Сейфулаєвої, І. Скорнякової, О. Ульяновченка, В. Юхименка та інших вчених. Проблеми формування та реалізації експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств та його стимулювання досліджували В. Андрійчук, В. Бойко, В. Губенко, Л. Діброва, О. Жемойда, Т. Зінчук, М. Ігнатенко, С. Кваша, І. Кобута, В. Колодійчук, Л. Михайлова, П. Саблук, М. Сайкевич, О. Попов, О. Попова, В. Онегіна, О. Школьний та інші науковці.

Разом з цим, питання нормативно-правових та економічних механізмів формування і розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств, фактори його активізації та підвищення ефективності його реалізації потребують подальшого розгляду. Сучасні умови розвитку виробництва зерна в Україні, у тому числі зерна ячменю, наявність порівняльних переваг, близькість до європейського ринку зумовлюють пошук нових шляхів та інструментів зміцнення та реалізації експортного потенціалу підприємств-виробників зерна ячменю, визначення ролі держави в процесі активізації та підвищенні ефективності експорту зерна ячменю, необхідності визначення стратегічних пріоритетів розвитку експортного потенціалу підприємств-виробників зерна ячменю. Це обумовлює актуальність та вибір теми дисертаційного дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана згідно з планами науково-дослідних робіт Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка за темами: «Формування механізму інноваційного розвитку та

підвищення ефективності агропромислового виробництва в умовах глобалізації» (номер державної реєстрації 0110U006613, 2011-2015pp.), в межах якої розроблені методичні засади відносної оцінки експортного потенціалу, та «Теоретико-методологічне забезпечення сталого розвитку аграрного сектору в умовах глобалізації як основи продовольчої безпеки» (номер державної реєстрації 0116U005795, 2016-2020pp.), в межах якої виконано обґрунтування інструментарію розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств на ринку зерна ячменю.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційного дослідження є розробка теоретико-методичних засад та практичних рекомендацій щодо реалізації та нарощування експортного потенціалу підприємств-виробників зерна ячменю.

Для досягнення вказаної мети в дисертаційній роботі поставлені та вирішені такі завдання:

- узагальнити існуючі теоретичні підходи до визначення категорії «експортний потенціал підприємства» та поглибити її зміст з урахуванням особливостей функціонування сільськогосподарських підприємств;
- проаналізувати та систематизувати чинники, що впливають на формування та розвиток експортного потенціалу підприємств-виробників зерна ячменю;
- дослідити та систематизувати існуючі методи оцінки експортного потенціалу з метою розробки методичного підходу для оцінки експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств-виробників зерна ячменю;
- розвинути методичні засади визначення факторів впливу на обсяги експорту зерна ячменю;
- дослідити та визначити сучасні тенденції розвитку експортного потенціалу вітчизняних сільськогосподарських підприємств-виробників зерна ячменю;
- здійснити оцінку рівня експортного потенціалу вітчизняних сільськогосподарських підприємств-виробників зерна ячменю;

– визначити інституційні фактори активізації та підвищення ефективності експорту зерна ячменю;

– обґрунтувати організаційно-економічні засади розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств-виробників ячменю.

Об'єктом дослідження є процеси формування та реалізації експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств-виробників зерна ячменю.

Предмет дослідження складають теоретичні, методичні та практичні аспекти розвитку експортного потенціалу підприємств-виробників зерна ячменю.

Методи дослідження. Теоретичну і методологічну основу дослідження становили діалектичний метод пізнання, системний і комплексний підхід до вивчення економічних процесів, фундаментальні положення економічної теорії, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених з питань формування та розвитку експортного потенціалу підприємств.

Для вирішення поставлених у роботі задач використано загальноприйняті методи економічних досліджень: монографічний (для вивчення особливостей функціонування окремих сільськогосподарських підприємств); теоретичного узагальнення та порівняння (у процесі розкриття сутності та змісту експортного потенціалу, формуванні висновків, удосконаленні понятійно-категоріального апарату дослідження); спостереження та економічного аналізу (для оцінювання сучасного стану та тенденції розвитку виробництва та експорту зерна ячменю); економіко-статистичний та порівнянь (для аналізу кон'юнктури зовнішнього і внутрішнього ринку зерна ячменю); статистичних групувань (для оцінки стану виробництва зерна ячменю сільськогосподарськими підприємствами Харківської області); економіко-математичного моделювання (для визначення впливу факторів на обсяги експорту зерна ячменю) та ін.

Інформаційну базу дослідження склали нормативно-правові акти, офіційні дані Міністерства аграрної політики та продовольства України, Державної служби статистики України, Міністерства сільського господарства Сполучених Штатів Америки, Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН, Світової організації торгівлі, Міжнародної ради по зерну, Державної фіскальної служби

України, Головного управління статистики у Харківській області, зведені та первинні дані статистичної звітності аграрних підприємств, наукові праці зарубіжних і вітчизняних вчених, особисті дослідження автора.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в наступному:

вперше:

– обґрунтовано концептуальні засади ідентифікації та оцінки експортного потенціалу аграрних підприємств на ринку зерна ячменю на основі синтезу структурно-функціонального, ресурсного та результативного підходів, а також встановлення взаємозв'язків експортного потенціалу підприємства з іншими компонентами в структурі його економічного потенціалу, що дає можливість всебічно та комплексно досліджувати експортний потенціал підприємств;

удосконалено:

– методичний підхід до класифікації чинників розвитку експортного потенціалу аграрного підприємства шляхом застосування критерію їх віднесення до зовнішнього та внутрішнього середовища суб'єкта економічних відносин, а також критерію інтенсивності впливу на формування і реалізацію можливостей виробництва продукції та її експорту;

– методичні засади відносної оцінки експортного потенціалу, в яких на відміну від існуючих передбачено адаптування графоаналітичного методу діагностики «Квадрат потенціалу» шляхом розбудови складу його показників для ідентифікації експортних можливостей сільськогосподарських підприємств-виробників ячменю;

набуло подальшого розвитку:

– наукове трактування економічної категорії «експортний потенціал», яка на відміну від існуючих, розглядається як сукупність ресурсів та факторів, ефективне поєднання яких зумовлює можливості підприємства виробляти та реалізовувати продукцію на зовнішні ринки при збереженні економічної та екологічної безпеки країни;

- економіко-математичне моделювання оцінки впливу на обсяги експорту зерна ячменю найвагоміших чинників з визначенням внесків кожного з них в його динаміку, що дозволяє прогнозувати обсяги експорту ячменю та приймати обґрунтовані управлінські рішення стосовно формування і реалізації експортного потенціалу аграрних підприємств;
- визначення напрямів використання інтеграційного інструментарію розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств на ринку зерна ячменю на основі кооперативних засад їх збутової діяльності;
- наукове обґрунтування доцільності створення організаційної платформи узгодження та захисту економічних інтересів аграрних підприємств-експортерів зерна ячменю у формі регіонального союзу сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що наведені в дисертаційній роботі обґрунтовані пропозиції та практичні рекомендації можуть бути використані аграрними підприємствами та органами державного та регіонального управління агропромисловим розвитком. Практичне застосування розроблених у дисертації заходів сприятиме більш повній реалізації економічних інтересів аграрних підприємств в процесі формування та розвитку їх експортного потенціалу.

Окремі результати дослідження та пропозиції автора знайшли застосування в практичній діяльності Департаменту агропромислового розвитку Харківської обласної державної адміністрації (довідка № 07-27/07/569 від 21.03.2017р.), сільськогосподарських підприємств Кегичівського району Харківської області: ПП «Агропрогрес» (довідка № 32 від 18.01.2017р.), ПП «Андріївка» (довідка № 44 від 16.02.2017р.), ПОСП «Рояківка» (довідка № 14 від 2.03.2017р.) та в навчальному процесі Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка (довідка № 98/17 від 17.03.2017р.).

Особистий внесок здобувача. Всі наукові результати, викладені в дисертації і винесені на захист, отримані автором особисто. З наукових праць,

опублікованих у співавторстві, у дисертаційній роботі використані лише ті ідеї та положення, які є результатом особистої роботи здобувача.

Апробація результатів дослідження. Основні результати досліджень за темою дисертації доповідалися та обговорювалися на VI Міжнародній науково-практичній конференції «Розвиток економіки України на інноваційній основі» (ТДАТУ, м. Мелітополь, 12 червня 2012р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Трансформація управлінської парадигми в аграрному секторі економіки» (ПДАА, м. Полтава, 30 жовтня 2012р.); III Науково-практичній конференції з міжнародною участю «Актуальні питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах господарювання» (АВВ МВС України, м. Харків, 22 листопада 2013р.); VII Міжнародній науково-практичній конференції «Напрями інноваційного розвитку виробництва та переробки продукції сільського господарства» (ЛНУВМ та БТ імені С.З. Гжицького, м. Львів, 15-16 травня 2014р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Розвиток національної економіки: теорія і практика» (ДВНЗ «ПНУ» імені Василя Стефаника, м. Івано-Франківськ, 3-4 квітня 2015р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Економічні, соціальні та екологічні проблеми розвитку агропродовольчої сфери» (ХНАУ імені В.В. Докучаєва, м. Харків, 19 лютого 2016р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Аграрна політика України в умовах глобальних продовольчих та фінансово-економічних викликів» (НУБІП, м. Київ, 20-21 жовтня 2016р.); Міжнародній науково-практичній Інтернет-конференції «Проблеми розвитку аграрної економіки в умовах глобалізації» (ХНТУСГ ім. П.Василенка, м. Харків, 10 березня 2016р.); II Міжнародній науково-практичній конференції «Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст» (ПУЕТ, м. Полтава, 21-22 квітня 2016р.); II Міжнародній науково-практичній конференції «Світ науки в 2016 році: Результати» (Science initiative «Univsum», м. Моррісвілл, США, 26 січня 2017р.).

Публікації одержаних результатів. За результатами дисертаційного дослідження опубліковано 24 наукових праці загальним обсягом 6 д.а. (частка

автора – 5 д.а.), у тому числі 13 у наукових фахових виданнях, з них 10 одноосібних, (4 включено до міжнародних науко метричних баз), та 10 – у матеріалах і збірниках тез доповідей всеукраїнських та міжнародних конференцій.

Обсяг та структура дисертації. Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, викладена на 246 сторінках, у тому числі основного тексту 187 сторінок, містить 36 таблиць, 23 рисунки, 9 додатків. Список використаних джерел містить 233 найменування.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ, РОЗВИТКУ ТА ОЦІНКИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ ЗЕРНА ЯЧМЕНЮ

1.1. Економічна сутність експортного потенціалу аграрних підприємств

Протягом багатьох десятиріч міжнародна торгівля залишається основною та однією з найбільш динамічних форм міжнародних економічних відносин. Суттєвій динамізації міжнародної торгівлі сприяло становлення та розвиток глобальної торгової системи та розширення кордонів ГАТТ/СОТ, що обумовило поглиблення інтеграційних процесів та лібералізацію торгових відносин. За даними СОТ в 2011 році збільшення експорту товарів в порівнянні з 2000 роком відбулося в 3 рази. В 2015 році світовий експорт товарів склав понад 16,5 трлн. дол. США, що становить $\frac{1}{4}$ світового ВВП. Експорт України за період з 2000 по 2015 роки зріс в 2,6 рази, її частка у світовому експорті складає 0,23%. Зростає експорт сільськогосподарської продукції, доля якого в сукупному світовому експорті зросла з 8,3% в 2005 році, до 9,2% – в 2015 році. Частка України в світовому експорті сільськогосподарської продукції збільшилась з 0,03% в 2000 році до 1,1% – в 2015 році. Важливу роль Україна відіграє в світовому експорті зернових культур, питома вага українських зернових на світовому ринку в 2014/15 маркетинговому році становила 10,6% [1].

У сучасних умовах розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин: глобалізації господарських зв'язків, поширення ринкових відносин, розвитку інтернаціоналізації, швидкого зростання обсягів світової торгівлі, розвитку інтеграційних процесів, здійснення експортної діяльності ставить принципово нові організаційно-економічні завдання перед економічними суб'єктами. Передумовою виходу цих суб'єктів на зовнішній ринок є оцінка їх

експортного потенціалу, на основі якої приймаються рішення про доцільність спрямування виробленої продукції на експорт.

Експорт є початковою стадією процесу інтернаціоналізації бізнесу. Його стратегічна роль полягає в тому, що він має бути засобом сприяння економічному зростанню, інструментом реалізації наявних та збільшення потенційних конкурентних переваг з метою наближення до економічного рівня провідних країн, налагодження економічних зв'язків з різними країнами, створення сприятливого міжнародного іміджу.

На сучасному етапі розвитку світової економіки експортний потенціал є найважливішою характеристикою економічної потужності будь-якої країни, в тому числі й України. Реалізація експортного потенціалу та використання переваг від участі у світовій торгівлі вимагають створення ефективного механізму розвитку та здійснення зовнішньоекономічної діяльності, аналізу експортних можливостей країни та проблем їх реалізації як з точки зору оцінки потенціалу, так і з точки зору оцінки стану зовнішньоекономічних зв'язків, зовнішньої, торговельної та аграрної політики. Експортний потенціал є однією зі складових економічного потенціалу, яка забезпечує, на відміну від інших складових (виробничого, трудового, природного, фінансового, інформаційного потенціалу тощо) процес реалізації продукції на зовнішньому ринку, спрямовуючись перш за все на задоволення різних потреб споживачів на цих ринках. Розвиток процесів інтеграції та глобалізації розширює перелік суб'єктів міжнародної конкуренції. В умовах посилення відкритості економік експортний потенціал відіграє важливу роль в економічному зростанні країн, регіонів, підприємств, визначає напрямки та динаміку їхнього розвитку. Дослідження експортного потенціалу потребує чіткого визначення означеної дефініції.

Дослідження вітчизняних науковців, в яких приділена особлива увага визначенню експортного потенціалу, відносяться до 90-х років ХХ-го ст. і обумовлені початком становлення ринкових відносин в Україні, за умов яких результати діяльності суб'єктів господарювання починають залежати не тільки від можливостей виробництва, але й від можливостей реалізації продукції. При

виході на зовнішні ринки головною передумовою активізації економічних зв'язків стає розвиток зовнішньоекономічного потенціалу, складовою якого є експортний потенціал. Підходи сучасних науковців до визначення експортного потенціалу не завжди збігаються та розглядаються в них, як правило, лише окремі аспекти досліджуваного явища. Тому необхідне проведення всебічного аналізу категорії «експортний потенціал». Перш ніж розглянути цю категорію ми визначимо його складові: «експорт» та «потенціал».

Експорт трактують як вивіз за межі країни товарів для реалізації їх на зовнішньому ринку або кількість та вартість вивезених за кордон товарів [2, с. 192]. П. Самуельсон та В. Нордхауз визначають експорт як товари та послуги, які виробляються всередині країни та продаються за кордон [3, с. 699]. Якщо розглядати експорт як важливий впливовий фактор економічного зростання та інтеграції країни у міжнародні економічні відносини та світове господарство, то він вже набуває ознак потенціалу, тобто прихованої здатності забезпечувати досягнення визначених цілей та вирішувати проблеми суспільного розвитку. Якщо ж говорити про експорт агропромислової продукції, то він може забезпечити не лише економічний розвиток окремої країни, а й сприяти вирішенню світової продовольчої проблеми.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» експорт (експорт товарів) розглядається як 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 [4]. Відповідно до Митного кодексу України експорт – це митний режим, відповідно до якого товари вивозяться за межі митної території України для вільного обігу без зобов'язання про їх повернення на цю територію та без встановлення умов їх використання за межами митної території України [5].

Отже, ми враховуючи мету дослідження, поєднуємо економічні та правові ознаки при визначенні даної дефініції й відповідно розглядаємо експорт як

вивезення через митний кордон виготовлених та перероблених у даній країні товарів з метою їх продажу на зовнішньому ринку.

В економічній літературі стосовно діяльності та розвитку підприємств, регіонів та держав достатньо часто використовується категорія «потенціал». Її розглядають стосовно різних об'єктів та класифікують за видами: економічний, народногосподарський, інтелектуальний, інноваційний, інвестиційний, фінансовий, природно-ресурсний, науково-технічний, трудовий, виробничий, будівельний, сільськогосподарський, інфраструктурний, організаційний, маркетинговий, експортний та інш. [6; 7; 8; 9; 10; 11].

У природничих науках визначення потенціалу стосується накопичувальної характеристики контрольованого параметра і відображає його «запас»:

- магнітний потенціал – «величина, що характеризує магнітне поле»;
- електричний потенціал – «скалярна величина, що характеризує стан якого-небудь компонента у фазі цього складу за певних зовнішніх умов»;
- потенціал у математиці – «одна з характеристик векторного поля» [12].

У гуманітарних науках теж використовується близьке за змістом поняття. Потенціал (від лат. *potentia* сила, можливість, напруга) – в широкому розумінні означає засоби, запаси, джерела, які є в наявності та які можуть бути використані для досягнення певної мети, здійснення плану, рішення якої-небудь задачі.

Поняття «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «*potential*» й означає «приховані можливості», які в господарській практиці можуть стати реальністю. Вперше це поняття згадано в 1924 році К.Г.Воблій [13]. Найбільшого розповсюдження поняття «потенціал» отримало в наукових публікаціях у 70-80-і роки ХХ століття, автори яких розглядали його різні аспекти. В одних випадках дане поняття вживається у значенні природних багатств, запасів, цінностей, можливостей, а в інших – як потужність виробництва, здатність продуктивних сил досягати певного ефекту. У Радянському енциклопедичному словнику видання 1988 року потенціал визначається як джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення якого-небудь завдання, досягнення визначеної цілі; а

також можливості окремої особи, суспільства, держави у визначеній галузі. Це тлумачення має в собі два аспекти: наявність ресурсів і цільову спрямованість їх використання [14].

У вітчизняній економічній літературі це поняття у широкому розумінні трактують як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь [15, с. 11]. Великий тлумачний словник української мови під редакцією В.Т. Бусела визначає поняття «потенціал» «як ... сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані в якій-небудь галузі, діяльності, сфері: запас чого-небудь, резерв; приховані здатності сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов» [6, С. 902.].

Ю. Рожков та М. Терський переконують, що потенціал – це можливість і готовність суб'єктів ринку спеціалізуватись у тих видах діяльності та виробництва, у яких в кожний момент часу наявні абсолютні чи порівняльні переваги [16].

Заслуговує уваги підхід Т.Г. Храмцової: «Потенціал – це не лише та не просто кількість ресурсів, але й вміст у них можливості розвитку системи в заданому напрямку. Можливості повинні бути реалізовані. Як у механіці потенційна енергія реалізується в кінетичну, так і в економіці реалізація потенціалу знаходить втілення в результатах діяльності» [16].

На думку І.А. Гуніної, під потенціалом підприємства прийнято розуміти сукупність показників або чинників, що характеризують його силу, джерела, можливості, засоби, запаси, здібності, ресурси і багато інших виробничих резервів, які можуть бути використані в економічній діяльності [18].

Аналіз існуючих у науковій літературі тлумачень потенціалу дозволив нам виділити наступні підходи до його визначення: ресурсний підхід, підхід з точки зору цільової спрямованості (кінцевої мети, необхідного результату), підхід з огляду на потенційні можливості [19].

З одного боку, потенціал – це наявні можливості та ресурси, що є в наявності та використовуються або можуть бути використані для досягнення визначеної мети. З іншого боку – невикористані можливості підвищення ефективності виробництва чи діяльності. Тобто потенціал характеризується двома рівнями: досягнутим або наявним та перспективним.

Отже, узагальнюючи думки різних авторів стосовно визначення категорії «потенціал», можна зазначити, що він являє собою наявні (реальні) або приховані сукупні можливості, ресурси, запаси або джерела, що використовуються чи можуть бути використані або мобілізовані для досягнення певної мети, рішення певної задачі, виконання цілеспрямованої роботи в будь-якій галузі, ділянці, сфері, діяльності.

Важливою складовою потенціалу підприємства є його виробничий потенціал, на основі якого формується економічний потенціал. При існуванні значної кількості думок та варіантів інтерпретації цього поняття, можна зробити деякі узагальнення щодо основних наукових підходів:

- визначення виробничого потенціалу як сукупності ресурсів, що використовуються у процесі виробництва [20];
- визначення виробничого потенціалу як можливостей (наявних та прихованих) для виготовлення продукції [21];
- визначення виробничого потенціалу як системи, що складається з множинних елементів, або різних видів ресурсів [22].

Узагальнюючи існуючі підходи, ми визначаємо виробничий потенціал як сукупність всіх доступних для суб'єкта (країни, регіону, підприємства) ресурсів, що можуть бути використані для виробництва продукції.

Більш широкою категорією, що включає в себе виробничий потенціал є економічний потенціал, сутність якого вивчали як вітчизняні, так і закордонні науковці.

Академік Л.І. Абалкін розглядає економічний потенціал стосовно економіки країни, її галузей та окремих підприємств як їх здатність виробляти продукцію, товари, послуги, задовольняти потреби населення та суспільства в цілому,

забезпечувати розвиток виробництва та споживання [23]. У цьому визначенні наголошується на забезпеченні потреб суспільства, розвитку не лише виробництва, але й споживання, що пов'язано з процесами реалізації продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

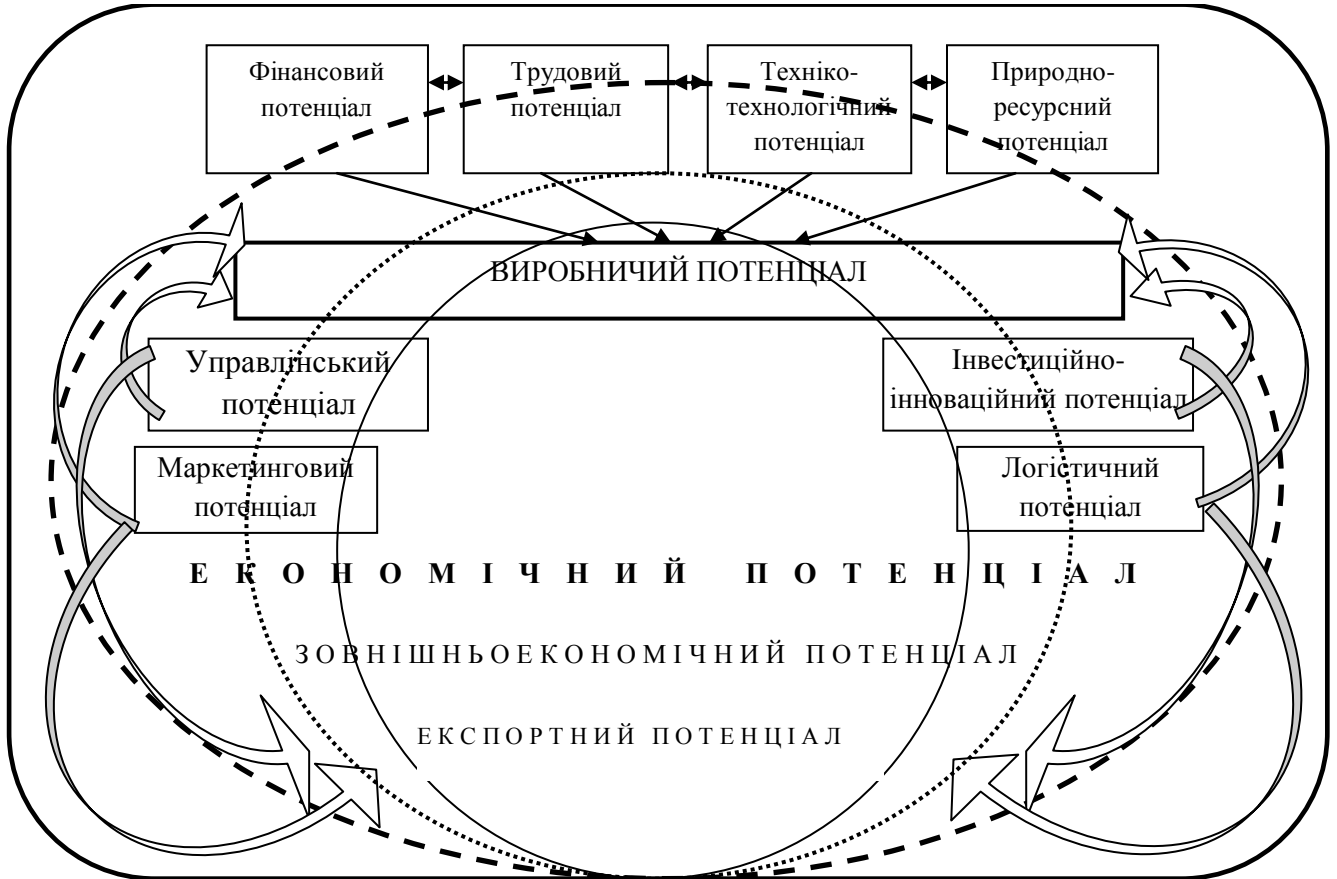
Ще один автор інтерпретує економічний потенціал як сукупну здатність економічних ресурсів підприємства забезпечити отримання максимально можливого доходу за допомогою виробництва та реалізації необхідних для ринку товарів та послуг в умовах зовнішнього та внутрішнього середовища, що забезпечують найбільш повне їх використання [24].

В.Г. Герасимчук розглядає економічний потенціал як сукупність виробничого потенціалу підприємства та потенціалу його управління [25].

Тобто, економічний потенціал має структуру, яка включає в себе ресурсно-виробничу складову, управлінську складову, та складову що втілює в собі потенціал збуту на внутрішньому та зовнішньому ринках. На основі цього висновку, ми пропонуємо власне визначення економічного потенціалу, враховуючи думки інших науковців. Отже, економічний потенціал – це сукупність ресурсно-виробничих, інновативно-інноваційних, управлінських та маркетингових можливостей для здійснення економічної діяльності при найбільш ефективному їх використанні за існуючого рівня розвитку науково-технічного прогресу.

Взаємозв'язок експортного та економічного потенціалу прослідковується у визначенні О.І. Кондратюк, яка пропонує розглядати експортний потенціал як структурну одиницю економічного потенціалу та визначає його як здатність національної економіки робити продукцію конкурентоспроможною на світових ринках і експортувати її в достатніх обсягах за світовими цінами [26]. Ми цілком погоджуємось з тим, що експортний потенціал є складовою економічного та відображає потенційні можливості будь-якої економічної системи бути конкурентоспроможною, постачати на зовнішні ринки продукцію і та ким чином інтегруватися до світового економічного простору.

Схематично місце експортного потенціалу в системі економічного потенціалу підприємства, як головної виробничої ланки сучасної економіки можна відобразити, на нашу думку наступним чином (рис. 1.1).



* Економічний потенціал - - - - -

**Зовнішньоекономічний потенціал -
 ***Експортний потенціал - _____

Рис. 1.1. Експортний потенціал в системі економічного потенціалу підприємства

Джерело: розроблено автором

Отже, в економічній літературі існує значна кількість визначень, які тим чи іншим чином розкривають характеристики категорії експортний потенціал.

Наявність значної кількості підходів до визначення категорії експортний потенціал створило підґрунтя для використання різних критеріїв класифікації експортного потенціалу, які пропонуються як вітчизняними так і закордонними науковцями. Окремі критерії є схожими за класифікаційними ознаками, інші навпаки, мають принципові відмінності. Нами узагальнено та систематизовано основні критерії класифікації експортного потенціалу та визначені відповідні характеристики (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Основні критерії класифікації експортного потенціалу та їх характеристики

Критерії	Характеристики експортного потенціалу
За рівнем ієрархії суб'єктів:	– підприємство;
	– галузь;
	– окремий регіон;
	– держава.
За рівнем диверсифікації:	– товарна структура (сировина, високотехнологічна продукція, готова продукція, послуги);
	– географічна структура (країни, інтеграційні блоки).
За рівнем використання конкурентних переваг:	– статичні (національні) конкурентні переваги;
	– динамічні конкурентні переваги.
За змістом відображення:	– матеріальна форма - основні засоби, обігові кошти;
	– вартісна форма - сукупність витрат, пов'язаних із виробництвом і доведенням інвестиційної продукції до споживачів.
За використанням на момент часу:	– досягнутий рівень використання інвестиційних ресурсів, залучених для продажу за кордон, перш за все, фактичний обсяг їх експорту;
	– потенціал, що вже реалізується на внутрішньому ринку і за певних умов може бути залучений для проведення експортних операцій;
	– перспективний експортний потенціал – можливість експортувати інвестиційні ресурси замість сировини та напівфабрикатів;

	– потенціал ресурсів, що з певних причин на цей момент часу ще не використовується.
За товарними різновидами:	– експортний потенціал товару;
	– загальний експортний потенціал.
За видами ринків:	– експортний потенціал зарубіжних ринків країн з ринковою економікою;
	– експортний потенціал країн, що розвиваються, з ринковою економікою;
	– експортний потенціал країн з перехідною економікою.

Джерело: узагальнено та доопрацьовано автором на основі [27;28;29].

Найчастіше вчені-економісти класифікують експортний потенціал залежно від рівня ієрархії суб'єктів: експортний потенціал підприємства, галузі, регіону та країни в цілому. Проаналізуємо зміст цієї категорії з урахуванням означеного критерію.

Р.В. Лагоша у своїй науковій роботі виділяє такі два потенціали: «абсолютний експортний потенціал» як граничне і «цільовий експортний потенціал» як здатність економіки досягти відповідних поставлених цілей [30].

Автор нової економічної енциклопедії тлумачить експортний потенціал як максимально можливий обсяг експорту за наявної структури виробництва [31, с. 401].

В роботі О.М. Кисельової експортний потенціал визначається як складова системи зовнішньоекономічних зв'язків, що реалізуються через експорт товарів (послуг) [32]. Це визначення не розкриває жодних суттєвих ознак експортного потенціалу.

У словнику бізнес-термінів виділяють «потенціал експортний» та інтерпретують його, як можливості виробництва необхідної кількості товарів з метою експортної реалізації відповідних за своєю якістю та конкурентоспроможністю потребам міжнародного ринку [33].

Т.І. Ломаченко визначає експортний потенціал як частку експортної продукції в загальному обсязі виробництва з урахуванням коефіцієнта конкурентоспроможності даної продукції і ринкового попиту на неї [34]. У такому

визначенні експортний потенціал розглядається як частка експортної продукції, що на нашу думку не є коректним.

У підручнику за редакцією С.І. Дорогунцова дається наступне визначення: експортний потенціал – обсяг товарів і послуг, що можуть бути вироблені в економічній та соціальній сферах і реалізовані на світовому ринку з максимальною користю для країни [35, с. 957]. У визначенні мова йде лише про перспективний рівень потенціалу.

У визначеннях Е.Е. Румянцевої, О.М. Кисельової, Т.І. Ломаченко та С.І. Дорогунцова спостерігаються ототожнення з поняттям експорт при визначенні експортного потенціалу.

Т. Скорнякова визначає експортний потенціал як здатність економічного суб'єкта виробляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, яка може подолати існуючі експортні бар'єри та бути ефективно проданою за кордон [36, с. 4]. А під економічним суб'єктом, відповідно, ми маємо розуміти підприємство, галузь економіки, окремий регіон або країну в цілому. Поняття потенціал характеризується досягнутим та перспективним рівнями, в цьому ж визначенні скоріше мова йдеться лише про досягнутий рівень.

Схожі визначення дають Л.І. Абалкін та колектив на чолі з професором А.Н. Азріляном, які схиляються до думки, що експортний потенціал – це здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію [10, с. 477; 11]. Недоліком даного тлумачення є те, що йдеться лише про виробництво продукції, а не про її реалізацію. Подібна помилка притаманна визначенню, що дається Рогачовим В., але все ж таки воно є більш повним, та враховує необхідні умови для забезпечення використання експортного потенціалу. На його думку, експортний потенціал є здатністю національної економіки, її секторів, галузей, підприємств та компаній виробляти конкурентоспроможні на світовому ринку товари та послуги шляхом використання як порівняльних національних переваг (масштабні природні ресурси, сприятливі географічні, інфраструктурні та інші фактори, висока продуктивність праці тощо), так і нових конкурентних переваг, заснованих на досягненнях науки та науково-технічного прогресу [37].

Як частину загального економічного потенціалу експортний потенціал розглядає також В.М. Бегма [38].

Схожі та стислі визначення експортного потенціалу даються в різних економічних довідникових виданнях, у яких зокрема зазначається, що це здатність (спроможність) або можливість країни експортувати наявні вироби, ресурси, продукти, товари та послуги, які вона виробляє [39, с. 845; 40, с. 456]. Таке визначення не є коректним, адже продукція, призначена для продажу і є товаром.

Ще в одному економічному словнику під редакцією В.І. Кушлін та В.П. Чичканова експортний потенціал характеризується як здатність національного господарства реалізувати на зовнішньому ринку певну частку національного багатства без нанесення шкоди національній економіці, при збереженні пріоритету національних інтересів в міжнародних економічних відносинах та забезпечення національної економічної безпеки в цілому [41]. Ми вважаємо, що потрібно уточнити, яку саме частину національного багатства, адже воно включає як матеріальні так і духовні цінності, які не можна продати.

Згідно з трактуванням економічної енциклопедії під редакцією Б.Д. Гаврилишин експортний потенціал – здатність єдиного народногосподарського комплексу країни виготовляти максимальну кількість конкурентоспроможних товарів на світовий ринок, надавати якнайбільше якісних послуг та виконувати необхідну кількість робіт на замовлення іноземних країн та компаній [42]. Це визначення є недосконалим, адже експортна продукція виготовляється в рідких випадках саме на замовлення, в цьому випадку може йтися лише про індивідуальний, ексклюзивний продукт.

Схожими є трактування експортного потенціалу В. Плескач та Д. Стеченко [43; 44], які в першій частині визначення характеризують його як обсяг благ, які національна економіка може виробляти і реалізовувати за межами країни. Плескач В. додає (при визначених зовнішніх та внутрішніх обмеженнях), намагаючись максимізувати власний прибуток. Д. Стеченко додає: а також її здатністю відтворювати свої конкурентні переваги на світогосподарській арені.

Але ми вважаємо, що використання поняття «блага» є недоречним, адже вони можуть бути як матеріальні так і духовні.

Т.В. Пепа визначає експортний потенціал як частину виробничого потенціалу країни, результати розвитку якої реалізуються в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Тобто це здатність економіки відтворювати свої конкурентні переваги на світогосподарській арені [45]. Визначення є стислим та неточним, адже розглядати експортний потенціал, як частину виробничого неможливо. Виробничий потенціал має на увазі лише виробництво. Також автор зазначає, що результати реалізуються у сфері зовнішньоекономічної діяльності, але ж зовнішньоекономічна діяльність включає в себе багато видів діяльності, окрім експортної. Тобто визначення є дещо некоректним.

Такі автори як В.М.Байрака, Л.С. Кобиляцький, С.В. Фомишин [28; 46, с. 190] пропонують визначення експортного потенціалу як сукупності ресурсів країни, тобто відбувається ототожнення потенціалу з ресурсами, що є неприйнятним.

Н.М. Пирець дає більш широке та детальне визначення зазначеної дефініції – це здатність національної економіки виробляти конкурентоспроможні товари та реалізувати їх на міжнародних ринках за умови постійного зростання ефективності використання природних ресурсів, розвитку науково-технічного потенціалу, валютної і фінансово кредитної систем, а також сервісно-збутової інфраструктури, підтримки експорту, без нанесення збитків економіці при забезпеченні економічної безпеки країни в цілому [27]. Але це визначення є суперечливим, адже важко підтримувати постійне зростання ефективності розвитку. В сучасних умовах глобалізації в розвитку економік країн відбуваються чергування зростання та спадів (криз), але це не означає, що в час цього дисбалансу відсутній експортний потенціал.

Багато як українських, так і російських авторів розглядають експортний потенціал на рівні регіону: Г.Б. Крушніцька [47, с. 10], Е.А. Аметова [48], Л.М. Радченко [49], М.Е. Сейфуллаєва та В.М. Капіцин [50].

При визначенні експортного потенціалу регіону автори звертають увагу на те, що він складається з сукупності експортних потенціалів його суб'єктів, що реалізують свої конкурентні переваги на зовнішніх ринках. Наприклад, «експортний потенціал регіону – це здатність і готовність суб'єктів господарювання, які діють в межах територіально-адміністративної одиниці, до виявлення, формування та використання існуючих можливостей експортувати продукцію, що виробляється ними чи перебуває у їх розпорядженні, на основі ефективної реалізації регіональних конкурентних переваг». Експортний потенціал формується на основі економічного потенціалу та впливає на рівень його розвитку, визначає рівень наявних конкурентних переваг.

Російський науковець В. Михайловський розглядає експортний потенціал території, як головний потенціальний ресурс підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності в регіоні. Він говорить про те, що експортний потенціал території слід описувати системою кількісних та якісних показників, які характеризують регіон з позиції його закріплення на світових товарних ринках та отримання максимальної валютної виручки у довгостроковій перспективі. В цілому зовнішньоекономічний потенціал визначається конкурентоспроможністю вироблених у регіоні товарів та послуг на світовому ринку та можливостями використання технологічних, трудових, інтегральних, природних та інших ресурсів території у структурі світових коопераційних зв'язків. Ступінь реалізації зовнішньоекономічного потенціалу регіону характеризується станом його експортного комплексу [51, с. 10]. Автор підміняє одне поняття іншим, експортний потенціал зовнішньоекономічним. Але ми вважаємо, що зовнішньоекономічний потенціал, це більш широке поняття, що включає не лише експортні можливості, а й можливості співпраці з іноземними партнерами, здійснення валютних, банківських, страхових та інших операцій, що належать до зовнішньоекономічних.

На рівні підприємства експортний потенціал розглядає ряд наступних науковців: О.І. Олексюк [52, с. 10], Т. Гордєєва [53, с. 275], П.П. Стичишин, які визначають його як реальну здатність підприємства, організації, корпоративної

структури (системи) до контролю максимально можливої для нього частки ринку. Ця здатність визначається ресурсами системи, особливостями їх використання у спрямованому на формування властивостей продукту та можливих стратегій, які забезпечують йому необхідну конкурентоздатність [54]. У визначенні говориться про контроль частки ринку, але контролювати ринок можуть лише монополістичні структури.

Увага зарубіжних науковців також сконцентрована на дослідженні експортного потенціалу на мікрорівні, тобто розробці та аналізі експортної стратегії певної фірми, найчастіше великого і середнього розміру. Зокрема, Деніелс Джон Д. та Радеба Лі Х. визначають експортний потенціал фірми як сукупність наявних можливостей і ресурсів, які можуть бути використані нею для здійснення експортних намірів на обраних фірмою зовнішніх ринках [55, с. 453]. Таке тлумачення дозволяє виділити два складові рівні досліджуваної категорії, які містять в собі словосполучення «експортні наміри», що можна зрозуміти як поєднання прийнятих рішень про експорт та наступних дій щодо здійснення експорту. Тобто в цьому визначенні, з нашої точки зору, спостерігаються досягнутий та перспективний рівні експортного потенціалу. Але недоліком є те, що авторами невраховані фактори, що впливають на формування експортного потенціалу [56].

Розглядаючи експортний потенціал аграрних підприємств та агропромислового комплексу, деякі науковці намагаються визначити відмінності та особливості, які обумовлюються специфікою галузі.

С.М. Бойко визначає експортний потенціал АПК як можливість виробництва необхідного обсягу агропродукції, яка за показниками якості й конкурентоспроможності відповідає вимогам світового ринку, з метою експортної реалізації та максимальною користю для країни [57]. На нашу думку, в даному визначенні є наступні суперечності: по-перше, в частині використання такого обороту, як «необхідний обсяг агропродукції», адже незрозуміло з якої точки зору необхідний обсяг, так як його можна розглядати і з точки зору попиту, і з точки зору пропозиції. По-друге, автор говорить про показники якості та

конкурентоспроможності як про окремі складові, що визначають рівень експортного потенціалу. На нашу думку, якість є складовою конкурентоспроможності. По-третє, в даному визначенні мета розвитку експортного потенціалу полягає в експортній реалізації та максимальній користі для країни, без пояснень у чому саме полягає або виражається корисність.

О.І. Попов пропонує розглядати експортний потенціал підприємства АПК як визначену частину виробленої продукції (виробничого потенціалу), що відповідає параметрам конкурентоспроможності, користується попитом з урахуванням наявної пропозиції на цільовому ринку країни-імпортера [58]. Ми погоджуємося з автором, з приводу того, що експортний потенціал залежить від таких факторів, як попит та пропозиція на зовнішніх ринках, але це не єдині фактори, що впливають на експортний потенціал.

Розглядаючи сутність категорії експортний потенціал, більшість авторів дотримуються власних підходів, визначаючи його як можливості, ресурси або ж складову інших видів потенціалів. При аналізі різноманіття цих визначень виділяють такі основні підходи: структурно-функціональний, ресурсний та результативний [59] – сутність яких полягає у наступному:

– структурно-функціональний підхід спирається на структурно-методологічну схему «загальне – особливе – окреме» та наступний понятійний ряд «потенціал – економічний потенціал – експортний потенціал», через логічний зв'язок яких експортний потенціал визначається як складова економічного потенціалу, що забезпечує формування його міжнародних конкурентних переваг або як складова системи зовнішньоекономічних зв'язків підприємства. Цього підходу дотримуються О.М. Кисельова, В.М. Бегма, О.І. Кондратюк.

– ресурсний підхід спирається на визначення експортного потенціалу як здатності або можливості підприємства, використовуючи наявні ресурси, виробляти конкурентоспроможні товари і послуги, що можуть бути реалізовані на світових ринках. Цей підхід розвивається у працях таких науковців, як Т. Скорнякова, Л.І. Абалкін, А.Н. Азрілаян.

– результативний підхід базується на тлумаченні експортного потенціалу через його цільову орієнтацію – як механізм або засіб досягнення певної мети в діяльності та розвитку підприємства, а конкретніше – максимального обсягу товарів і послуг, що можуть бути вироблені і реалізовані на світових ринках. Цей підхід прослідковується у визначеннях С.І. Дорогунцова, В. Плескач, В. Михайловського.

З позицій інструментального підходу, методологічні принципи якого, поділяє та розвиває О.О. Красноручський, особливої уваги заслуговує набір організаційно-управлінських інструментів, що впливають на економічний потенціал підприємств [60].

Вважаємо, що інструментальний підхід дозволяє врахувати систему управлінських заходів, які примножують економічний потенціал.

На нашу думку, ці підходи є не взаємовиключаючими, а взаємодоповнюючими. Тільки їх поєднання дозволяє найбільш повно розкрити сутність експортного потенціалу, його структуру та взаємозв'язок з іншими складовими економічного потенціалу, його функціональне призначення.

Під структурою експортного потенціалу ми розуміємо властивий йому набір складових. Структура експортного потенціалу підприємства вказує не лише на будову, але й на шляхи формування та розвитку експортного потенціалу.

Аналіз досліджень показує, що стосовно структуризації експортного потенціалу існує багато підходів, як і до визначення його суті. Н.М. Пирець за окремі складові експортного потенціалу виділяє «експорт» та «конкурентоспроможність» [61].

Значна кількість науковців розглядає структуру експортного потенціалу з точки зору наявності певних ресурсів, можливостей та факторів, що впливають на ефективність експортної діяльності. При цьому деякі вітчизняні та зарубіжні автори не уточнюють, які саме ресурси або фактори включаються на їх думку до структури експортного потенціалу [54; 55]. Деякі вчені уточнюють які саме складові, а саме потенціали, формують експортний потенціал підприємства [62; 63], але їх перелік у кожного різняться, викликаючи деякі суперечності. Нам

більш імпонує думка О.О. Колеснікова, який пропонує представити експортний потенціал як сукупність управлінської, маркетингової, інноваційної та виробничої складових, які забезпечуються кадровими, матеріально-технічними, фінансовими, інформаційними та технологічними ресурсами [64]. Ми підтримуємо думку автора, але вважаємо за доцільне до структури експортного потенціалу включити також логістичну складову.

До вищесказаного необхідно також додати, що зазначені складові не існують окремо одна від одної, вони є взаємозалежними та взаємодоповнюючими, такими, що перетинаються одна з одною, і саме на перетині цих складових формується експортний потенціал підприємства (рис. 1.2).

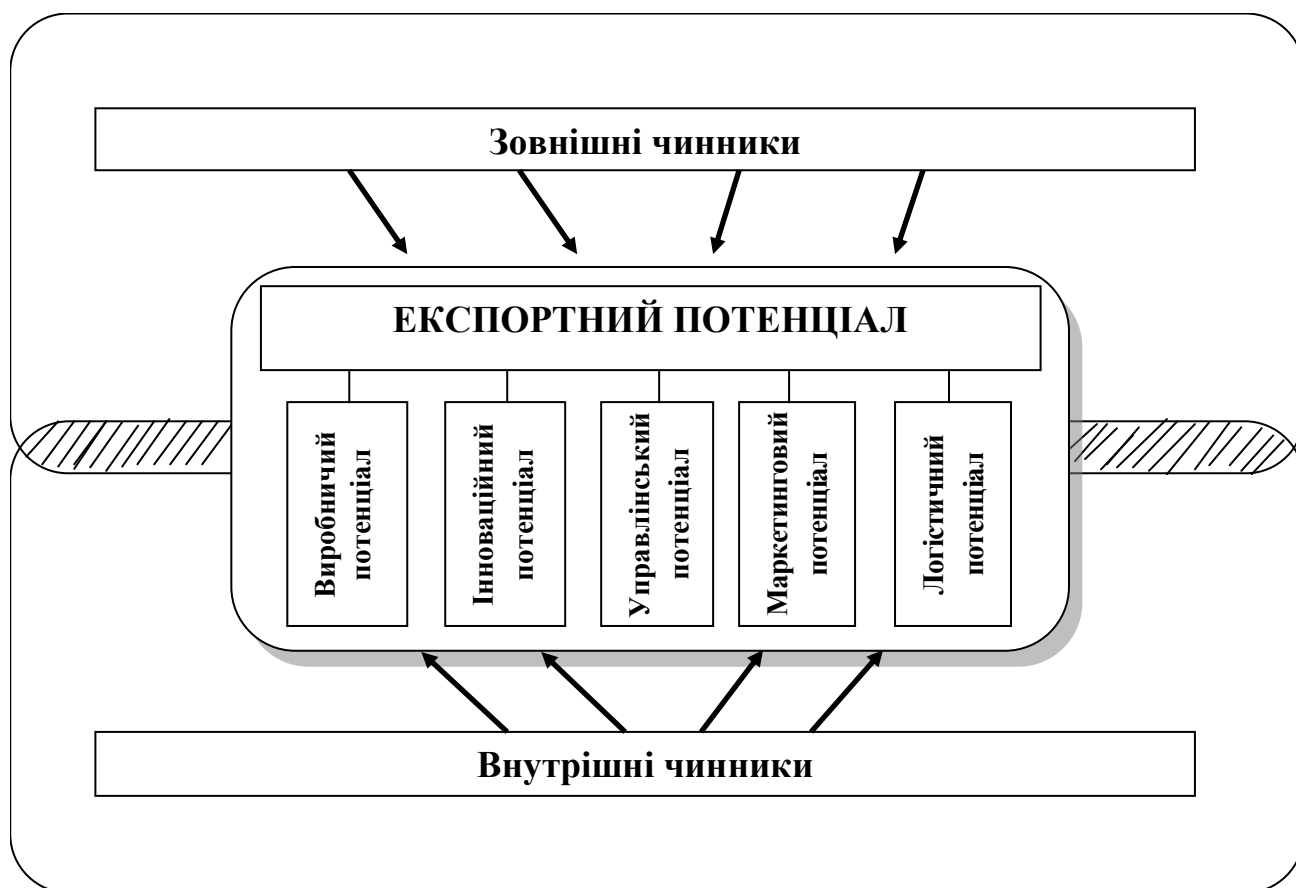


Рис. 1.2. Структура експортного потенціалу підприємства

Джерело: розроблено автором

В залежності від того, яка частка виробничого, інноваційного, управлінського, маркетингового та логістичного потенціалів буде мати зовнішньоекономічну спрямованість, буде змінюватись розмір заштрихованої області і, відповідно, розмір експортного потенціалу.

Отже, дослідивши та проаналізувавши запропоновані різними авторами в їхніх наукових роботах визначення експортного потенціалу, нами були зроблені наступні висновки:

- експортний потенціал є однією з важливих складових економічного потенціалу та є однією з найбільш досконалих та розвинутих його складових, яка є своєрідним показником розвитку та конкурентоспроможності як окремих суб'єктів, так і країни в цілому та ефективності її участі у міжнародному поділі праці;

- експортний потенціал притаманний суб'єктам різних ієрархічних рівнів: підприємству, галузі, регіону, країні. Відповідно між ними існує тісний взаємозв'язок: експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів регіонів та експортних потенціалів окремих галузей. Вони в свою чергу складаються з експортних потенціалів підприємств, які є основою цього ланцюга, адже саме підприємства здійснюють експортну діяльність, тобто забезпечують реалізацію експортного потенціалу, як суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності;

- експортний потенціал тісно пов'язаний, та залежить від конкурентоспроможності продукції на світовому ринку. Важливе значення має врахування тенденцій попиту та пропозиції на цю продукцію на світовому ринку. Конкурентоспроможність продукції визначає сукупність факторів, серед яких насамперед, є ціна, якість;

- експортний потенціал являє собою сукупність складових, які перебувають у процесі постійної взаємодії та є умовою для ефективного виходу підприємств на зовнішні ринки або створення можливостей для такого виходу. До цих складових відносять: виробничий, інноваційний, управлінський, маркетинговий та логістичний потенціали;

– експортний потенціал має «двобічну природу», яка проявляється, по-перше, в його залежності від можливостей та умов національного або галузевого виробництва та його конкурентоспроможності, а по-друге, від можливостей та умов наявних та потенційних зовнішніх ринків збуту продукції. Отже, експортний потенціал формується під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників, які будуть розглянуті та проаналізовані у розділі 1.3. роботи;

– експортний потенціал у сучасних умовах розвитку глобалізації та наявності проблем, які носять світовий характер, повинен формуватись та реалізовуватись при збереженні економічної безпеки країни, відповідно формування та реалізація експортного потенціалу сільського господарства при дотриманні умов забезпечення продовольчої та екологічної безпеки.

В процесі реалізації експортний потенціал підприємства повинен пройти основні етапи, логічна послідовність яких повинна виглядати, на нашу думку, наступним чином:

Таблиця 1.2

Етапи управлінських рішень щодо реалізації експортного потенціалу підприємства

Етапи	Характеристики етапів
Перший етап	Аналіз зовнішнього ринку та діяльності підприємства
Другий етап	Прийняття економічним суб'єктом рішення про вихід на зовнішній ринок
Третій етап	Аналіз внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на формування експортного потенціалу
Четвертий етап	Оцінка експортного потенціалу підприємства
П'ятий етап	Вибір форми виходу на зовнішній ринок підприємства
Шостий етап	Вихід підприємства на зовнішній ринок. Реалізація експортного потенціалу
Сьомий етап	Аналіз ефективності експортної діяльності підприємства та її коригування
Восьмий етап	Підтримка наявного експортного потенціалу підприємства
Дев'ятий етап	Нарощування експортного потенціалу підприємства

Джерело: складено та доповнено автором на основі [65]

Прийнявши до уваги численні напрацювання, що існують при трактуваннях досліджуваної дефініції та врахувавши ті висновки, які були нами зроблені, ми спробували дати власне визначення експортного потенціалу, що на нашу думку дає можливість поєднати в аналізі та оцінці ресурсний та результативний підходи, врахувати складність елементів та форм їх прояву та дозволяє уточнити його суть, структуру та взаємозв'язок з іншими складовими економічного потенціалу, функціональне призначення.

Отже, експортний потенціал підприємства ми розглядаємо як сукупність ресурсів та факторів, ефективне поєднання яких зумовлює можливість підприємства виробляти та реалізовувати продукцію на зовнішні ринки при збереженні економічної та екологічної безпеки країни.

Збереження економічної безпеки є важливою умовою розвитку експортного потенціалу, адже при експорті будь-якої продукції повинен забезпечуватись перш за все внутрішній попит та гармонійний розвиток вітчизняних галузей економіки та захист національних інтересів. Якщо мова йдеться про сировинні товари, то необхідною умовою є забезпечення вітчизняної промисловості сировиною. Щодо сільськогосподарської продукції, то важливою складовою економічної безпеки країни є її продовольча безпека, відповідно при здійсненні експорту такої продукції першочерговим завданням є забезпечення продовольчої безпеки країни. Відповідно до проекту Закону України «Про продовольчу безпеку України» від 28.04.2011 р. №8370-1 продовольча безпека – це соціально-економічне та екологічне становище, за якого населення забезпечено безпечними й якісними основними продуктами харчування, що необхідні для раціонального харчування [66].

Складовими продовольчої безпеки є достатність продовольства та забезпечення його гарантованої пропозиції, фізична та економічна доступність, стабільність постачання, якість продовольства та збалансованість харчування [67]. Тому ідентифікація та оцінка експортного потенціалу має відбуватися виключно з урахуванням можливого впливу експорту на всі складові продовольчої безпеки. Так надмірний експорт може порушити достатність, доступність та стабільність у постачанні продовольства на внутрішньому ринку. Тому можливий експорт, який

призводитиме до порушення цих складових, маємо не враховувати при оцінці експортного потенціалу.

Ще однією важливою умовою розвитку експортного потенціалу є збереження екологічної безпеки, яку ми пропонуємо розглядати як стан та умови навколишнього природного середовища, при якому забезпечується екологічна рівновага та гарантується захист навколишнього середовища видового складу тваринного і рослинного світу, природних ресурсів, збереження здоров'я і життєдіяльності людей і виключаються віддалені негативні наслідки цього впливу для теперішнього і наступних поколінь.

На забезпечення екологічної безпеки безпосередньо впливає господарська діяльність в аграрному секторі. Виробництво та збут сільськогосподарської продукції повинні здійснюватись за мінімального шкідливого впливу на навколишнє середовище та населення країни, при забезпеченні раціонального співвідношення вирощуваних культур для збереження природної родючості ґрунтів, використанні хімічних засобів з урахуванням вимог екологічної безпеки як при виробництві, так і при реалізації сільськогосподарської продукції, що в цілому повинно забезпечувати екологічну рівновагу в країні. Адже сучасні технологічні можливості (наприклад, використання ГМО, хімічних речовин) дозволяють значно підвищувати урожайність та стійкість сільськогосподарських культур, продуктивність тварин, але при цьому формувати загрози екологічній безпеці.

Експортний потенціал сільськогосподарських галузей має свої особливості, адже формується під впливом таких особливих умов, як природно-кліматичні, біологічні, які в Україні є сприятливими для сільськогосподарського виробництва. Достатньо великий потенціал має галузь рослинництва, адже більше 90% всього експорту сільськогосподарської продукції приходить саме на продукцію цієї галузі. А в межах галузі найбільший потенціал має зернова, про що свідчить питома вага зернових у структурі експорту продукцією аграрного сектору, яка у 2015 році склала 41,6%, а в структурі загального українського експорту товарами – 16%.

За останні роки спостерігаються вагомні зміни в сільськогосподарському виробництві, яке все більше рухається в напрямку інтенсифікації та інноваційного

розвитку. Сільськогосподарські підприємства поступово оновлюють технічний парк, закупаючи більш продуктивну та енергозберігаючу техніку, застосовують сучасні засоби захисту рослин та різноманітні стимулятори росту, використовують більш продуктивні та стійкі до кліматичних умов сорти та гібриди сільськогосподарських культур.

Збільшення експортного потенціалу зерна також можливе за рахунок освоєння нових ринків збуту, що спостерігається останніми роками. Українські зернові завойовують все більше азійських та африканських ринків, з'являються нові перспективи на тлі більш жорстких вимог до якості продукції на європейському ринку.

Процес формування та розвитку експортного потенціалу зернової галузі, як однієї з важливих для України, потребує постійного моніторингу як з боку виробників, так і з боку держави. Необхідний комплексний підхід до оцінки ефективності його функціонування.

Актуальність питання, пов'язаного з розглядом експортного потенціалу ячменю, також зумовлена постійними заявами про виробничі можливості українських аграріїв у 80 млн. т та навіть 100 млн. т зерна, вагома частина з якого припадає в тому числі на ячмінь. Тому такі прогнози повинні бути враховані при оцінці експортного потенціалу зерна ячменю.

Специфіка експортного потенціалу зернових культур, та ячменю зокрема, полягає в тому, що значний вплив на його формування мають не лише використані ресурси, а й природнокліматичні умови, а також те, що частина виробленої продукції використовується для внутрішніх потреб продовольчого та непродовольчого характеру, для формування насінневого та резервного фонду, що у сукупності формує продовольчу безпеку країни.

Розвиток експортного потенціалу підприємства – це процес, внаслідок якого відбуваються якісні та кількісні зміни експортного потенціалу. Ми концентруємо увагу у дослідженні розвитку експортного потенціалу саме на прогресивних змінах, які призводять до нарощення експортного потенціалу. Процес розвитку знаходиться

під впливом багатьох чинників, конкретизація та систематизація яких дозволяє поглибити теоретико-методичні основи дослідження експортного потенціалу.

Ідентифікація експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств з точки зору результативного підходу потребує уточнення з урахуванням організаційної структури українського експорту сільськогосподарської продукції, а саме з урахуванням того, що по-перше, лише невелика кількість сільськогосподарських підприємств здійснюють експортну діяльність, по-друге, сільськогосподарські підприємства в сучасних умовах реалізують не лише продукцію особисто вироблену, а й продукцію, яку закупили в господарствах населення, фермерських господарствах. Тому у вузькому розумінні, з точки зору результативного підходу, експортний потенціал формуватиме весь можливий обсяг виробленої та експортованої продукції сільськогосподарським підприємством. В цьому випадку формування та реалізація експортного потенціалу виглядає наступним чином «виробництво–експорт». У широкому ж розумінні, під експортним потенціалом сільськогосподарських підприємств за результативним підходом пропонуємо враховувати весь можливий обсяг реалізованої на експорт як особисто, так і через посередників, сільськогосподарським підприємством продукції, як виробленої особисто, так і закупленої у інших виробників.

Отже, запропоноване трактування експортного потенціалу аграрного підприємства як сукупності ресурсів та факторів, ефективне поєднання яких зумовлює можливості підприємства виробляти та реалізовувати продукцію на зовнішні ринки при збереженні економічної та екологічної безпеки країни передбачає поєднання ресурсного, результативного та структурно-функціонального підходів до розуміння його сутності, ідентифікації та оцінки, враховує ресурсні, виробничі можливості підприємств, їх експортну активність та логістичні можливості щодо експорту сільськогосподарської продукції.

1.2. Чинники формування та розвитку експортного потенціалу зерна ячменю

Існування, функціонування й розвиток будь-якого явища залежить як від внутрішньої будови, внутрішніх рушійних сил, так і від умов, які впливають на нього ззовні. Система умов і факторів існування міжнародних економічних відносин створює середовище міжнародної економіки. Таке середовище впливає на всі, без винятку, процеси, що відбуваються у світовому господарстві. Однією з найбільш стрімко прогресуючих форм міжнародних відносин є торгівля, яка також існує під впливом середовища міжнародної економіки. Таке середовище поділяється на внутрішнє та зовнішнє.

Внутрішнє середовище міжнародної економіки – це внутрішня будова системи міжнародних економічних відносин, яку разом з її законами функціонування й розвитку утворює набір таких елементів:

- зовнішньоекономічна діяльність країн та їхніх суб'єктів;
- управління міжнародними економічними процесами, регулювання міжнародної економічної взаємодії;
- форми та рівні міжнародних економічних відносин;
- внутрішні закони розвитку міжнародної економіки, тобто ті явища і процеси, що відбуваються у світовій економіці й мають чіткий причинно-наслідковий характер.

Зовнішнє середовище міжнародної економіки – це система зовнішніх умов, у яких розвиваються міжнародні економічні відносини, та система факторів, що формують мікро- та макромотивацію поведінки суб'єктів світогосподарської взаємодії й визначають ефективність їхньої участі в міжнародному поділі праці.

Зовнішнє середовище характеризується певною структурою. За характером воно має такий поділ:

- умови та фактори прямої (безпосередньої) дії;
- умови та фактори непрямої (опосередкованої) дії.

Умови та фактори прямої дії характеризуються тим, що міжнародні економічні відносини без них не можуть ефективно здійснюватись (міжнародні організації, торгові представництва, міжнародні правові норми). Навколишнє середовище міжнародних економічних відносин як система факторів безпосереднього впливу на існування й розвиток світової економіки називається інфраструктурою міжнародних економічних відносин. Завданням інфраструктури є забезпечення безперешкодного функціонування об'єктів і суб'єктів міжнародної економіки та спрямованість на оптимізацію їхньої взаємодії.

Умови та фактори непрямой дії характеризуються тим, що їх зміни безпосередньо й одразу не впливають на розвиток міжнародних економічних відносин (розробка нових родовищ корисних копалин, політичні події, наукові відкриття, збільшення або зменшення рівня народжуваності тощо).

Виходячи з вищесказаного та беручи до уваги дію середовища міжнародної економіки, розглядають експортний потенціал багатьох авторів, визначаючи його як сукупність певних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища країни. Зокрема Т.М. Мельник розглядає експортний потенціал країни як набір внутрішніх та зовнішніх чинників [68]. Тобто експортний потенціал, маючи двоєдину природу, базується як на національному підході до визначення можливостей виробництва, так і на врахуванні конкурентних умов світового ринку щодо реалізації виробленої експортної продукції.

Займаючись вивченням даної проблематики, ми звернули увагу на те, що існує заміна одних понять іншими. Тобто деякі автори розглядаючи умови, які впливають на формування та розвиток експортного потенціалу, називають їх факторами. Під факторами потрібно розуміти елементи, що визначають структуру експортного потенціалу. Тому для уникнення різночитань, ми, розглядаючи умови формування та розвитку експортного потенціалу виробників та постачальників на ринку зерна ячменю, будемо надалі застосовувати поняття «чинники».

У науковій літературі пропонуються різноманітні способи класифікації чинників, що впливають на експортний потенціал. Один зі способів виділення таких чинників – за ознакою об'єкту маркетингового середовища підприємства. Виділяють

такі групи чинників: характеристики підприємства (розмір, міжнародна компетентність, кількість менеджерів з міжнародним досвідом тощо), продукту, галузі та експортного ринку; психологічні характеристики та переваги менеджменту; вибір цільового ринку та сегменту.

Використовується також поділ чинників, що впливають на експортний потенціал на контрольовані та неконтрольовані підприємством. Контрольованими можна вважати ті, які підприємства можуть змінити в необхідному для себе векторі. Наприклад, технологія, обсяги виробництва, якість товару, кадровий потенціал, маркетингова стратегія тощо. Неконтрольовані підприємством, в свою чергу можна розділити на контрольовані та неконтрольовані державою. До контрольованих державою можна віднести ті, які держава може змінити з метою покращення ефективності експорту підприємства: зовнішньоторговельну політику, експортну стратегію, рівень інфляції, валютні коливання, рівень підтримки експорту, рівень розвитку ринкової інфраструктури. До неконтрольованих державою – кліматичні умови, техногенні чинники, кон'юнктура зарубіжних ринків, соціально-культурні чинники.

Деякі автори пропонують поділ чинників впливу на експортний потенціал підприємства залежно від ступеня контролю над ними на ендогенні, тобто внутрішні, та екзогенні, або зовнішні [69]. Відповідно, ендогенні чинники – це ті, на які підприємство може впливати та контролювати, а екзогенні – ті, які не знаходяться під контролем підприємства.

Чинники, які впливають на розвиток експортного потенціалу підприємства можна також поділити за оцінкою ознаки дискретність – безперервність. Але таку характеристику, на нашу думку, можна застосовувати не до всіх чинників, а лише до тих, які можуть бути зведені до одночасної вимірної властивості або вимірного показника, або вибору одного варіанту з декількох. Чинники можна охарактеризувати за допомогою часового інтервалу, протягом якого вони діють постійно чи тимчасово. До перших можна віднести географічне положення, до других – експортну стратегію підприємства, виробничо-технологічні умови, якість кадрів тощо.

Дещо з іншого погляду розглядає чинники впливу на експортний потенціал Г.Г. Гутів [70]. Автор поділяє їх на внутрішні та зовнішні відповідно до їх належності

до системи національного господарства. Ми поділяємо думку автора, визначаючи при цьому внутрішні чинники як ті, що знаходяться в межах системи національного господарства, а зовнішні, що знаходяться поза межами системи національного господарства.

О.І. Попов робить акцент на значущості у розвитку експортного потенціалу підприємств АПК таких груп чинників, як попит та пропозиція на ринку країн-імпортерів, тобто це зовнішні чинники по відношенню до підприємств-виробників [58]. Але ми вважаємо, що це лише частина чинників, що впливають на формування експортного потенціалу та погоджуємось з думкою, що зовнішнє середовище має значний вплив на здійснення експортних операцій. Тому, проаналізувавши різноманітні підходи до виділення чинників, що впливають на формування експортного потенціалу та їх класифікацію, запропоновану різними авторами, та зважаючи на галузеві особливості аграрного сектору, ми пропонуємо, як у групі внутрішніх, так і в групі зовнішніх чинників виділити наступні підгрупи: чинники пропозиції, чинники попиту, інституційні чинники та інфраструктурні чинники. Дану класифікацію представимо схематично (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Чинники формування та розвитку експортного потенціалу підприємства

Джерело: розроблено автором

Потрібно зауважити, що для різних суб'єктів зовнішньоекономічних відносин набір чинників, що формують їхній експортний потенціал та входять до перелічених груп буде різним. Для кожної галузі та окремого підприємства, залежно від його спеціалізації, кількісний склад чинників буде різний [71].

Так як одним з завдань роботи є аналіз та систематизація чинників, що впливають на розвиток експортного потенціалу ячменю, ми, враховуючи особливості розвитку галузі рослинництва та виробництва досліджуваної культури, розглянемо всі виділені чинники більш детально.

Внутрішні чинники включають національні особливості розвитку галузі та окремих її суб'єктів, порівняльні переваги країни в розвитку даного виробництва, національні та культурні особливості споживання даного виду продукту, які (що на нашу думку дуже важливо останнім часом) знаходяться під впливом глобалізаційного розвитку, які на рис. 1.3. включені до складу внутрішніх чинників пропозиції.

Чинники пропозиції, які існують на рівні виробництва включають в себе характеристики та розмір підприємств-виробників, характеристики продукції, сезонність реалізації.

До основних характеристик сільськогосподарських підприємств, які спеціалізуються на вирощуванні ячменю потрібно віднести географічне розташування підприємств, забезпеченість сільськогосподарськими угіддями (їхня площа та якість: родючість, засміченість бур'янами). Для кожної культури є більш придатні ґрунти. Так кращими для озимого та ярого ячменю є багаті на легкодоступні форми елементів живлення структурні чорноземні, каштанові ґрунти середнього механічного складу з рН 6.0-7.5.

Значну роль для будь-якого підприємства відіграє забезпеченість трудовими ресурсами, їх якісний склад, тобто рівень кваліфікації працівників. Необхідність залучення кваліфікованих спеціалістів зумовлюється впровадженням нової техніки та сучасних прогресивних технологій ведення сільськогосподарського виробництва. Працівники повинні знати про сучасні методи виробництва продукції, нові сорти, добрива, засоби захисту рослин, вміти керувати сучасною

технікою та володіти технологією. За однакових умов вищих результатів праці досягають ті підприємства, які краще забезпечені механізаторами (трактористами-машиністами, комбайнерами, водіями), майстрами рослинництва і тваринництва I і II класів, спеціалістами з вищою та середньою спеціальною освітою. На етапі реалізації продукції необхідні знання сучасного менеджменту та маркетингу, що є необхідними характеристиками для працівників управлінського ланцюга.

Наступним елементом в характеристиці підприємства є рівень забезпечення матеріально-технічними ресурсами, які являються основою функціонування підприємств та сприяють розвитку та вдосконаленню процесу виробництва.

Низький рівень технічного забезпечення призводить до того, що підприємства не мають можливості проводити весь комплекс необхідних ґрунтообробних робіт, вносити добрива, обробляти посіви для боротьби з бур'янами та хворобами, затягуються строки проведення збиральних робіт. При застосуванні застарілої зернозбиральної техніки при збиранні врожаю втрачається близько 15% зерна, що призводить до зменшення прибутків підприємств.

Важливу роль при формуванні пропозиції аграрної продукції відіграє стратегія підприємства, тобто визначення пріоритетних напрямів його діяльності, вибір внутрішнього або зовнішнього ринку як об'єкту для збуту власної продукції.

Ще один чинник пропозиції – це фінансове забезпечення підприємств, адже нестача ліквідних фінансових ресурсів не дає можливості сільськогосподарським підприємствам мати достатнє ресурсне забезпечення. Фінансове забезпечення дає можливість сільськогосподарським виробникам закупувати якісне насіння, добрива, пестициди та інші матеріали, необхідні для виконання всіх виробничих процесів та отримання якісного зерна. У сільгоспвиробників не завжди вистачає власних коштів, тому вони вимушені звертатись до фінансових установ. Перепоною при цьому стають завеликі відсотки по кредитах та ризики, що супроводжують аграріїв. Позитивною тенденцією останніх років є те, що деякі банки почали напряму співпрацювати з виробниками сільськогосподарської техніки, насінневого матеріалу, з виробниками добрив та препаратів по захисту

рослин від шкідників та бур'янів, і пропонують різні програми по розстроченням платежів або оплати після реалізації отриманої продукції.

Важливим чинником, що впливає на ефективність виробництва ячменю, є технологія виробництва, яка включає застосування якісного насінневого матеріалу, правильний та своєчасний обробіток ґрунту, застосування системи сівозмін, вчасний збір урожаю, його обробку та доробку.

Застосування якісного насінневого матеріалу дає можливість отримувати більший урожай, в середньому на 20-25%. Сучасні технології обробітку ґрунту дають можливість заощаджувати значні кошти та менше впливати на його родючість. Вирощування сільськогосподарських культур у сівозмінах дає можливість збільшити показники урожайності у півтора, два рази. Дотримання сівозмін дає можливість зменшити рівень враження культур хворобами а також засміченість полів бур'янами. Вчасне проведення робіт, пов'язаних зі збором урожаю, дає можливість зберегти 15-20% урожаю.

До характеристик продукції, як чинника, що впливає на експортний потенціал ячменю, потрібно віднести його якість.

Якість українського ячменю залишається недостатньо високою. Більша частина – це фуражне зерно. За даними аналізу Державної інспекції сільськогосподарства України 2012 року на 1 клас пивоварного ячменю припадає 1,3%, на 2 клас пивоварного ячменю – 10,3%, на 1 клас ячменю – 3,2 %, на 2 клас ячменю – 0,3%, на 3 клас ячменю – 84,8% [72]. Зерно 1 та 2 класу іде на переробку для споживчих потреб, для експорту залишається лише зерно 3 класу.

Сезонність реалізації виражається в обсягах реалізації зерна в певний період року та залежить від рівня розвитку кон'юнктури ринку та технічного забезпечення виробників (зерносховищами, транспортними засобами). Специфікою виробництва продукції рослинництва також є розбіжність у часі формування попиту та пропозиції: пропозиція формується протягом 1-2 місяців, а попит протягом року.

Чинники попиту включають обсяги внутрішнього споживання ячменю, які залежать від потреб переробної промисловості, яка в свою чергу забезпечує

галузь тваринництва кормами та населення країни крупами та іншими цінними продуктами з зерна ячменю; рівня цін на внутрішньому ринку. Основним споживачем ячменю як корму на внутрішньому ринку є галузь свинарства. В 2015р. поголів'я свиней в Україні склало 7079,0 тис. голів. З 2011 року кількість поголів'я зменшилась на 4%, а в порівнянні з 1990р., в якому кількість поголів'я складала 19426,9 тис. голів, в 2,7 рази [73].

Рівень споживання населення продуктів харчування з ячменю залежить в свою чергу від значної кількості факторів: культурних традицій, рівня доходів населення, якості продукції, асортименту, упакування, ціни. За даними ФАО споживання ячменю та продуктів з нього на душу населення в Україні становить 3,05 кг (2011р.) та протягом попередніх 5 років залишається майже незмінним. Для порівняння: найбільше продуктів з ячменю на душу населення споживають в Марокко – 37-38 кг, Латвії – 20-22 кг на рік [1].

На нашу думку, сучасні умови торгівлі значно вплинули на споживання продуктів харчування. Люди, на відміну від Радянських часів, мають можливість придбати різні екзотичні овочі та фрукти, що в свою чергу може впливати на зменшення попиту на вітчизняні продукти харчування, в тому числі зернової групи. Це, з одного боку, є наслідком лібералізації ЗЕД, а, з іншого, викликано неціновим фактором попиту, а саме рівнем доходу.

Але потрібно зазначити, що останнім часом асортимент продуктів з ячменю значно збільшився, виробники пропонують різноманітні суміші пластівців швидкого приготування, каші, на полицях з'являються органічні продукти. Відповідно і ціни на ці продукти розраховані на покупців з різним рівнем доходів.

Стосовно рівня цін на внутрішньому ринку, то в 2015р. середня ціна реалізації зерна ячменю на внутрішньому ринку склала 2661,5 грн за тонну, переробним підприємствам – 2876,9 грн за тонну [73]. Середня ціна експорту українського зерна ячменю в 2015р. склала 166 дол. США за тонну, що за середнім річним курсом валют складає 4290,2 грн [74].

Наступна група чинників, що впливають на реалізацію експортного потенціалу ячменю на внутрішньому ринку, – це інституційні, які включають державну аграрну політику та зовнішньоекономічну політику.

Державна аграрна політика передбачає методи, форми, інструменти впливу для досягнення цілей та відповідні інститути. Зовнішньоекономічна політика в сфері АПК повинна також включати в себе методи, форми, інструменти та інститути, необхідні для формування та розвитку експортного потенціалу галузі. Як аграрна, так і зовнішньоекономічна політика в сфері АПК повинні враховувати національні особливості ведення сільського господарства, а також глобалізаційні виклики сьогодення.

Стосовно зернового ринку в Україні зазначимо, що він характеризується відсутністю дієвої системи державних важелів регулювання зовнішньоекономічних відносин та «ручним управлінням», застосуванням інструментів нетарифного регулювання, таких як квоти, що не завжди позитивно впливає на експортний потенціал зернових та зокрема ячменю. При експорті зерна дуже важливим є як місце, так і час реалізації. Адже втрата часу – це втрата своїх позицій на ринку, які швидко займають інші. Також несвоєчасність поставок може призвести до виникнення штрафних санкцій для експортерів.

Наступний внутрішній чинник – це розвиток внутрішньої інфраструктури. Потрібно зазначити, що для експорту ячменю необхідними її елементами є комплекси з сушіння та сортування зерна, зерносховища, транспортні підприємства, порти, залізниці. За останніми стандартами зерносховища повинні бути сертифікованими для того, щоб надавати послуги по зберіганню зерна, після введення такого стандарту деякі зерносховища, можна сказати, перестали існувати. У 2013 році сертифікованих зерносховищ налічувалось всього 773, загальною паспортною місткістю 30,9 млн. т [72]. Але за оцінками деяких експертів нестача елеваторних потужностей в Україні складає близько 30 млн. т [75].

Наступним елементом розвитку національної інфраструктури є залізниці, які перевозять зерно за допомогою спеціальних вагонів-зерновозів. У 2013 році виникали питання з нестачею вагонів для перевезення зерна та своєчасністю

виконання заявок на вагони-зерновози, що було актуальним особливо в пік реалізації. Але в 2014 році ситуація вже покращилась, станом на вересень 2014р. парк зерновозів становив 13 тис. вагонів щодобово – на 2100 вагонів більше, ніж минулого року. Наявна кількість зерновозів дозволяє перевозити 3,5 млн. т зерна на місяць та понад 42 млн. т за рік [76]. Поступово покращуються умови в портах, які приймають зерно, оновлюється оснащення та розширюються мережі. Що ж стосується автомобільного транспорту, то прийняття у 2014р. нових нормативів стосовно ваги можливих перевезень зерна одним автомобілем не покращило умови для виробників та експортерів.

Макроекономічні чинники такі, як рівень ринкової процентної ставки, інфляції, валютний курс, безробіття тощо, впливають на експортний потенціал як через попит, визначаючи рівень споживчих витрат споживачів, так і через пропозицію, впливаючи на рівень інвестицій виробників, та економічну ефективність експорту.

Пропозиція ячменю в світі формується основними найбільшими виробниками, до яких відносяться ЄС, Російська Федерація, Україна, Австралія, Канада, Туреччина, Аргентина (додаток Д).

На зовнішню пропозицію впливає ряд чинників, які потрібно враховувати при її аналізі. На нашу думку, до них потрібно віднести, перш за все, природно-ресурсний потенціал в країнах-виробниках, який включає наявність земельних ресурсів придатних для вирощування культури. По-друге, важливим чинником, який має вагоме значення при формуванні експортного потенціалу будь-якої продукції рослинництва – це природно-кліматичні умови, дію яких не можна недооцінити. Впливаючи на урожайність культури, вони впливають на обсяги виробництва та формування цін на світовому ринку [77].

Так несприятливі природні умов в Австралії протягом декількох місяців 2012/13 маркетингового року, коли в країні не припинялись опади, які супроводжувались низькими температурами, призвели до скорочення виробництва ячменю більше ніж на 16%, що відповідно зменшило експортний потенціал країни.

Несприятливі погодні умови в 2012/13 маркетинговому році не обійшли Російську Федерацію, яка, незважаючи на збільшення посівних площ під культурою, призвели до скорочення урожайності в Південному окрузі з 53,6 ц/га до 34,6 ц/га в порівнянні з попереднім роком, а в Північно-Кавказькому з 31,5 ц/га до 25,2 ц/га відповідно [78]. Це призвело до скорочення валового виробництва більше ніж на 17%.

Як наслідок, скорочення пропозиції у багатьох країнах призвело до зростання цін на зерно на світовому ринку.

Вплив на пропозицію ячменю має такий чинник, як пропозиція культур-аналогів або конкурентів. На нашу думку, для ячменю культурами-конкурентами є фуражна пшениця та кукурудза. За останні декілька років на світовому ринку відбувалися значні зміни кон'юнктури, що спричинило коливання цін на зерно та призвело до ситуації, коли зерно фуражної пшениці було дешевшим за зерно фуражного ячменю. У 2011/12 маркетинговому році головний імпортер ячменю Саудівська Аравія зменшила закупівлю європейського ячменю з 2 до 1,3 млн. т в порівнянні з попереднім роком, замінивши його більш дешевою фуражною пшеницею [78].

На рівні з такими чинниками як природні та кліматичні умови, вплив на формування пропозиції з боку закордонних виробників ячменю має загальний розвиток сільськогосподарського виробництва в цих країнах. Адже не приходиться поки що навіть порівнювати технічне оснащення українських аграріїв з оснащенням європейських, австралійських, канадських виробників, які використовують сучасну техніку та передові агротехнології. Від цього залежить як кількість так і якість урожаю.

Визначним чинником у розвитку сільськогосподарського виробництва у розвинутих країнах є державна підтримка виробників в рамках державної аграрної політики.

У США в 2014 році акценти в держаній аграрній політиці були зроблені на страхуванні ризиків. Закон про сільське господарство 2014 року у США затвердив виділення впродовж кількох років 956,4 млрд. доларів США фермерські

програми, у тому числі в галузі торгівлі, сільськогосподарських досліджень, відновлюваної енергії та продовольчої допомоги. У документі збереглася кредитна програма сприяння торгівлі, у вигляді субсидій фермерам, коли ціни на основні культури падають нижче певного рівня. Прямі виплати були замінені страховими. Американські фермери можуть обирати схему підтримки з-поміж двох основних програм: страхування від падіння цін (Price Loss Coverege, PLC), яка передбачає компенсації, якщо ціни на продукцію рослинництва (пшеницю, фуражне зерно, рис, олійні, арахис) падають нижче визначених рівнів захісних цін (reference prices); страхування сільськогосподарських ризиків (Agricultural Risk Coverege, ARC), яке забезпечує виплати фермерам у разі зменшення доходів від вирощування та реалізації продукції рослинництва. Для розрахунків потенційних виплат фермери під час реєстрації мають надавати дані про площу та врожайність на своїх фермах.

Для канадських фермерів створена спеціальна кредитна установа Farm Credit Canada та ще приблизно десяток провінційних та федеральних програм підтримки виробників сільськогосподарської продукції, серед яких: короткострокові кредити (до 400 тис. дол. під низький відсоток із частковим покриття процентів), державні кредитні гарантії на купівлю землі агропризначення, добровільний механізм гарантованих цін закупівлі, пільгове страхування врожаю від природних катаклізмів та погодних умов, фінансова підтримка просування продукції закордоном (до 50 тис. дол. на одне підприємство на рік), екстрена фінансова підтримка під час надзвичайних ситуацій, субсидування транспортування зерна через порт на півночі країни (9,20 дол. за тонну). Канадський пшеничний комітет (Canadean Wheat Board) діє на кооперативних засадах та забезпечує маркетинг та реалізацію пшениці та ячменю як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

У Франції на підтримку аграріїв витрачається в середньому до 40 млрд. євро на рік. Центральне місце в системі кредитного забезпечення сільського господарства відіграє банк «Креді Агріколь». Механізм дії пільгових кредитів для сільського господарства заснований на принципі державного погашення різниці між договірною процентною ставкою і ставкою пільгової позики, наданої

фермеру. Французьких фермери також одержують підтримку Євросоюзу відповідно до програм Спільної аграрної політики (САП). Франція отримує близько 17% від загального бюджету. У середньому одне господарство отримує близько 12 тис. євро субсидій на рік. Крім того, у французьких фермерів є пільги на кредити (на закупівлю нової сільгосптехніки вони можуть залучати кошти під 3-4% річних, на придбання землі – приблизно під 7% річних).

У Польщі кілька банків спеціалізуються на кредитуванні сільського господарства, зокрема BGZ. По довгострокових кредитах (до 10-ти років) держава може компенсувати половину відсоткової ставки. Також популярним є пільгове кредитування аграрного сектора, коли підприємець може сплатити лише 3%, а решту суми, по відсотковій ставці банку, повертає держава.

Важливим чинником, який є характерним для галузі рослинництва є сезонність. У світовому сільському господарстві сезонність виникає під впливом різних кліматичних умов на різних континентах та, відповідно, в різних країнах.

Деякі країни мають інші терміни збору врожаю, порівняно з сільськогосподарськими виробниками України. Австралійські сільськогосподарські виробники збирають урожай озимого ячменю в листопаді-грудні, а ярий – у червні-липні, формують пропозицію, випереджаючи українських виробників.

Наступною групою зовнішніх чинників, які відіграють найважливіше значення в розвитку експортного потенціалу українського ячменю є чинники попиту, адже саме від рівня споживання залежить обсяг виробництва та продажу.

Найбільшими світовими імпортерами ячменю є Саудівська Аравія, стабільний попит якої знаходиться в межах 7 млн т ячменю на рік, Китай, Японія, Іран, Йорданія, Марокко. Спостерігається збільшення пропозиції з боку Російської Федерації (додаток Ж).

Стабільно високий попит в країнах Близького Сходу пояснюється зростанням чисельності населення і високим рівнем споживання грубих зернових, які використовуються в основному як корм для верблюдів. Регіон є стабільним партнером через високий рівень платоспроможності та добробуту громадян, що

забезпечується прибутками від експорту нафтопродуктів. Сприяє імпорту також близьке та зручне географічне положення для доставки зерна морським шляхом. Але відповідно до планів Міністерства сільського господарства Саудівської Аравії до 2020 року імпорт ячменю може знизитись, у зв'язку з переходом на більш ефективні корми. Відповідно існує загроза скорочення країною імпорту українського ячменю.

Специфіка світового ринку ячменю полягає в орієнтації споживачів на пропозицію з великих регіонів. Наприклад, Китай та Японія орієнтовані на австралійський ячмінь. Але потрібно зазначити, що Японія час від часу закуповує ячмінь і в Україні. Найбільша кількість українського ячменю була імпортована Японією в 2009 році – 160 тис. т.

Отже, виходячи з вищезазначеного можна узагальнити, що основними чинниками, які формують зовнішній попит на ячмінь є: демографічний, розвиток та структура галузі тваринництва в країнах-імпортерах, географічний, а також купівельна спроможність в країнах-імпортерах. Потрібно зазначити, що зростання останніми роками купівельної спроможності населення Китаю, спонукало збільшення попиту на якісне м'ясо свиней, для виробництва якого на корми використовується зерно ячменю. Тобто в Україні з'явилась можливість розширити український сегмент на китайському ринку збуту. На державному рівні підписані контракти про поставки до Китаю зерна ячменю Державною продовольчою зерновою корпорацією.

Наступним чинником, що впливає на формування зовнішнього попиту на зерно ячменю, є сукупний обсяг споживання культур-конкурентів. Для ячменю такими культурами є фуражна пшениця та кукурудза. Дослідивши попит на ці культури з боку основних імпортерів зерна ячменю можна побачити, що деякі країни збільшили обсяги імпорту. Для порівняння візьмемо 2008/09 та 2015/16 маркетингові роки. Так, імпорт Китаю збільшився: пшениці – з 0,481 млн. т до 3,48 млн. т, кукурудзи – з 0,047 млн. т до 3,17 млн. т. Імпорт зерна цих культур Саудівською Аравією збільшився: пшениці – з 1,275 млн. т до 2,93 млн. т,

кукурудзи – з 1,482 млн. т до 3,58 млн. т [79]. Імпорт кукурудзи до Саудівської Аравії останні декілька років на додачу субсидується.

У сучасних умовах розвитку світових ринків важливим чинником, що впливає як на попит так і на пропозицію, є інформація, яка допомагає визначитись з обсягами закупівель, ціною, якістю, яка пропонується, та іншими умовами, які можуть бути запропоновані потенційними продавцями. Застосування різноманітних маркетингових заходів дозволяє європейським та американським виробникам зерна залучати все більше покупців. Українським експортерам ячменю необхідно використовувати цей досвід, надавати інформацію щодо якісних та кількісних показників, цін та умов постачання, форм сплати, можливостей застосування товарообмінних операцій. Така інформація повинна надходити до посольств, міністерств сільського господарства, організацій, які займаються імпортом зерна. Важливу роль відіграють в інформаційному та маркетинговому забезпеченні семінари, конференції, виставки для реклами своєї продукції.

Останнім часом спостерігається посилення конкуренції на світовому ринку серед виробників ячменю за потенційні ринки збуту. На рівні з ліберальною політикою в міжнародних відносинах час від часу застосовуються протекціоністські заходи. Отже, наступним чинником, який впливає на експортний потенціал ячменю, є інституційний, який в себе включає, на нашу думку, регулювання торгівлі ячменем з боку імпортерів, а також з боку світових торгових організацій.

Країни ЄС для збільшення продажів на ринках Північної Африки та країн Близького Сходу застосовують пільгові міждержавні кредити на закупівлю зерна, експортні субсидії, ексклюзивні імпорتنі тарифи, Франція та Канада проводять потужні маркетингові заходи для країн Північної Африки, такі як освітні програми для покупців. США та Австралія надають пільгові кредити та розробляють кредитні програми.

Впливаючи на експортний потенціал українського ячменю за допомогою засобів тарифного і нетарифного регулювання, країни ЄС зрозуміло захищають внутрішній ринок. Так, з жовтня 2008 року на українське зерно ячменю було введено мито в розмірі 93 євро за тону [80]. У 2013 році була встановлена квота на ячмінь у

розмірі 0,25 млн. т на рік. У випадку набуття чинності угоди про створення асоціації вільної торгівлі протягом наступних п'яти років квота буде збільшена до 0,65 млн. т.

В деяких східних країнах обсяги закупівлі зерна визначає державний оператор. У Тунісі імпорту зернових є монополією державного Зернового офісу Тунісу, у Саудівській Аравії єдиним імпортером є Зернова та фуражна компанія Саудівської Аравії (SGFC). Крім того в деяких країнах сходу час від часу застосовується квотування імпорту зерна.

Після того, як Україна вступила до СОТ були ухвалені нові нормативи щодо класифікації зерна. В них були підвищені вимоги щодо вмісту клейковини, що змусило експортерів знизити клас зерна та реалізувати його за більш низькою ціною.

Важливим зовнішнім чинником реалізації експортного потенціалу зерна є стан інфраструктури в країнах-імпортерах. В Єгипті, за умови недостатньо розвинутої інфраструктури, відбуваються простоя суден в очікуванні звільнення причалу з терміналом. Не вистачає холодильників та елеваторів для зберігання, в результаті чого, за оцінками ЄБРР, до 50% продовольства псується та викидається. А при імпорті, на шляху від постачальника до споживача втрачається близько 20% обсягу зерна [81].

Так для розвитку єгипетської інфраструктури ведуться переговори вітчизняною компанією «Нібулон» з міністерством сільського господарства Єгипту про використання досвіду компанії в розбудові морської та річкової інфраструктури для покращення процесу доставки українського зерна на єгипетський ринок. Також планується розглянути можливість спільного будівництва елеваторів та флоту для транспортування зерна по річці Ніл.

Всі перелічені чинники впливатимуть на реалізацію експортного потенціалу виробників та постачальників на ринку зерна ячменю, зумовлюючи фактичні обсяги експорту зазначеного виду продукції. В різних умовах деякі з цих чинників, як внутрішніх, так і зовнішніх можуть мати як сприятливий, так і несприятливий вплив на реалізацію експортного потенціалу зерна ячменю. Наприклад, як внутрішня, так і зовнішня торговельна політика може або сприяти розвитку експортного потенціалу галузі, або ж, навпаки, перешкоджати, у разі встановлення обмежень тарифного або нетарифного характеру.

Як вже зазначалось рівень розвитку інфраструктури так само може або сприяти, в разі ефективного розвитку, реалізації експортного потенціалу, або ж гальмувати його розвиток, в разі нестачі або поганої якості інфраструктурних складових.

1.3. Методичні основи оцінки експортного потенціалу аграрних підприємств

Орієнтація українських підприємств та країни в цілому на співпрацю з міжнародною спільнотою, зокрема у вигляді здійснення експортної діяльності, робить актуальним розвиток інвестиційної привабливості національного господарства та окремих його складових. Вирішення даного питання лежить, на нашу думку, в площині визначення та аналізу їхнього експортного потенціалу, динаміки його розвитку. Значна увага повинна приділятися як визначенню, так і ефективному використанню експортного потенціалу.

Як зазначалось нами раніше, експортний потенціал розглядається в теорії та практиці на різних рівнях господарювання: держави, регіону, галузі та підприємства. Відповідно і питання оцінювання потенційних можливостей повинні розглядатись на всіх зазначених рівнях, що і простежується у наукових працях.

Оцінювання експортного потенціалу країни є основою дослідження ступеня перспективності її функціонування у світовому господарстві та світогосподарських зв'язках, для окремих підприємств – перспективності їхнього функціонування як окремих суб'єктів ЗЕД та можливості завойовувати нові закордонні ринки збуту своєї продукції, що повинна відповідати світовим стандартам якості в умовах жорсткої конкуренції.

Визначення експортного потенціалу дає можливість контролювати та коригувати показники діяльності для відповідного прийняття рішень щодо покращення, оптимізації структури та нарощування експортного потенціалу.

Деякі науковці загалом схиляються до невимірюваності потенціалу, як такого [82], аргументуючи це тим, що він не є величиною постійною та піддається постійним змінам.

Дослідження різних джерел інформації, робіт як українських так і закордонних вчених-економістів, які займались дослідженням підходів до оцінки експортного потенціалу дозволяють дійти висновку, що поки не існує загальноприйнятої методики його визначення. Значна кількість методик пропонує власні інтегральні показники або ж цілі групи показників, на основі яких, на їх думку можна комплексно оцінити експортний потенціал, адже таке багатопланове поняття як потенціал не можна оцінити за допомогою одного універсального показника [83].

Складність оцінки експортного потенціалу полягає в його складі та вагомому впливі чинників його розвитку, адже деякі з них важко піддаються математичному вимірюванню (якість та кваліфікація управління). Тому деякі науковці говорять про неможливість надання точного математичного значення потенціалу [84].

Потрібно згадати, що в наукових дослідженнях спостерігаються ототожнення таких понять як «експорт» та «експортний потенціал». Відповідно частіше за все дослідники проводять оцінку експортного потенціалу за допомогою аналізу динаміки товарної та географічної структури експорту суб'єктів ЗЕД [85; 86; 87; 88], або ж, інакше кажучи, аналізу статистики експорту.

Провівши аналіз значної кількості публікацій, ми можемо зробити висновок, що велика кількість дослідників визначає експортний потенціал через виробничий потенціал, оцінюючи його за допомогою аналізу частки експорту в обсязі виробництва.

Відсутність єдиної методики оцінки експортного потенціалу на думку А.А. Мазаракі та Т.М. Мельник [89] пов'язано з неможливістю його кількісної оцінки через деяку суб'єктивність поняття та відсутність прямої залежності між потенціалом і ринковою позицією фірми або країни. Також потрібно зазначити, що в закордонній практиці загалом не існує аналогів досліджуваній дефініції.

Американські та західноєвропейські науковці використовують такі поняття, як потенційні можливості фірми, можливості експортування [90].

Окремі методичні підходи ґрунтуються на визначенні складу та співвідношенні різних структурних потенціалів та їхньому вивченні [91]. Автор пропонує до складових експортного потенціалу включити потенціал внутрішніх ресурсів (техніко-технологічну базу, кваліфікацію кадрів, методи управління, фінанси), потенціал цільового зарубіжного ринку, умови виходу на ринок. Дана методика на нашу думку може бути застосована лише стосовно окремих бізнес-суб'єктів по окремим товарам та для окремих цільових ринків.

Так як експортний потенціал значна кількість авторів інтерпретують як здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію, то деякі з них пропонують його оцінку через аналіз конкурентоспроможності продукції або підприємства-виробника в цілому за допомогою індексів конкурентоспроможності та індексів конкурентних переваг [92].

Дослідивши значну кількість запропонованих як вітчизняними так і зарубіжними вченими методичних підходів оцінки експортного потенціалу ми згрупували їх в залежності від різних класифікаційних ознак (рис. 1.4). За рівнем складності такі методики можна поділити на прості кількісні, складні інтегральні та складні багатofакторні. З точки зору одиниць виміру експортного потенціалу можна виділити кількісні (в балах, коефіцієнтах), натуральні та вартісні. За способами оцінки: математичні (розраховуються на основі математичних формул) та експертні (базуються на системі оцінок в балах та передбачають залучення спеціалістів в даному питанні). Виділяють також методики по ознакам параметрів оцінки, що застосовуються, поділяючи їх на змістовні (включають оцінку елементів експортного потенціалу або виділених факторів) та порівняльні (дозволяють оцінити експортний потенціал шляхом порівняння продукції або результатів діяльності підприємства з продукцією чи результатами діяльності підприємств-конкурентів).

Існування великої кількості методик оцінки експортного потенціалу викликана різноманіттям об'єктів оцінки, авторських підходів, а також, що є

особливо важливим, галузевої специфіки об'єктів досліджень. Адже саме галузева специфіка визначає перелік факторів, що формують та впливають на розвиток експортного потенціалу, а також може визначати, навіть, його максимальне значення. Адже розвиток деяких галузей обмежений наявністю основних виробничих ресурсів (рослинництво – земельними площами, видобувна галузь – покладами природних копалин).

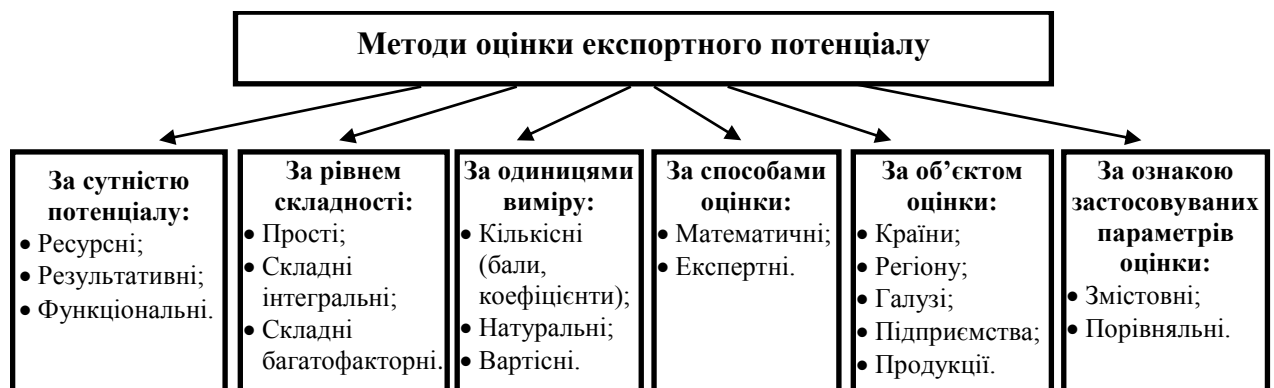


Рис.1.4. Класифікація методів оцінки експортного потенціалу

Джерело: узагальнено та доповнено автором

Вчені, які розглядають експортний потенціал як похідну від виробничого потенціалу, при його оцінці використовують ресурсний підхід, який на нашу думку дає можливість визначити сукупну вартість потенціалу, тобто фактичну його величину.

Використання результативного підходу дає можливість розрахувати потенційний обсяг експорту за умов найбільш ефективного використання факторів, що формують експортний потенціал.

Зважаючи на вищезазначене, можемо виділити такі складові оцінки експортного потенціалу (рис. 1.5).

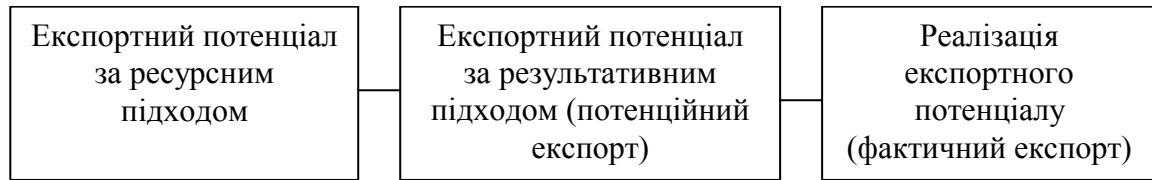


Рис. 1.5. Складові оцінки експортного потенціалу підприємства

Джерело: складено автором

Визначаючи розмір експортного потенціалу аграрних підприємств деякі автори використовують ресурсний підхід, оцінюючи з початку сукупну вартість ресурсів, за допомогою яких формується виробничий потенціал, частина з якого втілюється у експортному потенціалі. Схожі формули для розрахунку за ресурсним підходом пропонують в своїх роботах О.І. Попов [58] та Т.І. Ломаченко [34]. Для розрахунку експортного потенціалу виробничий потенціал (ВП) множиться на коефіцієнт конкурентоспроможності продукції ($K_{\text{кон}}$) та коефіцієнт попиту та пропозиції ($K_{\text{п}}$, $K_{\text{пр}}$):

$$E_{\text{п}} = \text{ВП} * K_{\text{кон}} * K_{\text{п}} * K_{\text{пр}} \quad (1.1)$$

При цьому автори визначають виробничий потенціал як добуток вартісної оцінки земельних ресурсів підприємства (ОЗ), вартісної оцінки трудових ресурсів (ОТР) через заробітну платню, вартісної оцінки матеріально-технічних ресурсів (МТР) [58]:

$$\text{ВП} = \text{ОЗ} + \text{ОТР} + \text{МТР} \quad (1.2)$$

На нашу думку, визначення виробничого потенціалу через вартісну оцінку ресурсів має певні вади наразі, особливо якщо мова йдеться про аграрні підприємства. Адже стосовно грошової оцінки землі можна зазначити, що вона не є на даний час достатньо обґрунтованою та справедливою. Також через грошову

оцінку землі не можна визначити, який рівень урожайності можна отримати при вирощуванні на ній тих чи інших сільськогосподарських культур. Оцінку трудових ресурсів через розмір заробітної плати, на нашу думку, так само не можна використовувати в сучасних умовах, адже її рівень не завжди відповідає реальним затратам праці понесеним при виробництві сільськогосподарської продукції та рівню кваліфікації використаних кадрів.

Експортні можливості аграрного сектору економіки залежать від значної кількості факторів, головну роль серед яких відіграють природно-ресурсні фактори. До найвагоміших серед них відносять забезпеченість сільськогосподарськими землями та ефективність їхнього використання. Цей фактор покладений в основу деяких методологічних підходів до розрахунків прогнозних параметрів експортного потенціалу. Так, О.М. Кириченко при розрахунку експортного потенціалу харчової промисловості на перспективу бере зазначений фактор за основу. В роботі автора запропонована наступна модель розрахунку [93]:

$$EП_{ХП}^t = ПР^o \times I_{ПР} \times E^o \times I_e \times a^o \times I_a \times \frac{1 + R}{d} \times S \times K^o \times I_k, \quad (1.3)$$

де $EП_{ХП}^t$ – експортний потенціал харчової промисловості в t-му періоді, млн. дол. США;

$ПР^o$ – площа ріллі в базовому періоді, млн. га;

$I_{ПР}$ – індекс зміни площі ріллі, частка одиниці;

E^o – ефективність використанні ріллі в базовому періоді, грн/га;

I_e – індекс ефективності використання ріллі, частка одиниці;

a^o – частка продукції сільського господарства, яка була спрямована на переробку в базовому періоді, частка одиниці;

I_a – індекс зміни частки продукції, що спрямовується на переробку, частка одиниці;

R – рівень рентабельності продукції харчової промисловості, частка одиниці;

d – питома вага сировини в собівартості продукції харчової промисловості, частка одиниці;

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

K^o – коефіцієнт експортної орієнтації галузі в базовому періоді, частка одиниці;

I_k – індекс зміни експортної орієнтації галузі, частка одиниці.

В даному випадку модель, запропонована автором, дає можливість розрахувати вартість експортного потенціалу.

Методи оцінки експортного потенціалу, які дозволяють його визначити у вартісних показниках, тобто вартісні методи, дають можливість виміряти стан системи на даний момент часу. А так як в даному випадку на результат впливатимуть інфляційні процеси, тому показник буде потребувати постійного коригування. Також важливо обов'язково враховувати особливості ринків, на яких буде реалізований цей потенціал, адже потрібно розуміти, що на різних ринках продукцію можна реалізувати по різним цінам, навіть у випадку однакової якості.

Провівши деякі трансформації, дану модель можна цілком застосувати для розрахунку експортного потенціалу продукції галузі рослинництва.

Вивчаючи роботи закордонних науковців, ми дослідили методику російського автора І.М. Васютченко [94] на основі інтегрального показника, який характеризує експортні можливості регіону та відображає ступінь відповідності соціально-економічних умов, що склалися, для функціонування регіональних господарств вимогам ефективності розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Даний інтегральний показник автор пропонує розраховувати на основі кількісної оцінки групи структурних характеристик (показників) експортного потенціалу. До таких структурних характеристик автор пропонує віднести природно-ресурсний, виробничий, кадровий, організаційно-управлінський, фінансовий, маркетинговий та інвестиційний потенціали. Кожен з перелічених потенціалів розраховується за допомогою груп показників, у сукупності яких налічується 16. Для розрахунку інтегрального показника автором пропонується наступна формула [94]:

$$\text{ЭПР} = \sum_{i=1}^7 \text{ЭПР}_i \times v_i, \quad (1.4)$$

де ЭПР_i – i -та складова експортного потенціалу регіону;

v_i – вагомість i -тої складової експортного потенціалу регіону;

а $\sum_{i=1}^7 v_i = 1$.

В свою чергу ЭПР_i розраховується наступним чином:

$$\text{ЭПР}_i = \sum_{j=1}^n g_{ij} \times p_j, \quad (1.5)$$

де p_j - вагомість j -го показника;

g_{ij} – складова експортного потенціалу регіону;

n – кількість показників, що формують одну зі складових експортного потенціалу регіону;

а $\sum_{j=1}^n p_j = 1$.

Даний підхід дозволяє визначити не абсолютну величину експортного потенціалу, а відносну (автор визначає інтегральний показник у відсотках) у вигляді рейтингу суб'єктів країни серед інших регіонів в сфері експортної діяльності. На нашу думку, така методика може бути застосована лише для порівняння експортних можливостей регіонів, в яких регіонах ці можливості більші, а в яких менші. Отриманий результат не дає можливості оцінити реальний експортний потенціал досліджуваних регіонів.

На основі інтегрального показника пропонує розраховувати експортний потенціал молокопереробного підприємства вітчизняний науковець І.М. Волкова [95], але за іншою методикою розрахунку. Запропонований інтегральний показник автор розраховує на основі загальної суми балів за групами показників стану експортного потенціалу. Автор пропонує сім груп (ретроспективний та оперативний аналіз фактичного експорту підприємства, оцінка виробничих можливостей підприємства, якість продукції, ресурсне забезпечення

підприємства, цінова політика підприємства, система збуту підприємства, організаційні чинники), до яких він включає від трьох до п'яти показників, яким присвоюється максимальна кількість балів, за якою вони можуть бути оцінені. Загальна можлива сума балів, яку може отримати досліджуваний об'єкт дорівнює 324. Виходячи з кількості набраних балів за результатами дослідження, автор пропонує наступну класифікацію рівнів експортного потенціалу:

1. 244 – 324 балів – високий експортний потенціал;
2. 163 – 243 балів – середній експортний потенціал;
3. 82 – 162 балів – низький експортний потенціал;
4. менше 81 балів – дуже низький експортний потенціал.

За запропонованою методикою автор оцінює експортний потенціал лише одного підприємства молокопродуктового підкомплексу, яке отримало загальну суму балів в розмірі 178,4, відповідно дане підприємство за класифікацією автора було віднесено до другої групи, тобто тих, що мають середній рівень експортного потенціалу. Але знову ж таки дана методика не дає можливості отримати абсолютних значень в натуральних або вартісних одиницях, що дасть можливість оцінити реальні експортні можливості. Цю методику також, на нашу думку, можна застосовувати для здійснення порівняльного аналізу експортного потенціалу декількох підприємств однакових сфер діяльності.

А.А. Мазаракі та Т.М. Мельник пропонують метод оцінки експортного потенціалу галузей економіки на прогнозний рік за допомогою розрахунку суми випусків галузей промисловості та сільського господарства, зважених на частку експортоорієнтованого сектора в кожній галузі у прогнозному (базовому році) з урахуванням індексів зміни випуску і частки експорту в ньому у прогнозованому році. Розрахунок здійснюється за наступною формулою [89, с. 285]:

$$Ex\Pi_t = \sum_{i=1}^n (B_{(t-1)ij} \times IB_t \times d_{(t-1)} Ex_{ij} \times Id_t), \quad (1.6)$$

де: $B_{(t-1)ij}$ – випуск i -тах галузей за j -ми видами продукції у базовому році;

IB_t – індекс зміни випуску у t -му прогнозному році;

$d_{(t-1)}Ex_{ij}$ – частка експортоорієнтованого виробництва у $(t-1)$ базовому році i -ї галузі за j -ми видами продукції;

Id_t – індекс зміни частки експортоорієнтованого виробництва у t -му прогнозованому році.

Вважаємо, що така методика підходить для прогнозування сукупного експорту підприємства, що виробляє багато видів продукції.

Спеціалізація країн на виробництві та торгівлі окремими товарами є результатом розвитку міжнародної кооперації та міжнародного поділу праці. Найбільш загальні положення про закономірності міжнародного поділу праці та зовнішньої торгівлі, яка ґрунтується на ньому, в західній економічній науці зайшли відображення у класичній концепції «порівняльних переваг». Дана концепція має такі важливі сфери застосування: дає загальне пояснення моделі міжнародної спеціалізації країн у виробництві та торгівлі; окреслюючи загальний напрям державної політики стосовно розміщення національних ресурсів та регулювання торгівлі, відіграє важливу роль у практичній економіці.

Повертаючись до концепції порівняльних переваг можна шукати відповіді на питання «хто експортує, що та чому?» Відповідно, визначивши у виробництві та експорті яких товарів країна має порівняльні переваги, на цій основі можна говорити про наявність та розвиток експортного потенціалу даного товару.

Загалом, аналіз порівняльних переваг не нова ідея. Але не дивлячись на велику кількість досліджень за останні 50-60 років лише небагато з них, як на національному так і на закордонному науковому просторі, торкалися конкретно торгівлі сільськогосподарською продукцією. Аналіз порівняльних переваг для сільськогосподарських товарів є важливим інструментом розуміння майбутнього сільського господарства.

У 1965 році Бела Баласса ввів поняття «виявлені порівняльні переваги» та запропонував відповідну методику їх виявлення за допомогою індексу виявлених порівняльних переваг. Зазначений індекс дає можливість оцінити відносну силу або навпаки слабкість експортерів сільськогосподарської продукції.

Західні науковці на основі концепції виявлених порівняльних переваг проводили аналіз основних світових експортерів вівни та тенденцій торгівлі даним видом сільськогосподарської продукції [96] взявши за основу модель Баласси, але трансформовану для сільськогосподарської продукції. Для розрахунків була використана наступна формула показника RCA (Revealed comparative advantage) відносних конкурентних переваг, запропонована Б. Екманом [97]:

$$RCA_{ijt} = \left(\frac{x_{ijt} / \sum x_{ajt}}{x_{iwt} / \sum x_{awt}} \right) \times 100, \quad (1.7)$$

де: x_{ijt} – експорт i -ї продукції сільськогосподарського виробництва j -ї країни в t -му році;

x_{iwt} – світовий експорт i -ї продукції сільськогосподарського виробництва в t -му році;

$\sum x_{ajt}$ – сумарний експорт продукції сільськогосподарського виробництва j -ї країни в t -му році;

$\sum x_{awt}$ – сумарний світовий експорт продукції сільськогосподарського виробництва в t -му році.

Зазначимо, що в окремих дослідженнях цей показник розраховується без множення на 100.

Фактично цей показник відображає відносні конкурентні переваги на світовому ринку окремого виду продукції порівняно з іншими видами продукції, що експортуються суб'єктом господарювання. Якщо цей показник менше 100, то господарюючий суб'єкт не має конкурентних переваг по окремому виду продукції на світовому ринку, якщо показник більше 100, то наявні конкурентні переваги.

Ми визначимо відносні конкурентні переваги вітчизняного зерна ячменю, пшениці та кукурудзи (табл. 1.3). Так як останні дані ФАО щодо вартості сільськогосподарської продукції, що експортується надані на сайті організації за 2013 рік, то розрахунки здійснені лише до 2013 року.

Таблиця 1.3

**Індекси відносних конкурентних переваг (RCA) на світовому ринку
окремим видів зернових культур**

Культура	Роки					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ячмінь	1713,7	1507,3	1574,3	739,3	556,7	545,4
Пшениця	341,9	529,0	290,6	224,3	305,8	313,9
Кукурудза	234,2	478,2	360,2	576,3	696,3	898,4

Розраховано за: даними ФАО та Митної статистики України

Аналізуючи отримані в таблиці 1.4. результати можемо зазначити, що протягом аналізованого періоду всі три культури мали конкурентні переваги на світовому ринку сільськогосподарської продукції, адже індекси перевищували 100. Динаміка показників засвідчує, що в 2008-2011 рр. ячмінь мав більші конкурентні переваги, в порів'янні з пшеницею та кукурудзою, відповідно і більший експортний потенціал. Але з 2011 року показники по зерну ячменю погіршились, а конкурентні переваги кукурудзи поступово почали збільшуватись. За результатами розрахунків у 2013 році у зерна кукурудзи були найбільші конкурентні переваги серед трьох культур, ячмінь на другому місці, пшениця – на третьому.

Деякі вітчизняні науковці пропонують використовувати індекс Баласси для діагностики експортного потенціалу регіонів [98], а також для визначення тенденцій та перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності українського АПК та відповідно його експортного потенціалу [99].

На нашу думку, цей індекс відображає відносну оцінку реалізації експортного потенціалу окремого виду продукції з урахуванням інших видів продукції виробника, що експортує декілька видів продукції, та збільшення цього індекса свідчатиме про покращення реалізації експортного потенціалу окремого виду продукції. Але ця методика не враховує потенційні можливості щодо експорту. Тобто повною мірою не відображає стан експортного потенціалу. Близькими до цього показника є індекс відносної експортної конкурентоспроможності (RXA), індекс відносних торговельних переваг (RTA), які розроблені та широко

використовуються економістами в аналізі експортної діяльності. Але вони, як і RCA, не дають можливості оцінити експортний потенціал.

Як нами зазначалось раніше, однією зі складових оцінки експортного потенціалу є оцінка розміру потенційного обсягу експорту за допомогою результативного підходу. При визначенні потенційного експорту продукції зернової галузі необхідно брати до уваги той факт, що є обмеження площ, які можуть бути виділені під ту чи іншу культуру. Також для збереження екологічного та природного балансу сільськогосподарські виробники повинні притримуватись сівозмін. Тобто максимальна площа, яка може бути використана для посіву відповідних культур має бути науково обґрунтованою. Важливим моментом при формуванні та реалізації експортного потенціалу аграрних підприємств є також те, що при цьому повинна обов'язково зберігатись продовольча безпека країни. Зважаючи на це, логічно, експортний потенціал аграрних підприємств, що спеціалізуються на продукції рослинництва представити у вигляді наступної формули:

$$E_e = E_b * \lambda, \quad (1.8)$$

де: E_e – експортний потенціал;

E_b – економічний потенціал;

λ – частка можливого експорту без загрози продовольчій безпеці.

При цьому економічний потенціал, насамперед, залежатиме від виробничого потенціалу, який запропоновано розраховувати за наступною формулою:

$$E'_b = S * U, \quad (1.9)$$

де: S – науково обґрунтована можлива площа посівів сільськогосподарських культур;

U – науково обґрунтована можлива урожайність сільськогосподарських культур.

Сукупний експортний потенціал аграрних підприємств залежить від таких факторів як виробничий потенціал, що формується на основі можливостей залучення земельних ресурсів та потенційної урожайності сільськогосподарських рослин, потенціалу внутрішнього споживання, яке в свою чергу залежить від фізіологічних потреб людей в продуктах харчування, внутрішньогалузевого споживання

сільськогосподарської продукції у вигляді сировини (для кормовиробництва), а також від потенціалу експортних логістичних можливостей, який залежить від розвитку логістичної інфраструктури. Відповідно експортний потенціал аграрних підприємств можна розглядати як функцію, що залежить від таких аргументів, як економічний потенціал підприємства (E_B), потенціал внутрішнього споживання (E_C) та потенціал експортних логістичних можливостей (E_M):

$$E_e = f(E_B, E_C, E_M)$$

$$E_e = E_B, \text{ якщо } E_B < E_M;$$

$$E_e = E_M, \text{ якщо } E_B > E_M$$

$$E_e = E_B - E_C, E_M > E_B$$

Дослідження значення експорту в цілому та окремих товарів для економічного розвитку країни свідчить, що експортний потенціал у більшості випадків оцінюється за допомогою цілого комплексу показників найрозповсюдженішими з яких є наступні:

- відношення експорту всіх товарів або основних товарів (товарних груп) до ВВП та його динаміка за ряд років;
- відношення експорту товарів певної галузі (виду економічної діяльності) до обсягу виробництва цієї галузі (виду економічної діяльності);
- відношення експорту певного виду продукції до світового експорту цієї продукції (рівень спеціалізації країни);
- вартість експорту на душу населення країни;
- експортна квота країни;
- відношення експортної квоти до чисельності населення.

Деякі науковці вищезазначений перелік кількісних показників пропонують доповнити показниками, що характеризують, на їхню думку, якісні ознаки експортного потенціалу. А саме коефіцієнтом ефективності експорту i -ї країни (1.10) та коефіцієнтом участі країни у міжнародному поділі праці (1.11).

Коефіцієнт ефективності експорту i -ї країни розраховується за формулою [89]:

$$EE_{x_i} = \frac{Ex_i / ЧН_i \times Ex_i / ВВП_c \times 100}{Ex_c / ЧН_c \times Ex_i / ВВП_i}, \quad (1.10)$$

де $Ex_i/ЧН_i$ - експорт i -ї країни на душу населення;

$Ex_i/ВВП_c$ – частка експорту i -ї країни у світовому ВВП;

$Ex_c/ЧН_c$ - світовий експорт на душу населення;

$Ex_i/ВВП_i$ – частка експорту i -ї країни в її ВВП.

Зазначений показник показує відносну величину виручки на душу населення від кожного експортованого відсотка ВВП порівняно із середньовідсотковою величиною, прийнятою за 100%.

Коефіцієнт участі країни у міжнародному поділі праці розраховується за формулою [89]:

$$K_{iМПП} = \frac{Ex_i/Ex_c}{ВВП_i/ВВП_c}, \quad (1.11)$$

де Ex_i – експорт i -ї країни;

Ex_c – світовий експорт;

$ВВП_i$ – валовий внутрішній продукт i -ї країни;

$ВВП_c$ – світовий валовий внутрішній продукт.

Трансформуємо цей показник для визначення участі будь-якої країни в світовому виробництві та експорті окремого товару, в нашому випадку ячменю, у коефіцієнт участі країни у світовому виробництві та експорті ячменю. Цей показник може бути розрахований на основі як вартісних, так і натуральних одиниць виміру.

Отже розрахунки запропонованого показника будемо здійснювати за наступною формулою:

$$K_{iМВЯ} = \frac{Ex_{ij}/Ex_{cj}}{ВВ_{ij}/ВВ_{cj}}, \quad (1.12)$$

де $K_{iМВЯ}$ – коефіцієнт участі країни у світовому виробництві ячменю;

Ex_{ij} – експорт i -ї країни j -им товаром (ячменем);

Ex_{cj} – світовий експорт j -им товаром (ячменем);

$ВВ_{ij}$ – валове виробництво i -ї країни j -ого товару (ячменю);

$ВВ_{cj}$ - світове валове виробництво j -ого товару (ячменю).

Нами були розраховані коефіцієнти участі України у світовому виробництві та експорті ячменю в динаміці за п'ять років (таблиця 1.4).

Таблиця 1.4

**Коефіцієнт участі України у світовому виробництві та експорті
ячменю за 2008/09-2015/16 МР**

Показники	Роки							
	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16
$E_{x_{ij}}/E_{x_{cj}}$	0,323	0,333	0,161	0,102	0,141	0,160	0,144	0,169
$ВВ_{ij}/ВВ_{cj}$	0,08	0,078	0,069	0,068	0,051	0,052	0,067	0,059
K_i МВЯ	4,04	4,27	2,33	1,5	2,76	3,08	2,15	2,86

Розраховано за: даними Міністерства сільського господарства США

Розрахунки в таблиці 1.4 дали можливість зробити наступні висновки. Україна приймає достатньо активну участь в світовому виробництві та експорті ячменю, адже розрахований коефіцієнт більше одиниці протягом всіх розрахункових років. Найбільший розмір коефіцієнту за аналізований період спостерігається в 2009/10 МР, в той час, коли Україна зайняла перше місце серед світових експортерів зерна ячменю. Але, як ми бачимо з 2011/12 МР показник значно знизився за рахунок скорочення як валового виробництва ячменю в Україні, так і його експорту. Відповідно роль України як одного з найбільших світових виробників та експортерів ячменю значно послабилась. Значний розмір коефіцієнту участі спостерігався в 2005/06 МР – 4,29. Протягом 2012/13-2015/16 МР відбувається деякі коливання цього показника в межах 2,15 – 3,08, що засвідчує вагомі експортні позиції зерна ячменю в складі експорту сільськогосподарської продукції України.

Але зазначимо, цей коефіцієнт, також більше відображає стан реалізації експортного потенціалу, але не враховує потенційні можливості щодо експорту.

Заслуговує на увагу запропонований у 1998р. у науковій праці І.М. Репіної графоаналітичний метод діагностики підприємницького потенціалу підприємства, який названий автором «Квадрат потенціалу» [100]. Даний метод заснований на аналізі чотирьох складових потенціалу: виробництва, розподілу та збуту продукції; організаційної структури та менеджменту; маркетингу; фінансів.

Послідовниками даного методу запропоновані різні показники, які беруться до уваги в кожному з перелічених блоків. За допомогою спеціальної формули (1.13) визначаються чотири загальні оціночні показники, які трансформуються у довжину векторів, які в свою чергу і утворюють квадрат потенціалу підприємства.

$$B_k = 100 - (P_j - n) \times (100 / n(m-1)), \quad (1.13)$$

де: P_j – сума місць, отриманих в процесі ранжування;

n – сума коефіцієнтів по групам (розділам);

m – кількість підприємств, що аналізуються.

За формою отриманого квадрату, або довжиною отриманих векторів визначають тип потенціалу досліджуваних підприємств. На нашу думку, цей метод цілком може бути адаптована для визначення експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств, за допомогою запропонованих нами показників, які наведені в таблиці 1.5.

Показники, що нами пропонують до включення в окремі групи, дають можливість найбільш повно відобразити та розрахувати наявний виробничий потенціал досліджуваних підприємств та їх експортні можливості, врахувати співвідношення виробничого, логістичного та експортного потенціалів підприємств. Вага показників або коефіцієнт чутливості за чотирма групами була визначена на основі аналізу впливу визначених чинників на виробничу та експортну діяльність підприємств.

Нами були враховані особливості діяльності сільськогосподарських підприємств та показники, що відображатимуть їх експортний потенціал в кожній складовій квадрату потенціалу. У групі показників «Виробництво, розподіл та збут продукції» врахована площа сільськогосподарських угідь, включена оцінка виробничої та збутової логістики, в групі показників «Організаційна структура та менеджмент» – визначається частка експортних контрактів, в групі «Маркетинг» – частка на внутрішньому ринку ячменю, частка у національному експорті ячменю, співвідношення світової ціни до внутрішньої; в групі показників «Фінанси» – виручка та прибуток на 1 га та на 1 працівника.

Апробація даної методики буде здійснена в розділі 2 дисертаційної роботи.

Таблиця 1.5

Перелік запропонованих показників відносної оцінки експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств за методом «Квадрат потенціалу» та їх вагові коефіцієнти

Показник	Вага показника
Виробництво, розподіл та збут продукції	
Обсяги виробництва, ц	0,25
Темпи зростання виробництва, %	0,2
Фондозабезпеченість	0,15
Фондоозброєність	0,1
Придатність ОФ, %	0,1
Якість продукції у виробництві, бали	0,2
Оцінка виробничої логістики, бали	0,25
Оцінка збутової логістики, бали	0,2
Витрати на інноваційну діяльність, тис. грн	0,2
Площа с.г. угідь, га	0,1
Рентабельність виробництва ячменю, %	0,25
Сума	2
Організаційна структура та менеджмент	
Оцінка організаційної структури управління, бали	0,2
Оцінка ділових якостей менеджерів, бали	0,2
Продуктивність праці, тис. грн	0,2
Середньомісячна заробітна плата, грн	0,2
Частка експортних контрактів, %	0,2
Сума	1
Маркетинг	
Частка на внутрішньому ринку ячменю, %	0,1
Частка у національному експорті ячменю, %	0,1
Якість ячменю при реалізації, бали	0,2
Темпи зростання виручки від реалізації ячменю, %	0,2
Оцінка маркетинг-міксу, бали	0,2
Співвідношення світової ціни до внутрішньої	0,2
Сума	1
Фінанси	
Коефіцієнт рентабельності всієї продукції	0,15
Коефіцієнт рентабельності активів	0,15
Виручка на 1 га, тис.грн	0,15
Прибуток на 1 га, тис.грн	0,15
Виручка на 1 працівника, тис.грн	0,15
Прибуток на 1 працівника, тис.грн	0,15
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,15
Сума	1

Отже, оцінка розвитку експортного потенціалу, як показало дослідження, має бути комплексною, враховувати сукупність теоретичних підходів (ресурсного, структурно-функціонального, результативного, інструментального) щодо сутності експортного потенціалу, показувати стан та динамічні тенденції його формування та реалізації, відображатися в абсолютних та відносних показниках. І тільки в цій комплексності така оцінка дозволить приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо розвитку експортного потенціалу підприємства.

Висновки до розділу 1

1. Встановлено, що експортний потенціал є однією з важливих складових економічного потенціалу, яка в умовах посилення глобалізації відіграє важливу роль в економічному зростанні країн, регіонів, підприємств, впливає на напрямки та динаміку їхнього розвитку.

На основі дослідження генезису наукових підходів до визначення експортного потенціалу встановлено, що експортний потенціал притаманний різним суб'єктам господарювання різних ієрархічних рівнів: підприємствам, регіонам, державам. Серед існуючих підходів до трактування поняття «експортний потенціал» відомі як найбільш змістовні стосовно мети дослідження: структурно-функціональний; ресурсний та результативний. Доповнюючи та уточнюючи зміст дефініції «експортний потенціал підприємства» запропоновано під експортним потенціалом розуміти сукупність ресурсів та факторів, ефективне поєднання яких зумовлює можливості підприємства виробляти та реалізовувати продукцію на зовнішні ринки при збереженні економічної та екологічної безпеки країни. Дане визначення поєднує в собі існуючі підходи в трактуванні експортного потенціалу, враховує складність елементів та форм їх прояву та дозволяє найбільш повно розкрити його сутність, структуру та взаємозв'язок з іншими складовими економічного потенціалу, функціональне призначення. При

формуванні та розвитку експортного потенціалу повинні забезпечуватись економічна та екологічна безпека країни, захист її національних інтересів.

2. Експортний потенціал підприємства утворюють виробнича, інноваційна, управлінська, маркетингова та логістична складові, що мають зовнішньоекономічну спрямованість та забезпечуються відповідними кадровими, матеріально-технічними, фінансовими, інформаційними та технологічними ресурсами підприємств. Між складовими експортного потенціалу існує взаємодоповнююча та взаємозалежна єдність, тобто кожна з цих складових впливає одна на одну, визначаючи в результаті, на скільки ефективно буде реалізований експортний потенціал суб'єкта господарювання.

3. Уточнена ідентифікація експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств з точки зору результативного підходу з урахуванням організаційної структури українського експорту сільськогосподарської продукції. У вузькому розумінні, з точки зору результативного підходу, експортний потенціал формує весь можливий обсяг виробленої та експортованої продукції сільськогосподарським підприємством. У широкому розумінні, під експортним потенціалом сільськогосподарських підприємств запропоновано враховувати весь можливий обсяг реалізованої на експорт як особисто, так і через посередників сільськогосподарським підприємством продукції, як виробленої особисто, так і закупленої у інших виробників.

4. Виявлено, що на формування та розвиток експортного потенціалу підприємств-виробників зерна ячменю впливають чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, які за інтенсивністю впливу на формування та реалізацію можливостей виробництва продукції та її експорту запропоновано поділити на чинники пропозиції, чинники попиту, інституційні чинники та інфраструктурні чинники.

5. Проведені дослідження засвідчили існування великої кількості методик оцінки експортного потенціалу у наукових розробках, що на нашу думку обумовлено різноманіттям об'єктів та завдань оцінки.

Узагальнено та доповнено класифікаційні ознаки методів оцінки експортного потенціалу: за сутністю потенціалу, за рівнем складності, за одиницями виміру, за способами оцінки, за об'єктами оцінки, за ознакою застосовуваних параметрів оцінки.

6. Експортний потенціал аграрних підприємств можна розглядати як функцію, що залежить від таких аргументів, як економічний потенціал (E_B), потенціал внутрішнього споживання (E_C) та потенціал експортних логістичних можливостей (E_M).

7. Запропоновано методичний підхід до оцінки експортного потенціалу на основі методу «квадрат потенціалу», який адаптовано до особливостей діяльності сільськогосподарських підприємств та експортного призначення потенціалу. Даний методичний підхід включає показники, що відображають специфіку діяльності сільськогосподарських підприємств та їх експортний напрям. Так, у групі показників «Виробництво, розподіл та збут продукції» врахована площа сільськогосподарських угідь, включена оцінка виробничої та збутової логістики, в групі показників «Організаційна структура та менеджмент» – визначається частка експортних контрактів, в групі «Маркетинг» – частка на внутрішньому ринку ячменю, частка у національному експорті ячменю, співвідношення світової ціни до внутрішньої; в групі показників «Фінанси» – виручка та прибуток на 1 га та на 1 працівника.

Основні наукові результати розділу опубліковано в працях автора [19, 56, 71, 77].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО РОЗДІЛУ 1

1. Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН URL.: <http://fao.org> (дата звернення: 21.04.2017).
2. Словник іншомовних слів / уклад.: С.М. Морозов, Л.М. Шкаралупа. К.: Наук. Думка, 2000. С.192.
3. Самуэльсон П., Нордхауз В. Экономика: пер. с англ. М.: БИНОМ, 1997. С. 699.
4. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ URL.: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення: 10.04.2015).
5. Митний кодекс України URL.: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 10.04.2015).
6. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 1998. 1440 с.
7. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-тва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; гл. ред. Л.И. Абалкин. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. 1055 с.
8. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. М.: ИНФРА-М, 205. 724с.
9. Словари и энциклопедии на Академике URL.: <http://dic.academic.ru/dic/nsf/business/10289> (дата звернення: 11.04.2015).
10. Экономическая энциклопедия / науч.-ред. совет изд-тва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. С. 477.
11. Большой экономический словарь / ред. А.Н. Азриляна. – 2-е. изд. доп. и перераб. Институт новой экономики, 1997. 864 с.
12. Чаленко О. Про невизначеність поняття «потенціал» в економічних дослідженнях. *Економіка України*. 2012. № 5. С. 32-40.

13. Воблий В.Г. Організація праці наукового працівника (методика і техніка). К.: Видавництво АН УРСР, 1947. 150 с.
14. Советский энциклопедический словарь / под ред. Прохорова А.М. – [4-е изд.]. М.: Советская Энциклопедия, 1988. 1632 с.
15. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2005. 261 с.
16. Рожков Ю., Терский М. Инвестиционный потенциал региона и масса регионального инвестиционного риска. *Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права*. Хабаровск, 1999. № 3. С.29-38.
17. Храмова Т.Г. Методология исследования социально-экономического потенциала потребительской кооперации: дис. на соискание научной степени д-ра экон. наук. / Центрсоюз РФ; СибУПК. Новосибирск, 2002. 374 с.
18. Гунина И.А. Характеристика принципов формирования и основных элементов механизма функционирования и развития экономического потенциала предприятия в современных условиях. *Техники машиностроения*. 2006. № 8 (67). С.23-29.
19. Бабан Т.О. Застосування категорії «потенціал» у сучасних економічних дослідженнях. *Вісник ХНТУСГ (Екон. науки)*. Харків: ХНТУСГ, 2012. Вип. 127. С. 46-52.
20. Анчишкин А.И. Наука-техника-экономика. Изд. 2-е. М.: Экономика, 1989. 384 с.
21. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2004. 316 с.
22. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств. *Регіональна економіка*. 2005. № 3. С. 48-56.
23. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-тва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин.-М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 1055 с.

24. Ященко Б.В. Екологізація управління теплоенергетичним комплексом в умовах корпоратизації: автореф. дис. канд. економ. наук: 08.08.01. / Сумський держ. ун-т. Суми, 2011. 20 с.
25. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємництва: діагностика, стратегія, управління: метод. забезпеч. курсу. К.: НТУУ КПІ, 1997. 70 с.
26. Кондратюк О.І. Економічний потенціал країни, його суть та тенденції розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 3 (105). С. 91-98.
27. Пирець Н. М. Експортний потенціал України в контексті розвитку світового господарства : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.05.01 / Донец. нац. ун-т. Донецьк, 2005. 20 с.
28. Байрака В.М., Кобиляцький Л.С. Експортний потенціал інвестиційного комплексу: стан, проблеми і перспективи. К. : Українська академія зовнішньої торгівлі, 2002. 202 с.
29. Кикуш О. Семантика та економічний зміст категорії «експортний потенціал». *Економічний аналіз*. 2008. №3 (19). С. 173- 176.
30. Лагоша Р.В. Формування експортного потенціалу м'ясної продукції: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. за спец. 08.00.03 / ННЦ «ІАЕ». Київ, 2010. 20 с.
31. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. М.: ИНФРА-М, 2005. 724с., С. 401
32. Кисельова О.М. Активізація експортного потенціалу України на російському напрямку: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. за спец. 08.00.03 / ДНУ. Дніпропетровськ, 2001. 18 с.
33. Словари и энциклопедии на Академике URL.: <http://dic.academic.ru/dic/nsf/business/10289> (дата звернення: 11.04.2015).
34. Ломаченко Т.І. Економічна ефективність зовнішньої діяльності та розрахунки експортного потенціалу виноградарсько-виноробних підприємств. *Вісник КНУ ім. Т.Шевченка*. Київ, 2000. С. 72.
35. Розміщення продуктивних сил: регіональна економіка: підруч. / ред. Дорогунцова С.І. К.: КНЕУ, 2005. 988с., С.957.

36. Скорнякова Т.В. Экспортний потенціал обробної промисловості України: управління процесом формування: монографія. К.: Наук. Світ, 2006. С.4.
37. Рогачов В.В. Экспортный потенциал России: состояние, ориентиры и условия развития *Внеэкономический бюлетьень*. 2004. №5. С. 5
38. Бегма В.М., Мазуров Г.І. Деякі аспекти визначення експортного потенціалу українського оборонно-промислового комплексу. *Проблеми науки*. 2007. №7. С.45.
39. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2003. 895 с., С. 845.
40. Современный экономический словарь / сост. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. М: Инфора-М, 2006. 496с., С.456.
41. Экономический словарь. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов / общ.ред.: д.э.н., проф. Кушлин В.И., д.э.н., проф., член-корр. РАН Чичканов В.П. М.: Изд-во РАГС, 2004. 744 с.
42. Економічна енциклопедія: у трьох томах. / ред. кол.: Б.Д. Гаврилишин та ін. – Тернопіль: «Академія»: Акад. народ. гос-ва, 2002. Т.3. 251 с.
43. Плескач В., Шарипова О. Оценка и активизация экспортного потенциала региона *Бизнес - информ*. 1998. №6. С. 65-66.
44. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіонал істика: навч. посіб. 2-ге вид. К.: Вікар, 2002. 374 с.
45. Пепа Т.В. Экспортний потенціал харчової промисловості: потужність та рівень використання. *Економіка промисловості України: збірник наук. праць* К., 2000. С. 273.
46. Фомишин С.В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий: учеб. пособ. Херсон: Олди-плюс, 2002. 560с., С.190.
47. Крушніцька Г.Б. Экспортний потенціал регіону та шляхи покращення його використання (на прикладі Чернівецької області): автореф. дис. канд. екон. наук: 08.05.01 / Нац. екон. ун-т. Київ, 2001. 19 с.

48. Аметова Э.И. Экспортный потенциал предприятий агропромышленного комплекса как показатель эффективности их функционирования на внешнем рынке (на примере НΠΑО «Масандра»). *Культура народов Причерноморья*. 2006. № 81. С. 21-24.

49. Радченко Л.М. Аналіз теоретичних підходів до визначення сутності експортного потенціалу регіону. *Економічний простір*. № 48/1. 2001. С.91-99.

50. Сейфуллаева М.Э., Капицин В.М. Экспортный потенциал российских регионов в условиях глобализации мировой экономики. *Маркетинг*. 2001. № 1. С. 6-9.

51. Михайловский В.П. Формирование новой парадигмы развития внешнеэкономической деятельности региона: автореф. дисс. на соискание научной степени доктора экономических наук: 08.00.05 / Росс. экон. академия им. Плеханова. Москва, 2003. 17 с.

52. Олексюк О.І. Управління потенціалом акціонерних товариств: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. за спец. 08.00.04 / КНЕУ. Київ, 2001. 20с.

53. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: в 2 т. / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін.; за заг. Ред.. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. Київ: КНЕУ, 2006. Т.1. 816 с., С. 275.

54. Стичишин П.П. Экспортный потенциал підприємства: концепція механізму формування та реалізації. *Зовнішня торгівля: проблеми та перспективи: зб.наук. праць*. К.: УАЗТ, 2000. Вип. 4. Ч.1. 246 с.

55. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / пер. с англ. М.: Питер; Дело ЛТД, 1994. 784с., С. 453.

56. Бабан Т.О. Сутність поняття «експортний потенціал» у економічній науці. *Збірник наукових праць ТДАТУ (Сер. «Екон. науки»)*. Мелітополь; ТДАТУ, 2012. № 2 (18). Т. 2. С.7-17.

57. Бойко С.М. Экспортный потенциал ринку насіння соняшнику та продуктів його переробки в Україні: дис. на здобуття наукового ступеня к.е.н. за спеціальністю 08.02.03 / НАУ. Київ, 2005. 232 с.

58. Попов О.І Підвищення ефективності формування і використання експортного потенціалу підприємств (На прикладі АПК Автономної республіки Крим): автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. за спец. 08.06.01/ Кримський ДАУ. Сімферополь, 1998. 20 с.

59. 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.

60. Красноручський О.О., Руденко С.В. Функціональні та інструментальні концепції в дослідженнях механізмів управління економічним потенціалом аграрних підприємств. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2016. № 2. С. 5-10.

61. Пирець Н.М. Формування розвитку експортного потенціалу України. *Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект*. Донецьк: ДонНУ. 2004. С. 166-170.

62. Коломієць В.В. Передумови дослідження експортного потенціалу регіону. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. Черкаси: ЧДТУ. 2003, Вип. 8. С. 69-77.

63. Домченко Є.Ю., Грицайчук Е.М. Регіональна політика розвитку та зміцнення експортного потенціалу Дніпропетровського регіону. *Економічний простір*. 2011. № 46. С. 54-61.

64. Колесников А.А. Современные подходы к оценке потенциала предприятий в Украине. *Економіка: проблеми теорії і практики. Збірник наукових праць*. Вип. 195: в 4 т. Т. III. Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. С. 750-755.

65. Управління експортним потенціалом України: монографія / А.А. Мазаракі, В.В. Юхименко, О.П. Гребельник та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. К.: Київ. нац. торг.-ек. ун-т, 2007. 210 с. С.17.

66. Про продовольчу безпеку в Україні : проект Закону України від 28.04.2011 р. №8370-1 URL.: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.../JF6GI01A.html (дата звернення: 15.12.2016).

67. Онегіна В.М. Сучасні загрози продовольчій безпеці в Україні та державне регулювання. *Вісник ХНТУСГ: Економічні науки*. 2014. Вип. 149. С. 47-56.

68. Мельник Т. Экспортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. *Міжнародна економічна політика*. 2008. Вип. 1-2. С. 241-271.

69. Фоменко Д., Дубков С., Дадалко С. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий. *Банковский вестник*. 2011. № 10. С.29-35.

70. Гутів Г. Г. Сутність експортного потенціалу машинобудівної галузі та чинники впливу на нього. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2012. № 748. С. 133–140.

71. Бабан Т.А. Факторный анализ экспортного потенциала украинского ячменя. *Интеграция науки и сельскохозяйственного производства: материалы Международной научно-практической конференции*. Курск: Курск. гос. с.-х. ак., 2017. Ч. 2. С. 148-152.

72. Чернявський І. Оснащеність лабораторій і кваліфікація фахівців територіальних органів держсільгоспінспекції дасть змогу перевіряти якість зерна за міжнародними методиками. *Зерно і хліб*. 2013. № 3. С. 8-9.

73. Державна служба статистики України URL.: <http://www.ukstat.gov.ua>

74. Сумарний обсяг імпорту та експорту окремих підгруп товарів за кодами ТНЗЕД URL.: <http://arc.customs.gov.ua/dmsu/control/cstat/f11/showstat>

75. Інтерв'ю Любов Панкратова в ефірі програми «Національний інтерес» URL.: <http://auu.org.ua/rynky-ta-cini/novini-rinkiv-1> (дата звернення: 09.02.2016).

76. За вересень 2014 року залізниці навантажили зернових на 1 млн т більше, ніж у вересні 2013 року. *Моніторинг біржового ринку*. 2014. № 10 (29). С. 47.

77. Бабан Т.О. Зовнішні фактори експортного потенціалу ячменю. *Вісник ХНТУСГ (Екон. науки)*. Харків: ХНТУСГ, 2014. Вип. 149. С. 73-80.

78. Ячмень и пшеница в 2012/13 маркетинговом году. *Экономика сельского хозяйства России*. 2012. №11. С. 80-89.

79. United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service URL.: <http://fas.usda.gov>

80. Маслак О. Зернові перспективи України. URL.: <http://www.propozitsiya.com/?page=149&itemid=2873&number=94> (дата звернення: 11.04.2015).
81. Семин О. Доставить и прокормить. *Лидеры рейтинга*. 2013. № 2. С. 48-49.
82. Сущенко Е.А. Характеристика потенциала предприятия как экономической категории. *Вісник Східноукраїнського національного університету*. 2002. №5 (51). С. 239 – 244.
83. Ареф'єва О., Коренков О. Методичний підхід до визначення резервів загального потенціалу розвитку підприємства та управління ним. *Економіст*. 2003. № 9. С. 45 – 47.
84. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 7 (37). С. 123 – 130.
85. Пітель Н.Я. Експортний потенціал України та її АПК. Уманський національний університет садівництва URL.: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=273>
86. Гончар О.І., Кушнір Ю.О. Сучасний стан та тенденції розвитку експортного потенціалу України. *Вісник Хмельницького національного університету*. Хмельницький, 2010, Вип. № 6. Т. 4. С. 274-276.
87. Селезньова К.В. Аналіз використання експортного потенціалу машинобудівного комплексу України в контексті світових інтеграційних процесів. *Економічний часопис*. 2010. № 11-12. С. 68-73.
88. Закимова А.М. Приоритеты экспортного потенциала агропромышленного комплекса Республики Казахстан: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: 08.00.05 / Казахский национальный аграрный университет. Алматы, 2010. 19 с.
89. Мазаракі А.А., Мельник Т.М. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: монографія. К.: Київ. Нац. торг.-ек. ун-т, 2010. 470 с.
90. Branch A.E. Element of Export Marketing and Management. – Second edition. Charman and Hall, 1990. 316p.
91. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології: монографія. К.: КНЕУ, 2004. 400 с.

92. Кваша С.М., Голомша Н.Є. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку. *Економіка АПК*. 2006. № 5. С. 99-104.

93. Кириченко О.М. Державне регулювання експортного потенціалу харчової промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.01 / Н.-д. екон. ін-т М-ва екон. та з питань європ. інтегр. України. Київ, 2002. 17 с.

94. Васютченко И.Н. Инерционная диверсификация экспорта АПК регионов юга России: институциональный аспект: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: 08.00.14 / Ростов-на-Дону, 2012. 17 с.

95. Волкова І.М. Формування експортного потенціалу молокопродуктового підкомплексу АПК: дис. на здобуття наукового ступеня канд. ек. наук: 08.00.04 / ДВНЗ «Державний агроєкологічний університет». Житомир, 2007. 231 с.

96. David Leishman, Dale J. Menkhaus, Glen D. Whipple Revealed Comparative Advantage and the Measurement of International Competitiveness for Agricultural Commodities: An Empirical Analysis of Wool Exporters No 35691, 1999 Annual Meeting, July 11-14, 1999, Fargo, ND from Western Agricultural Economics Association. URL.: <http://purl.umn.edu/35691> (дата звернення: 16.12.2015).

97. Birol Erkan Comparative Analysis of the Competitiveness in the Export of Science-Based Goods Regarding Turkey and the EU+13 Countries. *International Journal of Business and Social Science*. July 2014. Vol. 5, No. 8(1). DOI: http://ijbssnet.com/journals/Vol_5_No...1_July_2014/13.pdf (дата звернення: 16.12.2015).

98. Кутідзе Л.С. Експортний потенціал регіону: сутність, діагностика, механізми реалізації: монографія. Запоріжжя: ЗНУ, 2011. 318 с.

99. Лука О.Ф. Порівняльні переваги АПК України у зовнішньоекономічній діяльності та перспективи їх реалізації. *Економіка АПК*. 2002. № 8. С.81-86.

100. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління. *Вісник Української Академії державного управління при Президентові України*. 1998. № 2. С. 262-271.

101. Мізюк Б.М., Ільчук О.О., Дуда С.Т. Економічний потенціал торговельного підприємства: структура, оптимізаці, стратегічне управління. Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. 260 с.

102. Жук М.В. Експортний потенціал регіону: Теорія, методологія практика. Чернівці: Рута, 2002. 199 с.

РОЗДІЛ 2

ТЕНДЕНЦІЇ І ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

2.1. Стан та сучасні тенденції виробництва зерна ячменю як основи розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств

Враховуючи виробничу та ресурсну складові експортного потенціалу, його пряму залежність від обсягів виробництва як чинника пропозиції, дослідження особливостей та тенденцій у виробництві зерна ячменю є необхідною складовою визначення стану та перспектив розвитку експортного потенціалу підприємств-виробників цієї продукції.

Світовий ринок зернових поділяється на три основні групи: ринок пшениці, ринок кормового зерна та ринок рису. Ці групи є основою світового виробництва та торгівлі зерном. Ячмінь є однією з важливих культур кормової групи та найдревнішою зерновою культурою, яка була окультурена народом Закавказзя та західних відрогів Гімалаїв ще в доісторичні часи. Дана культура має широке коло використання. Зерно використовується для продовольчих, технічних та кормових цілей, це обумовлено його біологічним та хімічним складом: 65-68% вуглеводів, 7-18% білку, 2,1% жиру, 1,5-2,5% золи та 3-5% клітковини. При продовольчому використанні зерно переробляють в перлову та ячну крупу, ячмінні пластівці, сурогат кави, муку, з якої в деяких тропічних та субтропічних країн випікають хліб. Пивоварні сорти ячменю використовуються для заводського та все ширше для домашнього пивоваріння. Екстракти солоду, що отримуються із зерна ячменю, використовуються в кондитерській та фармацевтичній промисловості, а також для виробництва безалкогольних напоїв. Незначна частина ячменю використовується для виробництва біопалива.

Стійка динаміка поступового збільшення обсягу попиту на світовому ринку ячменю сприяє тому, що щорічно значні посівні площі відводяться під цю

культуру. За даними Міжнародної ради по зерну світове використання ячменю розподіляється таким чином: на харчові цілі – 5,3%, на корми – 65,4%, для промислового використання – 22% [1].

У структурі світового виробництва зернових ячмінь посідає третє місце після кукурудзи та пшениці. За останні десять років така послідовність дещо змінилась. Так, в 2002-2003 МР на кукурудзу припадало 33,6 %, пшеницю – 31,2%, рис – 20,9%, ячмінь – 7,3%, а в 2014-2015 МР на кукурудзу припадало – 49,9%, пшеницю – 35,7%, ячмінь – 1,5%, рис – 0,7%. Тобто збільшилась доля кукурудзи на 16,3 в.п., доля пшениці збільшилась на 4,5 в.п., доля рису зменшилась на 20,2 в.п., а доля ячменю зменшилась на 5,8 в.п.

Аналізуючи динаміку посівних площ ячменю в розрізі основних країн-виробників (додаток Б) можна зазначити, що у 10 країнах найбільших виробників зерна ячменю зосереджено близько 60% усієї посівної площі під культурою. Аналіз за останні п'ять років свідчить, що посівні площі до 2010/11 МР мали тенденцію до скорочення (на 15,4% порівняно з 2008/09 МР), після цього періоду відбулося незначне їх збільшення. За останні п'ять років відбулись незначні коливання світових площ під ячменем. В Росії площі під ячменем за останні п'ять років збільшились майже в 1,8 рази. Зменшення посівних площ під ячменем відбулось і в Україні. В Туреччині, на яку припадає 6,5% в структурі посівних площ під ячменем, вони майже не змінились. Але останній сезон порівняно з минулорічним спостерігається зменшення посівних площ під ячменем в Канаді – на 19,2%, США – 16,5%, Аргентині – 29,1% (Додаток Б).

Аналіз динаміки урожайності ячменю в світі (додаток В) за останні п'ять років показує деякі коливання даного показника. В 2012/13 МР спостерігалось зниження урожайності в деяких країнах-виробниках. Значне зменшення урожайності відбулось в Іспанії, Угорщині, Росії, Канаді, Україні. В 2014/15 МР значне скорочення урожайності спостерігалось в Туреччині, в порівнянні з попереднім роком показник зменшився на 46,1%. В Індії протягом п'яти років, навпроти, урожайність збільшилась на 24,8%. Найбільші показники урожайності притаманні країнам Європи: Франції, Німеччині, Данії, Великій Британії, Австрії – більше 50 ц/га.

Загалом ситуація зі світовим виробництвом ячменю показує, що декілька сезонів поспіль його обсягів не вистачало для забезпечення існуючого попиту [2]. Така ситуація спостерігалась протягом 2010/11-2012/13 МР.

У групі фуражного зерна за обсягами світового виробництва та торгівлі ячмінь поступається лише кукурудзі. Виробництво ячменю в світі за останні п'ять років в розрізі основних країн-виробників (додаток Д) демонструє деякі коливання. Після скорочення в 2010/11 МР на 17,7%, в порівнянні з попереднім періодом, за п'ять років збільшення відбулось на 15,2%. Зменшення виробництва за останній рік в (2014/15 МР) відбулося в Аргентині – на 38,9%, Канаді – на 30,5%, США – 16,3%. Збільшення виробництва спостерігалось в Росії – на 30%, Ірані – на 14,3%. В п'ятірку світових лідерів виробників у 2014/15 МР увійшли ЄС з часткою у світовому виробництві 42,8%, Росія – 14,1%, Україна – 6,7%, Австралія – 6,1%, Канада – 5,0%. Україна знаходиться на третьому місці, після втрати позицій в 2012/13 МР, поступаючись ЄС та Росії. Динаміка світового виробництва ячменю починаючи з 2000 року, подана на рисунку 2.1.

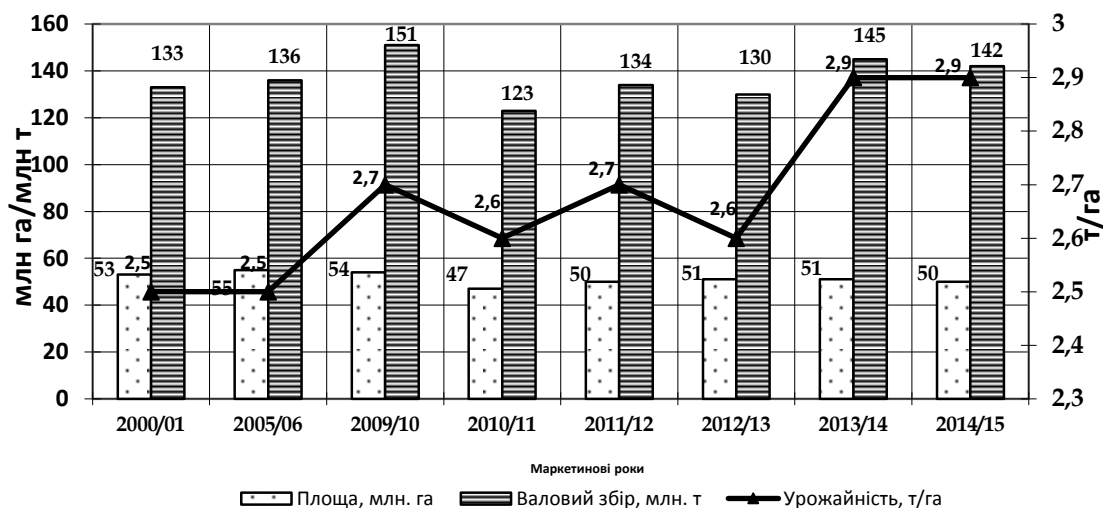


Рис. 2.1. Динаміка світового виробництва ячменю

Джерело: складено за даними Міністерства сільського господарства США

Зважаючи на вищевикладене, можна зробити висновок, що зменшення світового виробництва ячменю в деякі роки спричинено скороченням посівних площ та коливаннями урожайності.

Разом із тим, споживання зерна у світі щороку зростає. Зокрема, споживання ячменю у 2014/15 МР збільшилось майже на 4% за п'ятирічний період [3]. Як видно з рисунку 2.1 світове виробництво ячменю зростає. У 2014/15 МР валовий збір збільшився в порівнянні з 2000/01 МР на 6,7%. Цьому сприяло підвищення урожайності культури на 16%.

Беручи до уваги природно-кліматичні та соціально-економічні чинники, український ячмінь поряд з іншими культурами, може успішно конкурувати на зовнішньому ринку. В Україні ячмінь, як в інших країнах СНД та Західної Європи, є зернофуражною культурою. Для України ячмінь відіграє важливу значну роль у забезпеченні продовольчої безпеки, а також є кормовою культурою. Тривалий період ячмінь займав друге місце після пшениці за обсягами посівних площ в загальній структурі зернових. Але з 2012р. він поступився кукурудзі.

Аналізуючи структуру валового виробництва зернових в динаміці (табл. 2.1) ми можемо зазначити, що в 2009р. за обсягами виробництва ячмінь посідає друге місце після пшениці, але з 2010р. – третє місце в структурі валового виробництва зернових. З 2011р. на першому місці за обсягами виробництва посідає кукурудза. В 2015р. на ячмінь припадає 13,8% у структурі валового виробництва зернових. Обсяг валового збору склав 8288,4 тис. т, що на 8,4% менше за показник 2014р. Така ситуація спричинена змінами кон'юнктури світового ринку та більшою прибутковістю виробництва та реалізації зерна кукурудзи.

При вирощуванні ячменю виробники віддають перевагу ярому, адже озимий є недостатньо стійким до зимових морозів. Ярий ячмінь часто виступає в ролі страхової культури для пересіву та ремонту озимих в роки з несприятливими умовами їх перезимівлі [4].

Склад та структура валового виробництва зернових в Україні за 2009-2015 рр.

Культура	Роки													
	2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%
Зернових всього	45406,1	100	38678,6	100	56255,8	100	45742,8	100	62679,8	100	63367,9	100	60125,8	100
в т.ч.:														
Пшениця	20886,4	46,0	16851,3	43,6	22323,6	39,7	15762,6	34,5	22279,3	35,5	24114,0	38,1	26532,1	44,1
Жито	953,5	2,1	461,9	1,2	578,9	1,0	676,8	1,5	637,7	1,0	478,0	0,8	391,1	0,7
Ячмінь	11833,1	26,1	8484,9	21,9	9097,7	16,2	6936,4	15,2	7561,6	12,1	9046,1	14,3	8288,4	13,8
Овес	730,7	1,6	458,5	1,2	505,6	0,9	629,7	1,4	467,3	0,7	612,5	1,0	488,5	0,8
Просо	139,3	0,3	117,1	0,3	278,8	0,5	157,4	0,3	102,0	0,2	178,0	0,3	213,2	0,4
Гречка	188,6	0,4	133,7	0,3	281,6	0,5	238,7	0,5	179,0	0,3	167,4	0,3	128,1	0,2
Рис	142,9	0,3	148,0	0,4	169,9	0,3	159,8	0,3	145,1	0,2	50,9	0,1	62,5	0,1
Кукурудза на зерно	10486,3	23,1	11953,0	30,9	22837,8	40,6	20961,3	45,8	30949,6	49,4	28496,8	45,0	23327,6	38,8
Сорго	41,7	0,1	61,4	0,2	175,9	0,3	208,5	0,5	358,2	0,6	224,2	0,4	188,3	0,3

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Площі, зайняті під ярим ячменем, значно зросли у 2003 та 2006 роках. На ярий ячмінь припадало близько 90% всіх посівів під культурою. Але з 2009р. ситуація змінилась в бік збільшення посівних площ під озимим ячменем і, відповідно, зменшенням під ярим (табл. 2.2).

Так в 2009р. на ярий ячмінь припадає 74,2% від загальної площі під культурою, на озимий відповідно 25,8%, в 2010 ярий – 67,1%, озимий – 32,9%, в 2011 ярий – 68,2%, озимий 31,8%. Після зменшення площі під озимим ячменем в 2012р. до 20,5% від загальної площі під культурою, в 2013р. відбувається збільшення його площ. В 2015р. його питома вага в посівах під культурою склала 37,4%. Така тенденція пов'язана з тим, що зими останнім часом стали тепліші, а озимий ячмінь має вищу урожайність порівняно з ярою формою. Загалом озима форма поширена більше в південних регіонах з більш м'якими зимами.

В 2006р. загальна площа під культурою була максимальною за 10-ти річний період та склала більше 5,3 млн. га. За наступні два роки посівні площі скоротились до 4,2 млн. га і в 2009р. знову зросли до 5,1 тис. га, після чого спостерігається повторне скорочення посівів. Загалом за останні п'ять років площі під культурою скоротились на 25,4% та склала 2825 тис. га. За досліджуваний період щорічний приріст посівних площ склав 659,2 тис. га. Коефіцієнт варіації склав 17,4% що вказує, на незначні коливання розмірів посівних площ по роках. Значні коливання відбувались по посівним площам озимого ячменю – коефіцієнт варіації 40,7%.

Аналіз динаміки валового збору дає можливість зазначити, що максимальний показник з 1990 р., в розмірі більше 12,6 млн. т, було досягнуто в 2008 р., це відбулось в основному за рахунок високої урожайності, яка склала 30,3 ц/га. Але максимальний рівень середньої урожайності, який був в 1990р. поки що не було досягнуто. Мінімальний обсяг виробництва з 1990 р. спостерігається в 2007 р., майже 6 млн. т, адже кліматичні умови в цей рік були вкрай несприятливими. Урожай було зібрано лише з 82% площ, а середній рівень урожайності склав 14,6 ц/га. Протягом 2010-2013рр. обсяги валового збору скорочувались. В 2011р. в порівнянні з 2010 р. відбулось збільшення обсягів виробництва на 7,2% за рахунок збільшення рівня урожайності на 25,4% відповідно.

Таблиця 2.2

Динаміка основних показників виробництва ячменю в Україні

Роки	Посівні площі, тис. га			Площа, з якої зібрано урожай, тис. га			Валовий збір, тис. т			Урожайність, ц/га		
	всього	ярий ячмінь	озимий ячмінь	всього	ярий ячмінь	озимий ячмінь	всього	ярий ячмінь	озимий ячмінь	всього	ярий ячмінь	озимий ячмінь
1990	2729	2200,9	528,1	2712,0	2186,5	525,5	9168,9	7215,5	1953,4	33,8	33,0	37,2
1995	4507,1	4130,0	377,1	4413,2	4040,2	373,0	9633,2	8646,4	986,8	21,8	21,4	26,5
2000	3985,2	3645,1	340,1	3689,1	3367,6	321,5	6871,9	6264,8	607,1	18,6	18,6	18,9
2005	4499,9	4017,9	482	4350,4	3876,0	474,4	8975,1	7967,4	1007,7	20,6	20,6	21,2
2009	5121,8	3799,7	1322,1	4993,5	3687,8	1305,7	11833,1	8213,6	3619,5	23,7	22,3	27,7
2010	4504,8	3024,1	1480,7	4316,9	2880,0	1436,9	8484,9	5265,9	3219,0	19,7	18,3	22,4
2011	3787,1	2582,4	1204,7	3684,2	2503,9	1180,3	9097,7	5861,8	3235,9	24,7	23,4	27,4
2012	3425,3	2724,0	701,3	3293,0	2617,9	675,1	6936,4	5611,2	1325,2	21,1	21,4	19,6
2013	3359,4	2275,3	1084,1	3233,1	2171,6	1061,5	7561,6	4680,6	2881,0	23,4	21,6	27,1
2014	3040,9	1950,2	1090,7	3003,1	1919,2	1083,9	9046,1	5701,2	3344,9	30,1	29,7	30,7
2015	2825	1768	1058	2805,2	1767,9	1057,3	8288,4	5007,2	3281,2	29,5	28,5	31,2
2015 р. у % до 1990 р.	103,5	80,3	200,3	103,4	80,9	201,2	90,4	69,4	168,0	87,3	86,4	83,9
Середній щорічний приріст	659,2	730,5	357,5	610,9	682,2	353,9	990,3	1169,1	1035,1	3,8	3,7	4,2
Коефіцієнт варіації %	17,4	25,0	40,7	16,6	24,2	41,0	11,4	18,3	44,7	15,7	15,9	16,1

Джерело: розраховано автором за даними статистичного бюлетеня «Сільське господарство України» та «Рослинництво України»

У 2015р. в порівнянні з 2011р. валовий збір ячменю зменшився майже на 9%. Середній щорічний приріст виробництва зерна ячменю склав 990,3 тис. т. У зазначеному періоді спостерігаються слабкі коливання у рівнях валових зборів зерна по роках. Коефіцієнт варіації склав 11,4.

Рівень урожайності ячменю за останні п'ять років збільшився на 19,4%. Потрібно зазначити, що з 1990р. максимальний рівень урожайності був досягнутий в Україні в 1990р. на рівні 33,8 ц/га. Високий рівень урожайності було отримано також в 2008р. на рівні 30,3 ц/га. Середній приріст урожайності становив 3,8 ц/га. Коефіцієнт варіації урожайності склав 15,7%, що вказує на незначні коливання урожайності по роках. Урожайність озимого ячменю, за нашими розрахунками, в середньому більша на 12-15%.

У розрізі природно-економічних зон України найбільші валові збори ярого ячменю збирають у зоні Степу, адже в цій зоні найбільші посівні площі під культурою (табл. 2.3). Щодо урожайності, то найбільший показник у зоні Лісостепу. В 2014р. в порівнянні з 2005р. по всіх зонах спостерігається збільшення урожайності, що свідчить про інтенсифікацію сільськогосподарського виробництва. По всіх зонах відбулося скорочення площ посіву, найбільше в Лісостеповій зоні.

Таблиця 2.3

Виробництво ячменю ярого в розрізі природно-економічних зон України

Степ		Лісостеп		Полісся	
2005 р.	2014 р.	2005 р.	2014 р.	2005 р.	2014 р.
Валовий збір, тис. т					
3585,1	4842,1	3703,9	3403,9	678,6	785,9
Урожайність, ц/га					
17,7	25,7	23,8	37,9	23,3	36,6
Площа, тис. га					
2027,3	1886,1	1557,7	902,5	290,9	214,5

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Найбільші валові збори ячменю отримують в центральних, східних та південних регіонах України. Якщо проаналізувати динаміку виробництва ячменю в розрізі областей (табл. 2.4), то можна відмітити, що до основних виробників ячменю за розмірами площ відносяться Одеська, Миколаївська, Дніпропетровська, Запорізька, Херсонська, Донецька та Харківська області. За обсягами валового збору лідирують Одеська, Харківська, Вінницька, Донецька, Хмельницька, Миколаївська, Дніпропетровська області. Відповідно області, в яких отримують більші валові збори зерна ячменю, мають більший експортний потенціал.

Максимальний рівень урожайності спостерігається в Тернопільській, Київській, Хмельницькій, Івано-Франківській, Черкаській, Львівській, Вінницькій та Чернівецькій областях. Найнижчий валовий збір в Миколаївській, Херсонській, Дніпропетровській, Запорізькій областях. Найбільший рівень урожайності в 2015р. в Хмельницькій області – 44,3 ц/га, Львівській – 44,2 ц/га, Тернопільській – 43,1 ц/га. Найменший рівень урожайності в Луганській області – 18,2 ц/га, Донецькій – 21,8 ц/га Запорізькій – 22,9 ц/га. В Харківській області отримано рівень урожайності 26,1 ц/га. За обсягами валового збору Харківська область зайняла 7-ме місце серед інших областей.

Найбільший обсяг валового збору зерна ячменю було отримано за рахунок підприємств з площами посіву 250-500 га [5].

Якщо проаналізувати структуру виробництва ячменю за видами господарств (табл. 2.5), то можна зазначити, що за останні роки розширились посіви культури в господарствах населення, де відмічено зростання у 2008р. майже в 100 разів порівняно з 1990, а у 2009р. – у 170 разів. З 2011 року в господарствах населення виробляється більше 40% зерна ячменю. Стосовно фермерських господарств необхідно зазначити, що їхня доля в 2015р. збільшилась на 1,5% в порівнянні з 2010р. Але, все ж таки, основними виробниками зерна ячменю залишаються сільськогосподарські підприємства, які формують експортний потенціал досліджуваної культури, в 2015р. на їхню долю приходилось 42,3%, без урахування фермерських господарств.

Таблиця 2.4

Динаміка основних показників виробництва ячменю в розрізі областей України

Області	Площа, з якої зібрано врожай, тис. га						Валовий збір, тис. т						Урожайність, ц/га					
	2011	2012	2013	2014	2015	% 2015 до 2014	2011	2012	2013	2014	2015	% 2015 до 2014	2011	2012	2013	2014	2015	% 2015 до 2014
АР Крим	207,9	174,5	171,0	-	-		569,7	255,7	209,0	-	-		27,4	14,6	12,2	-	-	
Вінницька	169,0	152,8	138,0	137,8	116,5	84,5	535,3	477,0	472,5	552,2	439,5	79,6	31,7	31,2	34,2	40,1	37,7	94,0
Волинська	31,5	34,4	32,0	32,3	33,6	104,0	80,7	103,0	92,6	102,4	118,0	115,2	25,7	30,0	28,9	31,7	35,1	110,7
Дніпропетровська	310,3	276,6	271,9	288,3	268,3	93,1	629,7	373,3	561,6	669,2	664,6	99,3	20,3	13,5	20,7	23,2	24,8	106,9
Донецька	216,6	205,4	198,5	181,7	116,1	63,9	451,4	432,8	399,7	492,7	252,8	51,3	20,8	21,1	20,1	27,1	21,8	80,4
Житомирська	43,2	36,4	30,8	29,2	29,9	102,4	102,9	103,4	78,6	106,0	113,1	106,7	23,8	28,4	25,6	36,2	37,8	104,4
Закарпатська	5,2	3,7	3,9	4,6	4,7	102,2	13,4	10,3	11,4	13,4	13,5	100,7	25,8	27,9	29,3	29,0	28,9	99,7
Запорізька	250,9	234,0	222,7	228,4	220,3	96,5	493,8	327,9	395,4	509,3	505,4	99,2	19,7	14,0	17,8	22,3	22,9	102,7
Івано-Франківська	22,4	27,5	24,3	25,9	28,0	108,1	72,2	90,2	75,3	99,6	120,9	121,4	32,2	32,8	31,0	38,5	43,0	111,7
Київська	108,6	97,5	78,9	77,8	72,9	93,7	282,9	339,5	257,3	318,0	296,8	93,3	26,1	34,8	32,6	40,9	40,7	99,5
Кіровоградська	220,2	162,0	168,1	163,1	151,9	93,1	504,5	309,8	453,9	514,7	409,1	79,5	22,9	19,1	27,0	31,6	26,9	85,1
Луганська	96,2	87,4	84,4	49,2	56,7	115,2	181,8	166,4	131,3	108,2	107,1	99,0	18,9	19,0	15,6	22,0	18,9	85,9
Львівська	33,2	37,1	40,3	46,1	48,9	106,1	98,8	117,6	133,3	180,2	216,3	120,0	29,8	31,7	33,1	39,0	44,2	85,9
Миколаївська	378,4	294,7	350,1	360,1	351,8	97,7	880,7	381,5	753,6	925,1	935,0	101,1	23,3	12,9	21,5	25,7	26,6	113,3
Одеська	405,5	369,0	427,1	408,9	397,1	97,1	1052,7	597,6	1091,1	1150,9	1080,7	93,9	26,0	16,2	25,5	28,1	27,2	103,5
Полтавська	184,9	154,9	130,0	112,7	111,3	98,8	426,9	372,3	328,2	369,5	356,0	96,3	23,1	24,0	25,2	32,8	32,0	96,8
Рівненська	49,4	52,6	48,6	44,1	46,8	106,1	147,8	161,0	143,9	167,8	184,5	110,0	29,9	30,6	29,6	38,1	39,4	97,6
Сумська	107,4	92,9	73,6	69,6	58,9	84,6	230,2	239,5	171,3	244,8	180,1	73,6	21,4	25,8	23,3	35,2	30,6	103,4
Тернопільська	93,6	101,3	91,6	99,9	93,5	93,6	287,5	362,6	283,5	433,7	402,9	92,9	31,8	35,8	30,9	43,4	43,1	86,9
Харківська	207,2	192,5	182,1	202,1	168,3	83,3	514,0	494,9	445,8	674,1	438,5	65,0	24,8	25,7	24,5	33,3	26,1	99,3
Херсонська	243,9	218,6	218,9	206,4	214,4	103,9	660,5	289,8	328,7	472,0	570,3	120,8	27,1	13,3	15,0	22,9	26,6	78,4
Хмельницька	114,4	119,8	103,6	102,3	93,5	91,4	347,4	410,4	312,5	458,5	414,0	90,3	30,4	34,3	30,2	44,8	44,3	116,2
Черкаська	114,8	103,3	87,9	81,0	74,0	91,4	363,0	333,1	297,4	300,7	296,7	98,7	31,6	32,3	33,8	37,1	40,1	98,9
Чернівецька	19,4	19,5	17,9	19,3	17,9	92,7	55,8	60,7	48,6	66,6	67,3	101,1	28,8	31,2	27,2	34,6	37,5	108,1
Чернігівська	50,1	44,6	36,5	32,3	29,9	92,6	104,1	126,1	83,9	116,5	105,8	90,8	20,8	28,3	23,0	36,1	35,4	108,4
Всього:	3684,2	3293,0	3233,1	3003,1	2805,2	93,4	9097,7	6936,4	7561,6	9046,1	8288,4	91,6	24,7	21,1	23,4	30,1	29,5	98,1

* Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Таблиця 2.5

Склад та структура виробництва ячменю в Україні за видами господарств у 2010-2015 рр.

	Роки											
	2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%
Усі категорії госп-в	8484,9	100	9097,7	100	6936,4	100	7561,6	100	9046,1	100	8288,4	100
с. г. підприємства	5513,9	65,0	5447,2	59,9	4117,2	59,4	4485,6	59,3	5534,6	61,2	4840,4	58,4
в т.ч. фермерські господарства	1238,1	14,6	1286,3	14,1	957,2	13,8	1168,8	15,5	1490,4	16,5	1333,1	16,1
господарства населення	2971,0	35,0	3650,5	40,1	2819,2	40,6	3076,0	40,7	3511,5	38,8	3448,0	41,6

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Аналіз підприємств за площею сільськогосподарських угідь свідчить, що основними виробниками зерна ячменю є середні підприємства з площею сільськогосподарських угідь 2001-5000 га (табл. 2.6), на їх долю припадає 19,6% валового виробництва, 11,4% вироблено підприємствами з площею сільськогосподарських угідь 1001-2000 га. На третьому місці підприємства з площею 5001-10000 га – на них приходить 7,3% валового збору зерна ячменю.

Таблиця 2.6

Частка сільськогосподарських підприємств у виробництві ячменю за розміром площі с.г. угідь, 2014 р., %

Розмір площ, га	До 500	501-1000	1001-2000	2001-5000	5001-10000	10001-20000	Більше 20000
Частка, %	1,8	3,1	11,4	19,6	7,3	4,0	3,8

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Проаналізувавши основні показники ефективності виробництва ячменю, можна сказати, що за останні десять років, вони погіршилися. Якщо в 2003 році рівень рентабельності виробництва культури сягав 42,9% та був максимальним

за десятирічний період, то в 2014 р. 18,3%, в 2015р. – 28,3%. В 2009 та 2010 роках виробництво ячменю було збитковим: -4,9% та – 0,4%, відповідно (таблиця 2.7). Витрати на виробництво 1 ц зерна ячменю за період 2009-2015рр. зросли в 2,7 рази. Середня ціна реалізації за період 2009-2015рр. зросла майже в 3,7 рази.

Таблиця 2.7

**Динаміка показників ефективності виробництва ячменю в Україні
за 2009-2015 рр.**

Показник	Роки						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Повна собівартість, грн/ц	76,02	95,99	115,89	141,95	143,95	144,6	207,44
Середня ціна реалізації, грн/ц	72,32	95,65	134,43	158,17	144,74	171,1	266,15
Прибуток, грн/ц	-3,7	-0,34	18,54	16,22	0,79	26,5	58,71
Рівень рентабельності, %	-4,9	-0,4	16,0	11,4	0,6	18,3	28,3

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Аналіз ефективності виробництва ячменю в областях (табл. 2.8) показав, що в середньому на 1 га підприємствами України, за нашими розрахунками, витрачалось в 2010р. – 2121,1 грн, 2011р. – 3046,3 грн, 2012р. – 3544,6 грн, 2013р. – 3368,4 грн, 2014р. – 4352,5 грн. Тобто за п'ять років витрати на 1 га зросли в двічі. Значне зростання витрат на 1 га спостерігалось в 2014р. – на 29,2%.

Найбільший рівень витрат при виробництві 1 ц зерна ячменю характерний для Закарпатської, Одеської, Дніпропетровської, Миколаївської, Запорізької областей та АР Крим. Найменший, для Харківської, Івано-Франківської, Луганської, Чернівецької та Вінницької областей. Що стосується цін реалізації, то найсприятливіший їхній рівень сформувався в Рівненській, Тернопільській, Хмельницькій, Чернігівській та Житомирській областях.

Сприятливий рівень цін дав можливість цим областям, окрім Житомирської, отримати найвищий рівень рентабельності культури в 2014р. У 2015 р. найбільш рентабельним виробництво ячменю було в таких областях: Херсонській – 42,3%, Тернопільській – 39,9%, Дніпропетровській – 35,7%, Запорізькій – 34,6%.

Аналізуючи загальну ситуацію на внутрішньому ринку зерна ячменю – обсяги виробництва (пропозицію) та споживання ячменю (попит) ми можемо скласти баланс (табл. 2.9), на основі якого зазначимо, що внутрішнє споживання зерна ячменю залишається майже стабільним. Основна частина виробленого зерна, близько 40%, використовується на корми для худоби. За останні 5-6 років обсяги споживання на корми не перевищують 4 млн. т. Лише 0,5-0,7 млн. т споживається для промислової переробки, тобто не більше 6%. З них близько 200 тис. т від загального виробництва ячменю використовується для продовольчих цілей (виробництва круп, пластівців, борошна). Загальний обсяг внутрішнього споживання складає в середньому за останні п'ять років 5,05 млн. т.

Обсяги внутрішнього виробництва зерна ячменю напряму залежать від внутрішніх потреб та зовнішнього попиту на нього. Внутрішні потреби визначаються продовольчим попитом та попитом з боку галузі тваринництва. Основними споживачами зерна ячменю на корми в тваринництві є свинарство та кролівництво. За останні п'ять років поголів'я свиней скоротилось на 7,7%, поголів'я кролів – на 4%. Продовольче споживання, не зважаючи на збільшення асортименту продукції, до складу якої входить ячмінь, залишається майже незмінним. Тобто фактором збільшення обсягів виробництва зерна ячменю за таких умов є збільшення попиту на нього на світовому ринку. Це, в свою чергу, зумовлює збільшенням його експорту.

Таблиця 2.8

Основні показники ефективності виробництва ячменю в розрізі областей України за 2010-2015 рр.

Області	Повна собівартість, грн/ц						Середня ціна реалізації, грн/ц						Рівень рентабельності, %						
	2010	2011	2012	2013	2014	% 2014 до 2013	2010	2011	2012	2013	2014	% 2014 до 2013	2010	2011	2012	2013	2014	2015	+,- 2015 до 2014
АР Крим	95,19	100,18	162,72	181,52	-	-	83,18	122,55	152,74	145,21	-	-	-12,6	22,3	-6,1	-20,0	-	-	-
Вінницька	93,57	113,62	131,41	133,17	143,7	107,9	101,07	140,39	157,81	144,02	176,1	122,3	8,0	23,6	20,1	8,2	22,6	32,2	+9,6
Волинська	100,85	115,80	143,54	128,49	129,8	101,0	115,60	140,76	160,11	147,51	169,3	114,8	14,6	21,6	11,6	14,8	30,4	33,3	+2,9
Дніпропетровська	91,15	117,04	162,67	141,44	139,9	98,9	85,47	117,72	143,15	131,13	156,0	119,0	-6,2	0,6	-12,0	-7,3	11,5	35,7	+24,2
Донецька	108,15	123,08	140,82	157,78	160,3	101,6	89,86	125,67	142,88	140,85	158,5	112,5	-16,9	2,1	1,5	-10,7	-1,1	15,9	+17
Житомирська	102,58	160,41	142,35	152,66	145,9	95,6	122,61	165,68	168,83	164,43	181,3	110,3	19,5	3,3	18,6	7,7	24,2	21,2	-3
Закарпатська	186,70	159,31	199,94	175,75	159,3	90,6	108,95	152,43	168,03	161,38	153,6	95,2	-41,7	-4,3	-16,0	-8,2	-3,6	3,6	+7,2
Запорізька	91,77	112,57	158,86	153,79	145,1	94,3	86,54	121,90	142,09	136,05	156,2	114,8	-5,7	8,3	-10,6	-11,5	7,7	34,6	+26,9
Івано-Франківська	122,30	141,45	129,71	163,87	169,0	103,1	113,05	145,67	161,93	157,60	176,7	112,1	-7,6	3,0	24,8	-3,8	4,5	25,7	+21,2
Київська	90,36	121,99	131,65	135,34	154,2	113,9	101,44	144,93	167,06	152,02	183,9	121,0	12,3	18,8	26,9	12,3	19,2	31,0	+11,8
Кіровоградська	84,13	105,18	132,18	124,45	133,8	107,5	90,50	122,67	148,42	134,27	166,9	124,3	7,6	16,6	12,3	7,9	24,7	28,7	+4
Луганська	102,30	119,45	130,72	147,95	139,7	94,4	88,91	123,85	142,23	134,16	146,0	108,8	-13,1	3,7	8,8	-9,3	4,5	24,0	+19,5
Львівська	109,60	120,42	132,99	153,81	193,6	125,9	112,98	145,48	157,75	152,42	193,2	126,8	3,1	20,8	18,6	-0,9	-0,2	29,6	+29,8
Миколаївська	94,16	115,84	160,64	140,99	142,5	101,1	99,90	135,05	163,74	146,82	175,2	119,3	6,1	16,6	1,9	4,1	23,0	34,0	+11
Одеська	84,86	108,70	163,80	131,84	140,7	106,7	89,04	124,57	155,29	138,31	171,6	124,1	4,9	14,6	-5,2	4,9	22,0	27,5	+5,5
Полтавська	104,47	128,49	136,86	151,22	147,2	97,3	98,04	133,25	154,44	145,78	168,8	115,8	-6,2	3,7	12,8	-3,6	14,7	33,6	+18,9
Рівненська	88,59	116,95	140,35	153,86	145,8	94,8	101,66	155,59	181,27	167,45	171,8	102,6	14,8	33,0	29,2	8,8	17,8	26,1	+8,3
Сумська	102,30	136,14	134,56	153,32	135,4	88,3	102,13	150,65	160,32	150,76	175,2	116,2	-0,2	10,7	19,1	-1,7	29,4	30,2	+0,8
Тернопільська	104,52	120,69	133,24	159,26	141,0	88,5	110,58	162,44	178,57	164,51	178,1	108,3	5,8	34,6	34,0	3,3	26,3	39,9	+13,6
Харківська	118,04	121,34	124,14	142,69	135,4	94,9	96,07	138,50	151,75	136,63	166,4	121,8	-18,6	14,1	22,2	-4,3	22,9	25,6	+2,7
Херсонська	112,60	105,71	150,85	158,46	155,0	97,8	90,70	127,62	162,67	142,62	169,4	118,8	-19,5	20,7	7,8	-10,0	9,3	42,3	+33
Хмельницька	108,43	127,15	135,80	149,49	140,3	93,9	112,12	166,46	177,67	171,92	191,5	111,4	3,4	30,9	30,8	15,0	36,5	2,2	-34,3
Черкаська	94,49	117,35	134,94	138,85	153,8	110,8	97,43	143,46	161,48	145,98	169,9	116,4	3,1	22,3	19,7	5,1	10,4	32,8	+22,4
Чернівецька	114,11	130,71	131,26	165,05	160,6	97,3	99,27	129,38	163,19	146,34	158,8	108,5	-13,0	-1,0	24,3	-11,3	-1,1	22,2	+23,3
Чернігівська	103,78	137,10	138,01	167,98	132,0	78,6	108,33	156,26	177,29	159,54	180,1	112,9	4,4	14,0	28,5	-5,0	36,4	28,8	-7,6
Всього:	95,99	115,89	141,95	143,95	144,6	100,5	95,65	134,43	158,17	144,74	171,1	118,2	-0,4	16,0	11,4	0,6	18,3	28,3	+10

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України

Таблиця 2.9

**Баланс виробництва та споживання ячменю в Україні за 2007-2015
маркетингові роки**

Показники	Маркетингові роки							
	2007/ 08	2008/ 09	2009/ 10	2010/ 11	2011/ 12	2012/ 13	2013/ 14	2014/ 15
Початкові запаси, млн. т	0,8	0,4	1,1	0,6	0,5	1,4	0,5	0,8
Зібрана площа, млн. га	4,0	4,2	5,0	4,3	3,7	3,3	3,2	3,0
Урожайність, т/га	1,5	3,0	2,4	2	2,5	2,1	2,2	3,0
Виробництво, млн. т	6	12,6	11,8	8,5	9,1	7,0	7,6	9,0
Загальна пропозиція, млн. т	6,8	13	12,9	9,1	9,6	8,4	8,1	9,8
Кормове споживання, млн. т	3,3	3,4	3,9	3,7	3,8	3,6	3,5	3,4
Промислове споживання, млн. т	0,7	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Насіння та втрати, млн. т	1,4	1,6	1,7	1,6	1,4	1,5	1,5	0,7
Експорт, млн. т	1	6,3	6,2	2,8	2,5	2,3	2,5	4,5
Загальний розподіл, млн. т	6,4	11,9	12,3	8,6	8,2	7,9	7,9	9,1
Кінцеві запаси, млн. т	0,4	1,1	0,6	0,5	1,4	0,5	0,8	0,7

Джерело: складено на основі даних www.grainukrain.com

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності, можливості отримання необхідної інформації дають змогу виробникам аналізувати та планувати обсяги виробництва тих чи інших сільськогосподарських культур. У сучасних умовах не лише внутрішні фактори впливають на структуру та обсяги виробництва, але й зовнішні. Збільшення на світовому ринку попиту на кукурудзу спонукало вітчизняних виробників збільшити обсяги її виробництва. Але ситуація змінюється: зниження цін на нафту спричинило зменшення виробництва біопалива з зерна кукурудзи, що в свою чергу призвело до зменшення попиту на цю культуру. За деякими прогнозами [6] можливе зменшення площ під кукурудзою, відповідно є можливість збільшення площ під ячменем та збільшення експортного потенціалу його виробників.

2.2. Вплив кон'юнктури ринку на експортний потенціал підприємств-виробників зерна ячменю

Реалізація експортного потенціалу буде залежати не лише від ресурсного забезпечення, обсягів виробництва, а й від кон'юнктури світового ринку, організаційних форм експорту та його інфраструктурного забезпечення.

Кон'юнктура ринку характеризується такими складовими, як попит та пропозиція, рівень цін, стан конкуренції.

Сучасний світовий ринок зерна характеризується деякими змінами його кон'юнктури. В окремі роки спостерігаються більш швидкі темпи зростання споживання, ніж темпи зростання виробництва [7].

На світовому ринку зерна за останні десять років відбулись суттєві зміни. Зменшилась частка найбільших країн-експортерів, таких як США, ЄС та Канади. Така ситуація спричинена в основному тим, що збільшилась частка країн Чорноморського регіону. Схожа ситуація відбулась також на ринку ячменю.

Загалом на світову торгівлю ячменем припадає 14-15% від загального його виробництва. На ринках країн-імпортерів в основному домінує європейський та причорноморський ячмінь.

У 2010/11 та 2012/13 МР відбулося зменшення обсягів світової торгівлі ячменем, в порівнянні з попередніми періодами. Ключовою причиною такої ситуації є збільшення обсягів виробництва ячменю в країнах Південно-Східної Азії та Північної Африки, які по відношенню до виробництва цієї культури проводять політику імпортозаміщення [8].

За даними Міністерства сільського господарства США на 2014/15 МР структура світового експорту виглядає таким чином (рис. 2.2): до основної п'ятірки країн-експортерів ячменю в 2014/15 МР відносяться ЄС з часткою в загальному експорті 35,2%, Росія – 19,3%, Австралія – 17,6%, Україна – 14,3%, Аргентина – 5,3%. Ситуація на світовому ринку зерна ячменю змінюється кожного року. Так Аргентина, яка займала 2012/13 МР в загальному експорті 22,6%, значно втратила

свої позиції. ЄС з третього місця вийшов на перше, Росія – з п'ятого на друге (додаток Ж). Україна протягом двох маркетингових років 2008/09 та 2009/10 займала перше місце в структурі світового експорту ячменю, показавши свої можливості у розвитку експортного потенціалу. Значні обсяги експорту Україною також спостерігались в 2005/06 МР, коли було вивезено більше 4,9 млн. т ячменю. Протягом останніх десяти років обсяги експорту ячменю з України коливалися у діапазоні 2,5-3 млн. т.

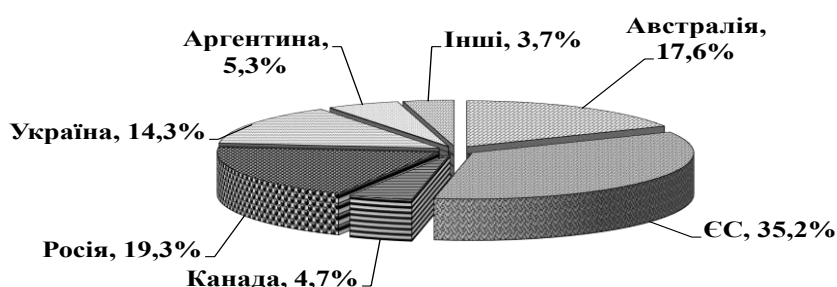


Рис. 2.2. Географічна структура світового експорту ячменю в 2014/15 маркетинговому році

Джерело: складено за даними Міністерства сільського господарства США

Аналіз динаміки світового імпорту ячменю (додаток З) дає можливість зробити висновок, що основними регіонами, які імпортують ячмінь є Латинська Америка, Близький Схід, Східна Азія та Південна Африка. Протягом останніх п'яти років одним з найбільших світових імпортерів залишається Саудівська Аравія, на яку приходить 27,2% закупівель, або 8,2 млн. т. Але деякі аналітики прогнозують, що Саудівська Аравія буде скорочувати обсяги закупівель ячменю, у зв'язку зі збільшенням використання для кормів інших видів зерна.

У 2013/14 МР на другому місці серед імпортерів знаходився Китай з часткою в 20,6%, але в 2014/15 МР країна посіла перше місце серед імпортерів, збільшивши обсяги закупівель до 9,86 млн. т, відповідно питома вага в загальному імпорті

склала 32,8%. В порівнянні з 2008/09 МР Китай збільшив імпорт ячменю в 6,4 рази. На третьому місці серед споживачів Іран – 6,3%, на четвертому Японія – 3,7%.

Важливим фактором, від якого залежить кон'юнктура світового ринку зерна, є погодні умови. Так, наприклад, посуха 2010 року спричинила втрати зерна в Східній Європі, включаючи Росію, а також Казахстан [7]. Цей факт несприятливо вплинув як на обсяги виробництва, так і на експорті можливості цих країн (додаток Д, Ж).

Використання ячменю в середньостроковій перспективі, як очікується, буде сформовано широким використанням у виробництві кормів такими споживачами як Росія та ЄС. Але не дивлячись на це, прогнозується зменшення використання ячменю на кормові цілі в цих країнах, з потенційним збільшенням використання фуражної пшениці. Також буде зростати попит на пивоварний ячмінь, так як зростає споживання пива поряд зі зростанням доходів в деяких регіонах світу.

Загалом на світову торгівлю пивоварним ячменем припадає близько 15%. Але в 2001/02 МР на торгівлю пивоварним ячменем припадало 28% (рис. 2.3).

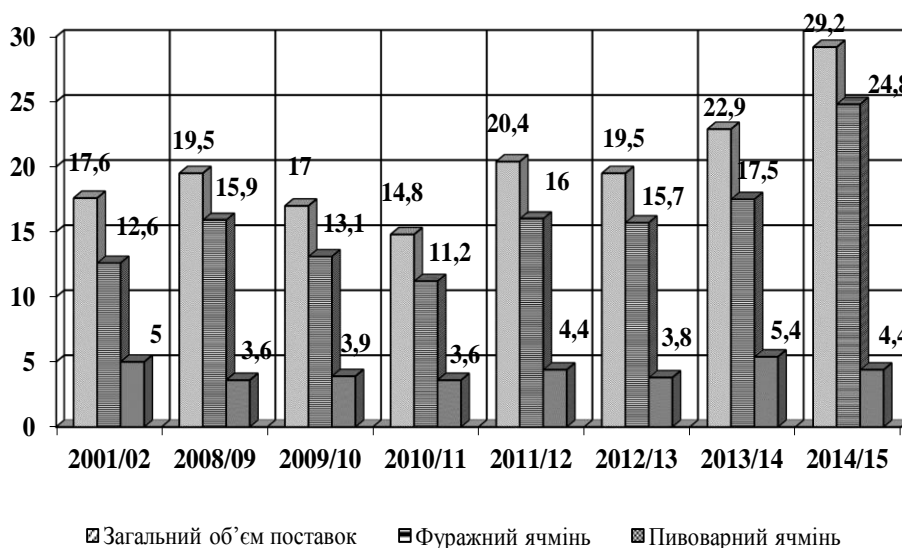


Рис. 2.3. Структура світової торгівлі фуражним та пивоварним ячменем, млн т за 2001/02, 2008-2015 маркетингові роки

Джерело: складено за даними Союзу виробників ячменю, солоду, хмелю та пивобезалкогольної продукції

В країнах Близького Сходу, зокрема, країнах Перської затоки, включаючи Саудівську Аравію, яка є найбільшим імпортером ячменю, зростання населення, як очікується, буде сприяти збільшенню попиту на продукцію тваринництва, та, як наслідок, підвищенню попиту на ячмінь.

Всесвітнє промислове використання ячменю за прогнозами Міжнародної ради по зерну до 2018/19 МР буде зростати на 3,4% кожного року.

Попит на солод для пивоварної промисловості домінує в використанні у переробці та показав високі темпи росту в країнах, що розвиваються: Тихоокеанській Азії, Південній Америці та Африці південніше Сахари. Це, в свою чергу, сприятиме зростанню попиту на імпорту пивоварного ячменю.

В той же час не прогнозується значного росту використання ячменю для виробництва біопалива, доходи від якого є незначними. Нинішнє споживання для цих цілей знаходиться на рівні 1 млн. т.

Стосовно розвитку світової торгівлі потрібно зазначити, що зростання потреби в імпорті на Близькому Сході, зростаючий попит з боку пивоварної промисловості в країнах, що розвиваються, а також сильне виробництво в найбільших країнах-експортерах, як очікується, буде формувати глобальну торгівлю на п'ятирічний період.

Загальний обсяг торгівлі фуражним та пивоварним ячменем (за виключенням солоду), згідно прогнозам Міжнародної ради по зерну, буде зростати приблизно на 3% на рік, досягнувши 22 млн. т в 2018/19 МР.

Глобальний попит на продукцію тваринництва, як очікується, буде сприяти розвитку торгівлі фуражним ячменем, особливо на Близькому Сході. Саудівська Аравія залишиться основним покупцем, на якого в 2018/19 МР буде приходиться близько 39% загального обсягу торгівлі ячменем. Імпорт ячменю для переробки залишиться відносно невеликим на рівні 2 млн. т.

Прогнозується збереження позицій Аргентини на світовому ринку ячменю, які вона здобула в останні роки, поставки з ЄС за п'ять років

збільшаться до 3,6 млн. т. Експорт Аргентиною та Австралією буде збільшуватись в середньому на 2% щороку. Експорт з країн СНД, відповідно до прогнозів, відновиться після деякого розчарування в культурі. Тим не менш прибутки експортерів будуть обмежуватись конкуренцією з боку інших зернових культур, як на внутрішньому ринку, так скоріш за все, і на зовнішньому [1].

В структурі аграрного експорту України значна роль належить зерновим культурам. За останні десять років їх питома вага в загальному експорті зросла майже в 4 рази. Експорт зернових є важливим для нашої країни так як за його рахунок забезпечується майже половина валютних надходжень [9].

Одне з вагомих місць в експорті зернових належить ячменю, а саме третє місце у загальній структурі експорту зернових як за вартісними, так і за натуральними показниками (табл. 2.10), хоча за останні роки його позиції значно погіршились. Так, в 2009р. ячмінь займає 20,5%, 2010р. – 30%, 2011р. – 14,9%, 2012р. – 9,9%, а в 2013р. – 9,04% у сукупному експорті зерна. В 2014 році ситуація дещо змінилась – питома вага ячменю у сукупному експорті зерна збільшилась до 12,9%, в 2015р. склала 12,4% відповідно. Зменшення питомої ваги ячменю у структурі експорту відбулось після зростання експорту кукурудзи.

Україна належить до одного з найбільших світових виробників ячменю та останні роки є одним з провідних його експортерів. В 2009/10 МР країна посіла перше місце серед країн-експортерів, в 2012/13 та 2014/15 МР – четверте, в 2015/16 МР третє місце (додаток Ж).

Таблиця 2.10

Структура українського експорту зернових в 2010-2015 рр.

Культура	Роки											
	2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	обсяг	%	обсяг	%	обсяг	%	обсяг	%	обсяг	%	обсяг	%
в тисячах дол. США												
Пшениця	906420	36,74	1070292	29,6	2358115	33,65	1891519	29,69	2292735	35,0	2239121	36,9
Жито	10102	0,4	1514	0,04	2483	0,04	3357	0,05	9279	0,14	3000	0,05
Ячмінь	740050	30,0	537599	14,9	693726	9,9	575715	9,04	845038	12,9	768768	12,7
Овес	2672	0,1	153	0,004	545	0,008	662	0,01	1597	0,02	7397	0,1
Кукурудза	785902	31,8	1982727	54,8	3900047	55,6	3833292	60,16	3356315	51,18	3008265	49,6
Рис	2278	0,09	2044	0,06	12684	0,18	12189	0,19	5654	0,09	943	0,02
Сорго	6032	0,24	11912	0,33	27601	0,4	42501	0,67	35878	0,5	23521	0,4
Гречка, просо та інші зернові	13608	0,55	10973	0,3	13205	0,19	12089	0,19	11660	0,18	13515	0,2
Всього	2467063	100	3617215	100	7008406	100	6371326	100	6558156	100	6064530	100
в тисячах тонн												
Пшениця	4859,6	34,9	4097,3	29,0	8679,4	32,0	7762,3	28,6	10544,8	32,35	13454,4	35,9
Жито	93,3	0,7	6,3	0,04	10,5	0,04	15,8	0,1	58,9	0,18	22,7	0,1
Ячмінь	4785,2	34,4	2144,7	15,2	2582,0	9,5	2339,5	8,6	4169,4	12,79	4629,5	12,4
Овес	19,7	0,1	0,398	0,003	1,6	0,01	2,7	0,01	8,9	0,03	57,8	0,2
Кукурудза	4052,4	29,1	7806,3	55,2	15630,9	57,6	16729,5	61,7	17557,9	53,87	19048,7	50,9
Рис	3,9	0,03	3,0	0,02	33,0	0,1	28,9	0,1	12,3	0,04	1,6	0,004
Сорго	38,4	0,3	53,1	0,4	125,4	0,5	180,4	0,7	195,6	0,6	153,1	0,4
Гречка, просо та інші зернові	52,8	0,4	38,1	0,3	51,1	0,2	41,2	0,2	47,3	0,14	61,2	0,2
Всього	13905,3	100	14149,2	100	27113,9	100	27100,3	100	32595,2	100	37428,9	100

Джерело: розраховано за даними Державної митної служби України

На основі аналізу балансу виробництва та споживання ячменю (табл. 2.9), можна зазначити, що в 2007/08 МР на експорт пішло 17% від виробленого зерна, в 2008/09 МР – 50%, 2009/10 МР – 52,5%, 2010/11 МР – 33%, 2011/12 МР – 26%, 2012/13 МР – 27,4%; 2013/14 МР – 32,9%, 2014/15 МР – 50%.

Аналізуючи таблицю 2.10, де наведені кількісні та вартісні обсяги експорту зерна ячменю, зазначимо, що з 2006 по 2013 р. кількість експорту зменшилась на 48,8%, тобто майже вдвічі. Найменші обсяги експорту з 2010р. спостерігаються в 2011р. – 2144,7 тис. т. Тенденція зберігається протягом 2011-2013рр. Але з 2014р. обсяги експорту збільшуються. В 2015р. в порівнянні з 2011р. обсяги експорту збільшились майже в 2,2 рази. Загальна вартість експорту зросла на 43%.

Цінова ситуація показує нестабільність. Після зростання в 2007 та 2008 роках відбулось падіння в 2009р. експортної ціни на 45,7%. До 2012 р. знову відбулось зростання середньої експортної ціни по відношенню до 2008 р. на 102%. В 2013 р. ціна по відношенню до 2012 р. зменшилась на 8,4%, в 2014 р. по відношенню до 2013 р. – на 17,9% , в 2015р. зменшення склало 17,8% відносно попереднього року (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Динаміка експорту зерна ячменю України за 2006-2015 рр.

Показники	Роки									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість, тис.т	4569,5	2119,7	5740,5	5489,2	4785,2	2144,7	2582,02	2339,5	4165,9	4629,5
Вартість, млн. дол.	566,1	375,4	1405,3	730,1	740,1	537,6	693,7	575,7	841,9	768,8
Середня експортна ціна, дол./т	123,9	177,1	244,8	133,0	154,7	250,7	268,7	246,1	202,1	166,1

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Аналіз географії експорту українського ячменю показує, що основними його покупцями є країни Близького Сходу (89% в 2012 р., 91,8% в 2013 р.) та Північної Африки (10,6% в 2012 р., 7,4% в 2013 р.) (Додаток К, рис. 2.4). Серед цих країн найбільшим імпортером протягом тривалого періоду залишається Саудівська

Аравія, на яку в 2014/15 МР приходить більше половини продажів ячменю – 63,1%. Загалом на Україну в сезоні 2012/13 МР прийшлося 22% поставок до країни після Аргентини, на яку припадало 26% у структурі імпортих поставок до Саудівської Аравії.

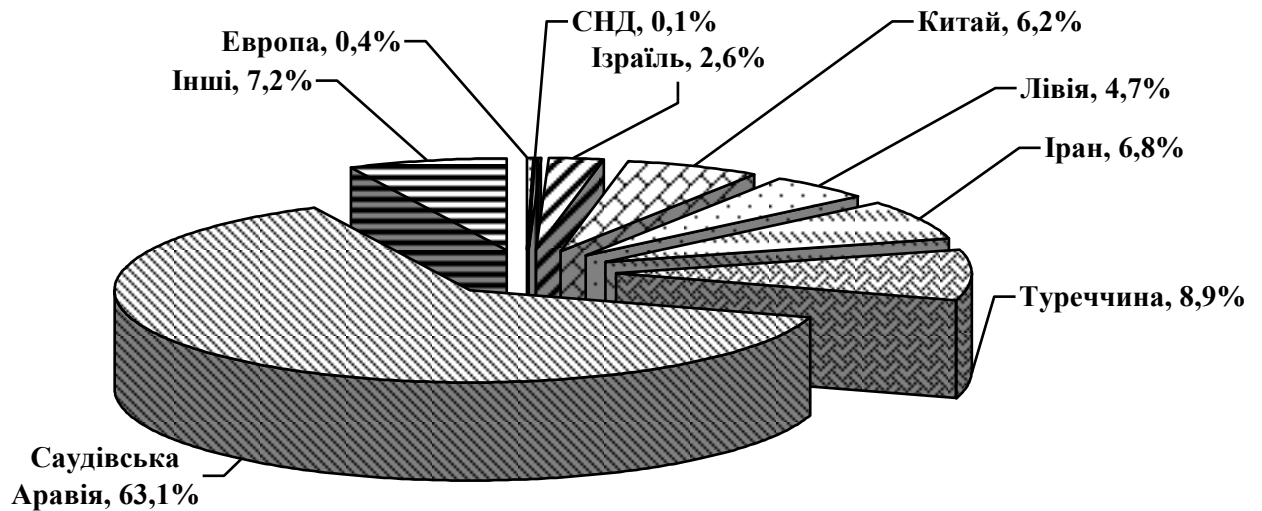


Рис. 2.4. Географічна структура експорту ячменю в 2014/15 маркетинговому році
Джерело: складено за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України

Найбільший обсяг закупівлі українського ячменю Саудівською Аравією був в 2010 р., коли країною біло закуплено 3,2 млн. т. В 2012 р. закуплено майже 1,8 млн. т, в 2013 р. – майже 1,5 млн. т.

На країни СНД припадає найменша частка в структурі експорту ячменю – 0,3% в 2012 р. та 2013 р., в 2014 р., 2015р. – лише 0,1%. В 2009 р. частка країн співдружності складала 0,8%.

Незначною є частка країн Європи, на які в сукупному експорті ячменю з України припадало в 2009 р. 4,8%, в 2012 р. – 0,02%, в 2013 та 2014 рр. – 0,4%.

В 2014 р. Україна експортувала до Китаю в рамках офіційної домовленості 179 тис. т зерна ячменю, що склало 4,3% від загального обсягу експорту. В 2015р. питома вага Китаю в українському експорті збільшилась до 6,2%.

Аналіз помісячної динаміки експорту ячменю (рис. 2.5) свідчить, що основні поставки зерна приходяться на перші три-чотири місяці маркетингового року, тобто на липень, серпень, вересень та жовтень. На ці місяці в різні роки припадає від 50% до майже 80% всіх експортних поставок ячменю. Тобто основні продажі відбуваються одразу після збору урожаю. Наступний пік продажів приходить на кінець сезону, коли відбувається підготовка до збирання та зберігання нового врожаю, тобто виникає необхідність у звільненні складів.

Особливістю торгівлі з ісламськими країнами є те, що під час священного мусульманського місяця Рамадан, який триває з 9 липня по 8 серпня, знижується їхня торгова активність.

Значний вплив на помісячну динаміку експорту мають обмеження сільськогосподарських підприємств стосовно зберігання вирощеного зерна, тому основну частину урожаю вони продають на початку сезону, відповідно експортери відвантажують скуплене зерно найбільше також на початку сезону.

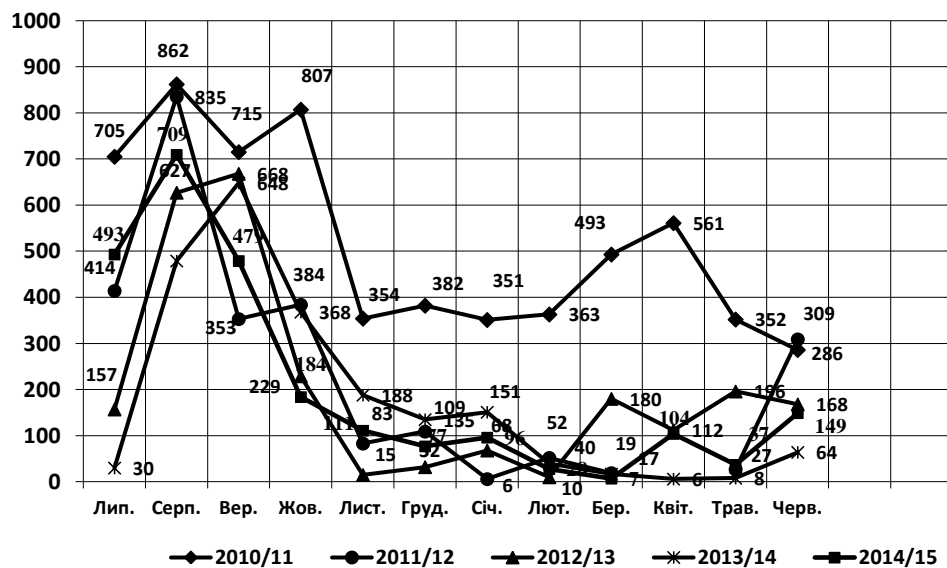


Рис. 2.5. Сезонна динаміка обсягів експорту ячменю, тис. т

Джерело: складено за даними Державної митної служби України

Проблема зберігання збіжжя існує не перший рік, незважаючи на активне будівництво нових елеваторів. В цілому, нестача потужностей сертифікованих елеваторів в Україні оцінюється на рівні 30 млн. т [6].

Вагомим чинником, що має вплив на своєчасність та ефективність експортних поставок, є забезпечення вагонами-зерновозами та автомобільним транспортом, що за сучасних умов є проблемою в Україні. Найбільша необхідність в зерновозах виникає на початку сезону, в пік експортних поставок. Нестача зерновозів та проблеми з заявками перевізникам на надання рухомого складу призводять до несвоєчасного виконання експортерами договірних умов та застосування до них штрафних санкцій.

У сезоні 2011/12 МР спостерігалась невисока торгова активність з боку українських експортерів, яка пояснюється перш за все тим, що пропозиція ячменю була обмежена. Ще одним фактором було те, що були зроблені деякі нововведення в законодавстві. У відповідності до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та про ставки вивізного (експортного) мита на деякі види зернових культур» від 19.05.2011 р. були затверджені ставки вивізного мита на ячмінь в розмірі 14%, але не менше 23 євро за 1 тону. Ставка, у відповідності до закону, діяла до 1 січня 2012 року. Також нарощенню експортних відвантажень не сприяли нововведення в Податковому кодексі в частині повернення ПДВ експортерам [10; 11]. Адже зернотрейдери не згодні втрачати свої можливі прибутки. Нажаль такі нововведення впливають і на можливі прибутки виробників, адже закупівельні ціни одразу починають коливатись в бік зменшення. Так, за оцінками експертів, втрати від зменшення цін через невідшкодування ПДВ при експорті кукурудзи, пшениці, ячменю склали понад 11 млрд. грн [12].

Вартість ячменю значно залежить від попиту з боку основного імпортера українського зерна ячменю Саудівської Аравії [13].

На світовому ринку ячменю одним з вагомих факторів, що впливає на цінову ситуацію, є особливості кліматичних умов деяких країн-виробників, наприклад Аргентини та Австралії, які збирають врожай наприкінці року, на

відміну від Причорноморського регіону та країн Східної Європи, та відповідно формують пропозицію раніше.

Несприятливі кліматичні умови, які можуть скластись на початку сезону збору урожаю можуть також мати вплив на цінову ситуацію на світовому ринку. Так, на початку сезону 2010/11 МР затримки зі збором врожаю в Європі викликані несприятливим погодними умовами призвели до зростання котирувань на Міжнародному ф'ючерсному ринку Франції (МАТІФ).

Обсяги урожаю зернових в світі формують світову кон'юнктуру зернових, що в свою чергу впливає на формування світових цін на зернові, в тому числі цін на ячмінь.

Ще одним з чинників, що впливає на цінову ситуацію на світовому ринку зернових є прогнози Міністерства сільського господарства США щодо показників урожайності та валових зборів в основних країнах-виробниках.

Практика дає приклади впливу на експорт зерна ячменю державного регулювання. Введення експортних мит та квот на ячмінь в Україні в 2011р. призвело до зменшення загальної пропозиції цієї культури на ринку зерна. Зменшення пропозиції зумовило підвищення цін.

Внутрішній ринок зерна на згадані фіскальні заходи відреагував негативно, адже зменшення експортних операцій призвело до зменшення конкуренції між трейдерами та переробниками за необхідні тонни зерна. Зменшення зацікавленості експортерів призвело до ситуації, коли ціни почали формувати переробники, а аграрії почали втрачати прибутки від їх зниження. Найбільше ситуація погіршилась стосовно цін на ячмінь, адже в жовтні 2011р. були скасовані мита на експорт пшениці та кукурудзи, але мито на експорт ячменю було збережено.

Загалом аграрії понесли значні збитки від таких заходів. Так аналітики групи Da Vinci AG у своєму звіті Ukrainian Economic Trends Forecasts на IV квартал 2011 року привели підрахунки таких втрат. «Введення урядом України експортних мит на агропродукцію істотно скоротило експорт зернових і відповідно посилило негативний тиск на баланс зовнішньої торгівлі. Втрати від

дії мит на вивезення зернових становлять близько 1,5 мільярдів доларів в період, починаючи з 1 липня поточного року, а падіння експорту зерна в липні становило 500%» [14].

Ситуація з введенням мит та квотуванням експорту зерна ячменю призвела не лише до несприятливої цінової ситуації на внутрішньому ринку, а й до втрати Україною своїх позицій на світовому ринку зерна. В той час, коли експортери думали, як виходити з ситуації, експортні ринки України зайняли гравці з інших країн. Можна також зазначити, що 2011р. став роком здачі позицій лідера на світовому ринку ячменю та зниження експортного потенціалу. При загальній пропозиції зерна ячменю 9,6 млн. т у 2011/12 МР було експортовано 2,5 млн. т, а кінцеві запаси сезону склали 1,4 млн. т, на відміну від минулого сезону – 0,5 млн. т. Тобто це означає, що якби не застосовані заходи, українські експортери могли вивезти більше 3 млн. т.

Тенденції зниження цін, як зазначалось, негативно впливають на рівень прибутковості учасників ринку, але так само негативним може бути і занадто високий ріст цін на ячмінь. Адже в такому разі учасники ринку можуть зменшити попит на ячмінь за рахунок переорієнтації на кукурудзу та фуражну пшеницю.

Загалом цінові тренди в основному показують традиційне зростання цін на початку маркетингового року до січня місяця, після чого відбувається або поступове зниження цін або їх стабілізація (рис. 2.6). Адже на початку сезону переробники, спекулянти та трейдери показують активність для поповнення своїх запасів та виконання зобов'язань за експортними контрактами. Як правило, ячмінь продається за прямими контрактами з країнами-імпортерами, це форвардні та ф'ючерсні контракти.

У 2008/09 МР відбувся обвал цін внаслідок глобальної економічної та фінансової кризи, зміни кон'юнктури світового ринку, обвал цін на світовому продовольчому ринку.

У 2013р. цінова ситуація як на зовнішньому так і на внутрішньому ринку дещо погіршилася для виробників. На фоні постійного зростання цін на добрива, пальне, насіння відбулося зниження цін на зернові, в тому числі і на ячмінь. Якщо

на початку року на умовах EXW ціна складала 250 дол. за 1 т, то наприкінці серпня вона складала 179 дол., тобто зниження відбулось на 28%. Основною причиною такої ситуації на вітчизняному зерновому ринку аналітики називають прогнози великого врожаю [12]. Але інші до таких причин відносять нерозвиненість інфраструктури, дорожчі удвічі порівняно з Європою логістичні витрати, корупційні схеми, монополізм експортерів та відсутність ефективного інституту цінового регулювання [6].

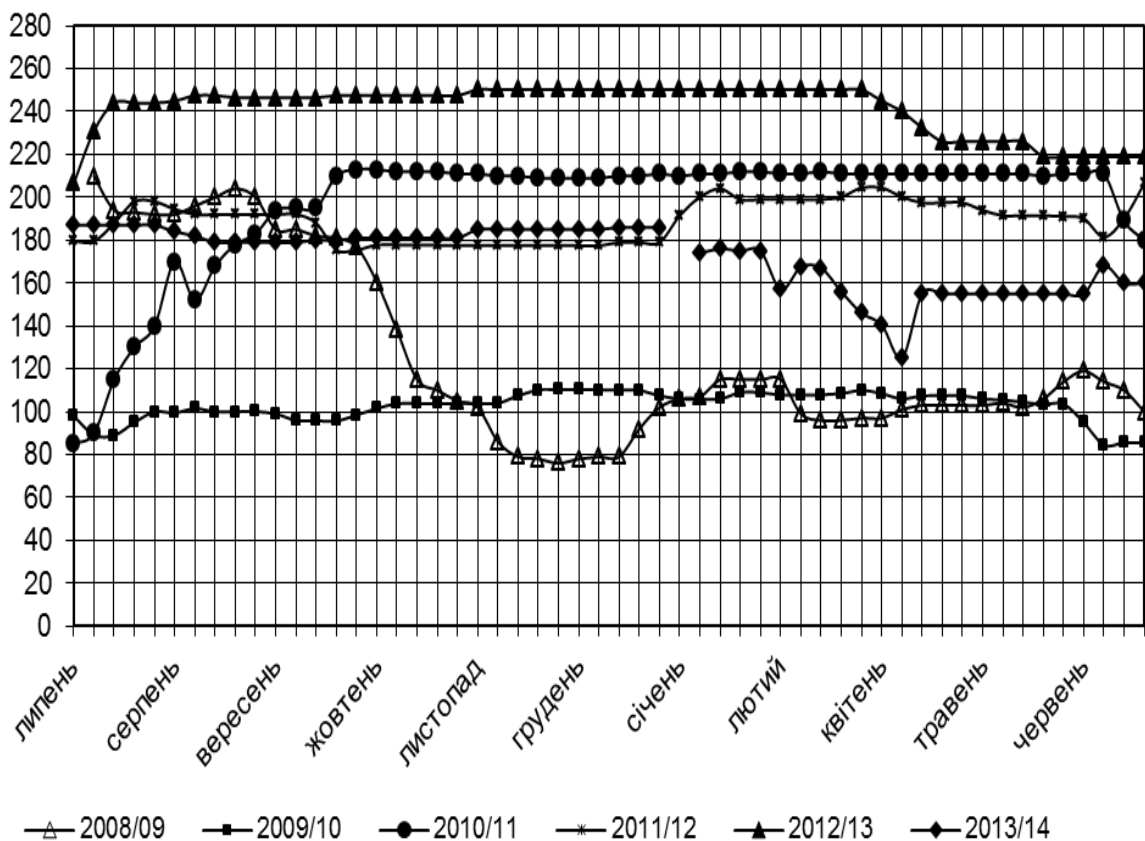


Рис. 2.6. Сезонна динаміка експортних цін на зерно ячменю в Україні

Джерело: складено за даними Державної митної служби України

Загалом за останні п'ять років середні світові ціни на ячмінь збільшились більше ніж на 70%. У 2009 р. ціни наблизились до рівня 2006 р. Потрібно також зазначити, що українські ціни демонструють тісну кореляцію зі світовими цінами на ячмінь – коефіцієнт кореляції 0,9 (рис. 2.7).

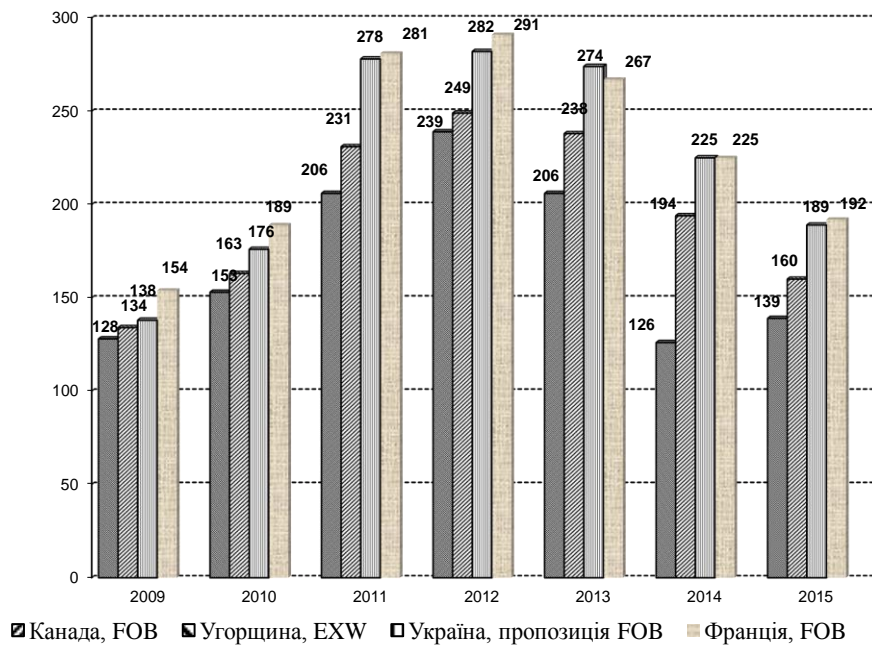


Рис. 2.7. Динаміка середніх цін на ячмінь в Україні та світі, дол. США за т
Джерело: складено за даними АПК-інформ

Основними чинниками, що впливають на формування ціни на зерно ячменю на світовому ринку є такі: фактичні та прогнозовані розміри посівних площ в основних країнах-виробниках, фактичні та прогнозовані показники урожайності, фактичні та прогнозовані обсяги валових зборів в основних країнах-виробниках, розміри світових запасів зерна ячменю, розміри експортних ліцензій в країнах-імпортерах, зростання або зменшення попиту з боку деяких країн-імпортерів (країни Близького Сходу, Північної Африки).

В процесі аграрної земельної реформи, що продовжується і в теперішній час, відбулось роздержавлення та приватизація земель паювання сільськогосподарських угідь та реструктуризація сільськогосподарських підприємств у нові організаційно-правові форми: приватні, акціонерні,

кооперативи, фермерські господарства тощо. Паралельно почали формуватись корпоративні структури, що об'єднують декілька господарюючих суб'єктів на основі горизонтальної та вертикальної інтеграції. У процесі корпоратизації та приватизації створюються холдингові компанії. Створення таких компаній відбувається декількома шляхами: в наслідок переливання в аграрний комплекс капіталу колишніх державних промислових підприємств (ВАТ «Миронівський хлібопродукт»), становлення холдингів за рахунок зовнішніх джерел фінансування (СП «Нібулон»). Мета та доцільність створення агропромислових інтегрованих структур виходить з більш раціонального поєднання виробничої та фінансової складових з метою досягнення кращих економічних результатів за рахунок виробництва та доведення до кінцевого споживача конкурентоспроможної продукції.

Дослідження показують, що з 1990 по 2013рр. продаж зерна через посередницькі структури збільшився в 55 раз [15].

Поступово агрохолдинги концентрують все більші земельні площі, та за рахунок накопичених фінансових ресурсів починають формувати власну інфраструктуру аграрного ринку. Так наприклад, за даними 2013-2014 років деякі холдинги володіли зерновими елеваторами місткістю: Кернел – 2,8 млн. т, Glenkor – 1,9 млн. т, Нібулон – 1,5 млн. т, UkrLendFarming – 1 млн. т, Alfred Toepfer, Мрія – по 0,8 млн. т, Бунге – 0,7 млн. т та інші. Деякі агрохолдинги володіють морськими терміналами, річна потужність перевалки яких складає: Кернел, Нібулон, Бунге – по 4 млн. т, Glenkor та Alfred Toepfer – по 3 млн. т.

Наразі в Україні функціонує більше 100 агрохолдингів, загальний земельний банк яких становить 6486 тис. га [16].

За рахунок конкурентних переваг, що мали агрохолдинги протягом всього періоду їхнього існування, формувався та розвивався їхній виробничий та експортний потенціал. До таких переваг на нашу думку необхідно віднести:

- концентрацію земельних ресурсів;
- монополізація орендного ринку землі;
- надання преференцій при розподілі дотацій та субсидій;

- кредитування міжнародними фінансовими організаціями, такими як ЄБРР та МФК;
- монополізація інфраструктури аграрного ринку;
- доступність до зарубіжних ринків;
- монополізація ринку сільськогосподарської продукції.

Якщо ж розглянути участь агрохолдингів в процесі виробництва та експорту продукції рослинництва, то спостерігається неоднозначна ситуація. За даними 2013р. частка у валовому виробництві продукції рослинництва агрохолдингів склала 19,2%, а інших сільськогосподарських підприємств – 39,5%. Що ж стосується експорту, то агрохолдингами експортовано близько 90% від загального обсягу продукції рослинництва.

Не виключенням є і зерно ячменю, основними експортерами якого в Україні є агрохолдинги. Також одним з важливих учасників експорту зерна ячменю є державний оператор – Державна продовольча зернова корпорація України.

Структуру каналів розподілу зерна ячменю на внутрішньому ринку та участь в процесі розподілу сільськогосподарських виробників проілюстровано на рис. 2.8.

Основний обсяг зерна ячменю на внутрішньому ринку реалізується через посередницькі структури або інтеграторів, які мають власну інфраструктуру. У 2014р. із загальної кількості реалізованого зерна ячменю переробним підприємствам було продано 3,2%, населенню в рахунок оплати праці – 0,3%, за земельні та майнові паї – 8,1%, на ринку – 4,9%, за іншими напрямками – 83,5%. Ціни ж на зерно ячменю за іншими каналами перевищували середні ціни лише на 2,2%. Водночас експортні ціни перевищували внутрішні на 40,4%.

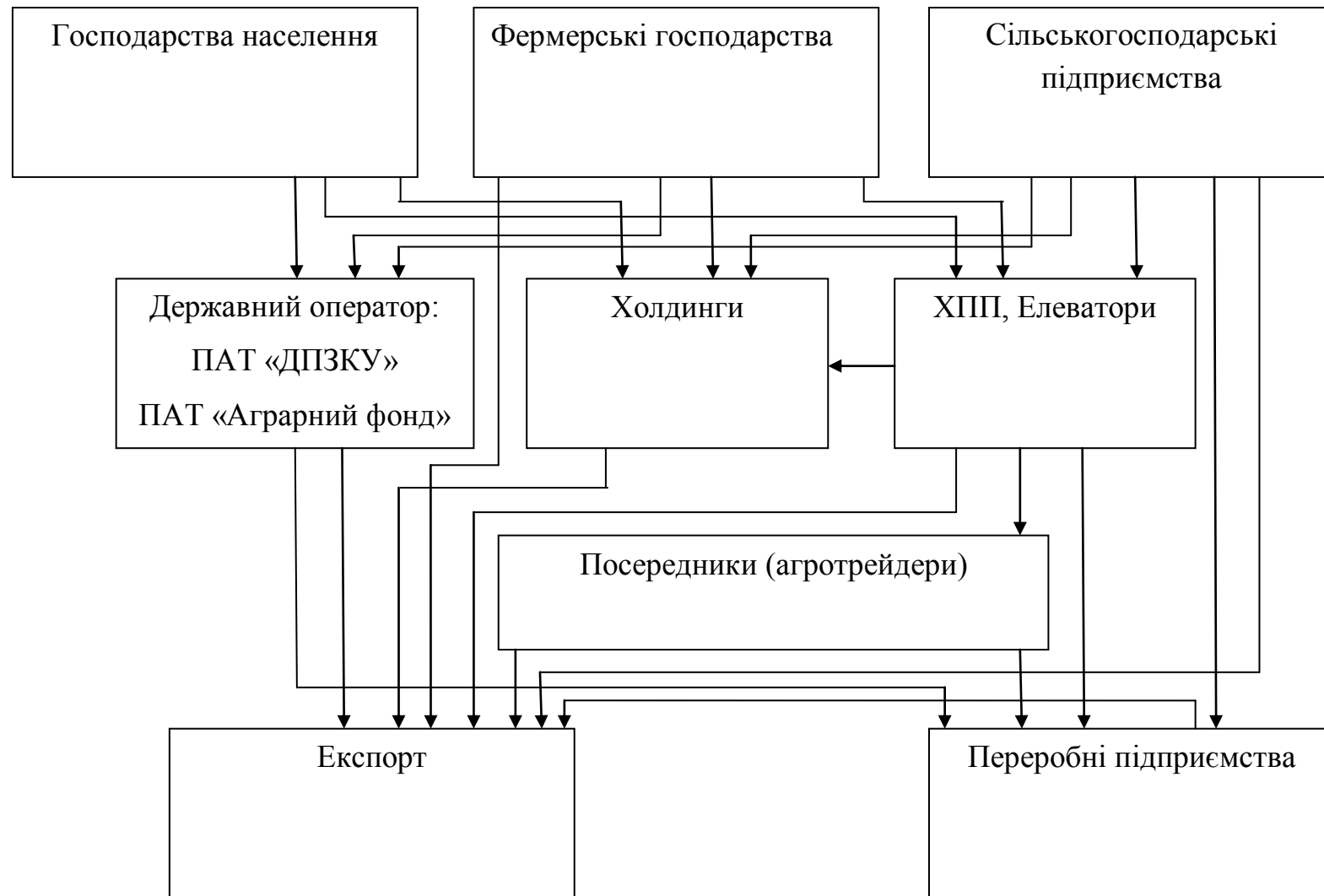


Рис. 2.8. Структура каналів розподілу зерна ячменю на внутрішньому ринку зерна

Джерело: складено та доповнено автором на основі [17] та даних Державної служби статистики України

Дослідження показують, що за результатами 2011/12 МР основними компаніями, що займались експортом українського ячменю були Хлібінвестбуд, на яку припадало 24,4% від сукупного експорту культури, на другому місці компанія Альфред Топфер – з часткою 13,8%, третє місце – Дрейфус з 10,8%, четверте – Кернел з 10,4%, п'яте – Іст Грейнс з 5,8%.

В 2012/13 МР лідери експорту змінились. На першому місці опинилась компанія Рамбурс з часткою 27%, на другому – Агросервіс, яка експортувала 20% ячменю, на третьому місці Кернел з часткою 18%, на четвертому місці Полігрейн Агро – 18%, на п'ятому – Зерновий термінал АВС з 12%.

Потрібно також зазначити, що якщо за результатами 2011/12 МР на п'ятірку основних експортерів ячменю припадало 65,2%, то в 2012/13 МР – 95%. В 2013/14 МР на п'ять основних компаній-експортерів припадало 56%, 14/15 МР на п'ятірку основних компаній-експортерів припадало 53,8% (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Основні компанії-експортери ячменю з України в 2013/14, 14/15 МР

Компанії-експортери в 2013/14 МР	Питома вага в загальному експорті, %	Компанії-експортери в 2014/15 МР	Питома вага в загальному експорті, %
Луї Дрейфус Україна	18,3	Державна продовольча зернова корпорація	17,3
Іст Грейнс	11,6	Луї Дрейфус Україна	11,2
Нібулон	11,2	Нібулон	10,0
Кернел	10,3	Гленкор Грейн Україна	7,8
Бунге/Дніпропетровський МЕЗ	4,6	Кернел	7,5
Серна	4,6	Сантрейд	5,0
А.С. Топфер Інтернешнл Україна	4,5	А.С. Топфер Інтернешнл Україна	4,1
Державна продовольча зернова корпорація	3,9	Каргілл	2,9
Каргілл	3,7	СІС ГРУП	1,6
Cereal Ukraine	2,5	Волтек-Агро 2000	1,4
Інші	24,6	Інші	31,2

Джерело: складено за даними АПК-інформ

Для визначення ступеню концентрації ринку зерна ячменю на експорт ми пропонуємо використати Індекс Херфіндаля-Хіршмана (I_{HH}), за допомогою якого можна судити про наявність монополістичного положення зернотрейдерів. При його розрахунку використовуються дані про питому вагу підприємства в галузі, в нашому випадку в експорті зерна ячменю.

Для розрахунку індексу Херфіндаля-Хіршмана використовується наступна формула:

$$I_{HH} = \sum_{i=1}^n q_i^2 \quad (2.1)$$

де: q_i - частка продажу кожного з i -го підприємств галузі;

n – загальна кількість підприємств, які реалізують максимальні обсяги продукції у загальній кількості реалізації продукції на даному ринку.

Для розрахунку ми пропонуємо використовувати питому вагу десяти найбільш вагомих експортерів зерна ячменю.

За результатами 2011/12 МР I_{HH} дорівнює 0,1091, що говорить про нормальний рівень інтенсивності конкуренції та нормальну концентрацію ринку; в 2012/13 МР I_{HH} дорівнює 0,1946, що свідчить про низьку інтенсивність конкуренції та про високу концентрацію ринку, або ж високий рівень монополізації. Але за результатами 2013/14 МР $I_{HH} = 0,1404$, що знову свідчить про нормальний рівень інтенсивності конкуренції та нормальну концентрацію ринку. МР 2014/15 $I_{HH} = 0,0697$. Тобто отримані дані свідчать про те, що внутрішній ринок ячменю характеризується постійними кон'юнктурними змінами. На відміну від ринку пшениці, на якому лідирують одні й ті самі компанії-експортери, учасники ринку ячменю виходять на нього в залежності від вигідності ситуації [18].

Участь в експорті зерна ячменю інших сільськогосподарських підприємств, як показують дані статистичної служби України, незначна. Так за даними 2013р. на долю сільськогосподарських підприємств у загальному експорті приходилось 0,91%, у 2014р. – 0,52%. При чому і в 2013р. і в 2014р. регіонами, які

представляли дані підприємства, були лише Вінницька та Одеська області, що в першому випадку пояснюється використанням залізничної інфраструктури, за допомогою якої зерно перевозиться до портів Одеси, в другому випадку – наближеністю підприємств до морських портів.

Необхідно зазначити, що на обсяги експорту зерна ячменю впливає значна кількість факторів. Але не всі з них, можна прорахувати, в деяких випадках у зв'язку з неповнотою або недостатністю статистичної інформації. Або ж, як у випадку з внутрішніми квотами, складність прорахунку впливу режиму квотування на обсяги експорту ячменю полягає у використанні методу явних переваг при розподілі квот між учасниками ринку.

Для дослідження впливу різних факторів на обсяги експорту ячменю ми використали множинний (багатофакторний) кореляційно-регресійний аналіз. Рівняння лінійної множинної регресії має наступний вигляд:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n \quad (2.2)$$

де: y – результативна ознака;

$a_0, a_1, a_2, \dots, a_n$ – параметри рівняння (коефіцієнти регресії);

x_1, x_2, \dots, x_n – значення факторних ознак.

Окремі коефіцієнти регресії даного рівняння характеризують вплив окремого фактора на результативний показник за фіксованого значення інших факторів. Вони показують зміни результативного показника у разі зміни відповідного фактора на одиницю. Вільний член рівняння a_0 не має економічного змісту і не інтерпретується.

Зв'язок результативної ознаки був перевірений з такими факторними ознаками: урожайність ячменю, площа посіву ячменю, валовий збір ячменю, внутрішня ціна на зерно ячменю, експортна ціна на зерно ячменю, світова ціна на зерно ячменю, відношення світової експортної ціни зерна ячменю до внутрішньої, обсяги експорту зерна пшениці, площа посіву пшениці, урожайність пшениці, внутрішня ціна на зерно пшениці, експортна ціна на зерно пшениці, обсяги експорту зерна кукурудзи, площа посіву кукурудзи, урожайність кукурудзи,

внутрішня ціна на зерно кукурудзи, експортна ціна на зерно кукурудзи, а також площа соняшнику та рівень рентабельності всіх зазначених культур.

Після розрахунку коефіцієнтів кореляції для визначення взаємозв'язку між обсягами експорту та зазначеними факторами (додаток Л), до лінійної моделі були включені показники, коефіцієнт кореляції між їх значенням та результативною ознакою був найбільшим:

x_1 – експортна ціна 1 т зерна пшениці, дол. США;

x_2 – експортна ціна 1 т зерна ячменю, дол. США;

x_3 – обсяг експорту зерна пшениці Україною, тис. т;

x_4 – співвідношення світової ціни на зерно ячменю до внутрішньої ціни;

x_5 – валовий збір зерна ячменю в Україні, тис. т.

Лінійна багатofакторна економетрична модель залежності обсягу експорту зерна ячменю від досліджуваних факторів, одержана на основі обробки баз даних статистичної інформації за допомогою програмного продукту MS Excel, має такий вигляд:

$$y_i = -1096,16 + 11,34x_1 - 15,75x_2 + 0,09x_3 - 62,01x_4 + 0,05x_5.$$

Коефіцієнти регресії показують, наскільки зміниться обсяг експорту ячменю у випадку зміни відповідного фактора на одиницю за умови, що інші фактори перебувають на середньому рівні (Додаток М).

Так значення $a_1 = 11,34$ показує, що за умови середнього рівня інших змінних збільшення експортної ціни 1 т зерна пшениці на 1 дол. США обсяг експорту зерна ячменю збільшиться на 11,34 тис. т. Такою ж за напрямом є і зміна обсягів експорту зерна ячменю за рахунок зміни обсягів експорту зерна пшениці – культури-конкурента для ячменю. Так, зростання обсягів експорту зерна пшениці призводить до зростання обсягів експорту ячменю на 0,09 тис. т. До збільшення обсягів експорту зерна ячменю призводить також збільшення на 1 тис. т його валового збору, а саме на 0,05 тис. т.

При збільшенні експортної ціни на зерно ячменю на 1 дол. США, відбувається зменшення його експорту на 15,75 тис. т (за умови, що інші фактори, включені в кореляційну модель, залишаються на середньому рівні).

За умови збільшення співвідношення світової ціни на зерно ячменю до внутрішньої на одиницю відбувається зменшення обсягу експорту ячменю на 62,01 тис. т.

Для вимірювання тісноти зв'язку було використано скоригований коефіцієнт R^2 , який може зменшуватись з введенням в модель більшої кількості нових факторів, що не справляють істотного впливу на залежну змінну. За нашими розрахунками, скоригований коефіцієнт детермінації R^2_a становить 0,798. Це означає, що обсяг експорту зерна ячменю на 79,8% залежить від факторів, включених в факторну модель.

Значення коефіцієнта сукупної кореляції R становить 0,893, що свідчить про наявність суттєвого, достатньо сильного та тісного зв'язку між досліджуваними показниками.

Розрахований критерій Фішера дорівнює 3,16, а критичне значення для рівня довіри 0,8 дорівнює 2,48, що підтверджує адекватність отриманої моделі.

Розрахунковий коефіцієнт Стьюдента засвідчив, що найсуттєвіший вплив на обсяги експорту зерна ячменю з досліджуваних факторів має обсяг валового збору [19].

Важливий вплив на формування експортного потенціалу має якість продукції. За якісними характеристиками як у виробництві, так і у вітчизняному експорті переважає фуражний ячмінь 3 класу, на експорт якого за результатами 2014 року приходилось 98,9%. Продовольчий ячмінь 1 класу в структурі вітчизняного експорту займав 1% (в тому числі органічний та біо- ячмінь – 0,02%), на пивоварний ячмінь приходилось лише 0,1%. Основними країнами, що імпортували продовольчий ячмінь були Лівійська Арабська Джамахірія, Ізраїль, Саудівська Аравія, Нідерланди, Об'єднані Арабські Емірати. Пивоварний ячмінь вивозився до Словаччини, Польщі, Білорусі.

Класність зерна визначає його ціну. Так, середні ціни на фуражний ячмінь склали майже 190 дол. США за 1 т, на пивоварний – 192 дол. США за 1 т, продовольчий – 262 дол. США за 1 т, органічний та біопродовольчий ячмінь – 328 дол. США за 1 т.

Враховуючи світові тенденції можна зазначити, що українське зерно користується попитом на зовнішньому ринку. Розвиток зовнішніх зв'язків України сприяє знаходженню та завоюванню нових ринків збуту.

Як очікується, ячмінь буде залишатись конкурентоспроможним в порівнянні з іншими зерновими адже цьому сприятиме достатня доступність та обмеженість цін на культуру.

Останнім часом спостерігалась тенденція збуту зерна ячменю до Східних та Африканських країн, які демонструють постійний зростаючий попит у зв'язку з ростом чисельності населення в цих регіонах та відповідно розвитком галузі тваринництва, яка збільшує потребу у кормах.

Переважною конкурентною перевагою України на ринку зернових у короткостроковій перспективі є відносно низька собівартість продукції.

Перспективним вважається ринок Китаю, на який до 2013 р. український ячмінь не експортувався, але в умовах достатньо прогресивного розвитку взаємозв'язків з країною для цього є всі можливості. Обмеженість території країни та постійне збільшення кількості населення змушує країну шукати найбільш близьких та вигідних постачальників сільськогосподарської продукції. І Україна має всі можливості, щоб завоювати китайський ринок.

Внутрішнє споживання ячменю за останні роки залишається майже незмінним. З 2009 р., навіть, спостерігається деяке зменшення обсягів кормового споживання, що в свою чергу забезпечує суттєві кінцеві запаси та стимулює експорт. Виробництво круп з ячменю в період 2012-2014рр. знаходилося в межах 23,5-25,3 тис. т.

Враховуючи можливі науково-обґрунтовані спеціалістами Національної академії аграрних наук України в Програмі «Зерно України» площі та рівень урожайності ярого та озимого ячменю, за досягнутого рівня продуктивних технологій може бути отриманий валовий збір у розмірі 13,4 млн. т. Приймаючи до уваги існуючий рівень внутрішнього споживання, який знаходиться на рівні 5000 тис. т на рік, необхідність перехідних запасів на рівні 10-15% складе 550 тис. т, можливі обсяги експорту зерна ячменю, з урахуванням логістичних можливостей та ємності світового ринку, можуть

скласти 8 млн. т. Тобто в порівнянні з 2015 роком обсяги експорту зерна ячменю можуть збільшитись в 1,7 рази.

На сьогоднішній день, якщо оцінювати можливий експорт ячменю сільськогосподарськими підприємствами, то фактичний розрив буде дуже значним, оскільки самостійно підприємства експортують лише 1% від загального обсягу зерна ячменю.

Потенційний обсяг експорту сільськогосподарськими підприємствами за нашими оцінками при існуючому рівні продуктивності технологій, дотриманні вимог продовольчої та екологічної безпеки становитиме 6 млн. т. Такі прогнози можемо зробити з урахуванням виробничих можливостей сільськогосподарських підприємств отримати валовий збір зерна ячменю у розмірі 9 млн. т, зважаючи на те, що площа ріллі в їхньому користуванні складає 19476,1 тис. га, науково-обгрунтована питома вага зернових у структурі посівів повинна дорівнювати близько 55% – це 10711,9 тис. га. Питома вага ячменю в структурі зернових 21% – це 2249,5 тис. га. При науково-обгрунтованому середньому рівні урожайності 40 ц/га отримаємо зазначений розмір валового збору зерна ячменю. Беручи до уваги середній обсяг внутрішнього споживання на ринві 5 млн. т зерна ячменю та той факт, що сільськогосподарські підприємства виробляють близько 60% всього валового збору, відповідно такий самий відсоток їхньої участі в забезпеченні внутрішнього попиту, тобто це 3 млн. т. Відповідно для експорту у них може залишитись 6 млн. т зерна ячменю.

Отже, сільськогосподарські підприємства в Україні в сучасних умовах ще майже не скористалися перевагами від вільної світової торгівлі та реалізації своєї продукції за світовими цінами.

Загалом необхідно зазначити, що тенденції у кон'юктурі світового ринку зерна ячменю суперечливі для розвитку експортного потенціалу вітчизняних виробників. В основу зміни кон'юкттури ринку покладено фактори, що впливають на ціни, обсяги виробництва, обсяги споживання та запасів, експорту та імпорту. Попит на зерно ячменю на світовому ринку поступово збільшується. Світовий експорт ячменю з 2010/11 МР по 2014/15 МР збільшився майже вдвічі, в той час як світовий обсяг

споживання збільшився на 4%. Традиційно, найбільшими імпортерами ячменю у світі залишаються Саудівська Аравія, Китай, Іран, Японія, Алжир, Йорданія, Лівія.

Основними чинниками, що здійснюють найбільший вплив на попит на ринку зерна ячменю є обсяги споживання в основних країнах-імпортерах, обсяги валових зборів в країнах-виробниках, розміри перехідних запасів в країнах-споживачах, пропозиція та ціна інших видів фуражного зерна.

Основними конкурентами для України на ринку зерна ячменю залишаються ЄС, Росія та Австралія.

Однією з головних конкурентних переваг зерна ячменю українських сільськогосподарських підприємств залишається ціна. Середні експортні ціни на український ячмінь за період 2010-2014рр. збільшились на 30,6%, в 2015р. відбулось зниження на 17,8% відносно попереднього року.

Сприятливі тенденції щодо підвищення світових цін на ячмінь протягом 2008-2012рр. змінилися на протилежні, які призупинилися наприкінці 2016р. Та світові ціни при нинішньому обмінному курсі української валюти залишаються значно вищими за внутрішні. Так, в 2014р. співвідношення світової ціни до внутрішньої склало 1,6, в 2015р. – 1,64, тобто світова ціна перевищувала внутрішні на 60%. А співвідношення світової ціни до повної собівартості зерна ячменю склало в 2014р. 1,9, а в 2015р. – 2,1. Відповідно сільськогосподарські підприємства мають резерви щодо прибуткового експорту за рахунок фактичного рівня собівартості виробництва зерна ячменю. Тобто ще однією конкурентною перевагою вітчизняних сільськогосподарських виробників зерна ячменю на світовому ринку є більш низький рівень витрат на виробництво, що є сприятливим для розвитку їхнього експортного потенціалу.

2.3. Економічна ефективність виробництва зерна ячменю у підприємствах Харківської області та напрями його експорту

Ефективність є важливішою характеристикою економічної діяльності, зумовлюючи умови відновлення та розвитку виробництва продукції, її експорту.

Як зазначає В.Г. Андрічук, ефективність – це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами, причому при вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною (переоціненою) вартістю (застосовувані ресурси), або частиною їх вартості у формі виробничих витрат (виробничо спожиті ресурси) [20, с. 397-398].

Харківська область знаходиться в достатньо сприятливому природно-кліматичному поясі України для вирощування зернових культур. Сільськогосподарські підприємства області мають значний виробничий потенціал, який дозволив регіону зайняти 6-те місце у рейтингу за обсягами валового виробництва сільськогосподарської продукції в Україні в 2013р., 5-е – у 2014р., 4-е – у 2015р.

Ячмінь займає вагоме місце у структурі посівів сільськогосподарських підприємств Харківської області: у структурі посівних площ на нього в 2015р. приходилось 9,6%, а у структурі посівів зернових та зернобобових – 15,7% . В 2013р. – 10,9% та – 17,5%. По Україні ці показники склали 12% та 20,5% відповідно. В 2014 р. ячмінь у структурі посівних площ займав 11,7%, в структурі зернобобових – 20,3%. В рейтингу областей у виробництві ячменю Харківська область у 2015р. зайняла 7-ме, у 2013р. займала 6-те місце, а в 2014р. – 4-те. Упродовж останніх десяти років площі посіву досліджуваної культури по Харківській області значно скоротились – майже на 40%, за останні п'ять років скорочення склало майже 19%, така ж тенденція спостерігалась і в цілому по Україні. Лінія тренду посівних площ ячменю в Харківській області зображена на рис. 2.9.

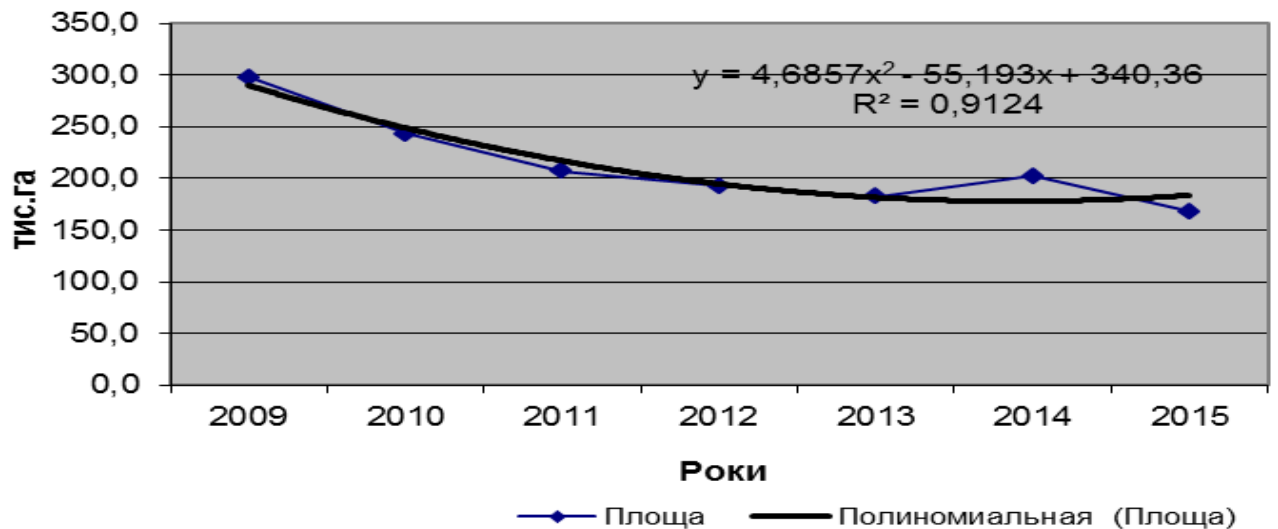


Рис. 2.9. Динаміка посівних площ ячменю в Харківській області

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

У структурі валового виробництва зернових Харківської області ячмінь займає 10,6%, по Україні цей показник – 12,1%. Середній рівень урожайності в 2014 р. по області склав 33,3 ц/га, що є найвищим показником з 1990 р., але в 2015р. рівень урожайності зменшився на 21,6% в порівнянні з попереднім роком. За п'ять років показник збільшився на 5,2%. В 2010 році спостерігалось зниження рівня урожайності до 14,2 ц/га. Лінія тренду середньої урожайності по області зображена на рис. 2.10.

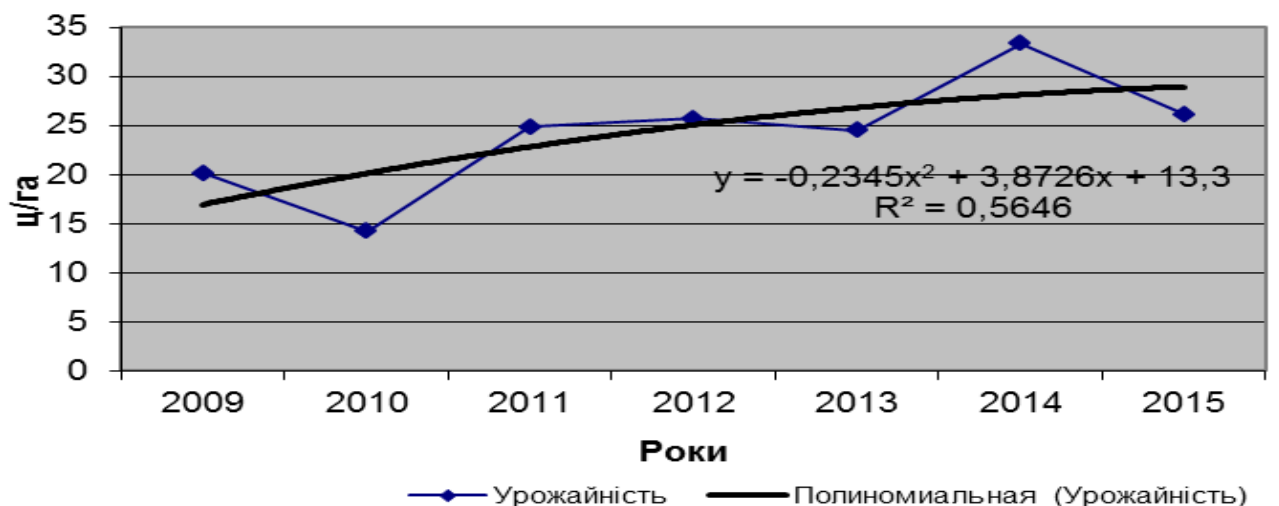


Рис. 2.10. Динаміка урожайності ячменю в Харківській області

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

За рахунок збільшення урожайності в 2014р. валовий збір збільшився на 12,5% в порівнянні з 2009р., на 95% – в порівнянні з 2010р. Але за результатами 2015р. показник знизився майже на 35% в порівнянні з попереднім роком, та на 26,8% в порівнянні з 2009р. Лінія тренду валового збору зерна ячменю в Харківській області зображена на рис. 2.11.

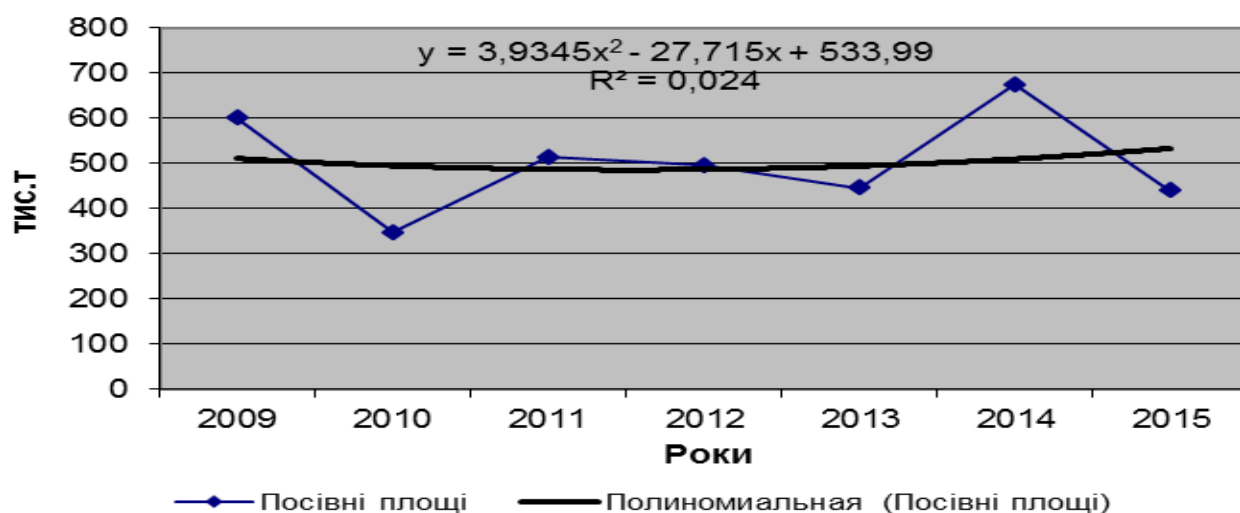


Рис. 2.11. Динаміка валового збору ячменю в Харківській області

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

В 2014р. в Харківській області вирощуванням ячменю займалось 392 підприємства з 618, що складає 63,4% від загальної кількості. З них 14 вирощували озимий ячмінь, а 387 – ярий. Для порівняння в 2010 році 44 підприємства займалось вирощуванням озимого ячменю, а 399 – ярого. Найбільша частина з підприємств представлена товариствами та приватними підприємствами – 78,8%, 14,8% – фермерські господарства, 3,3% – державні підприємства, 3,2% – кооперативи.

Площі посіву озимого ячменю в 2014р. коливались від 17 до 379 га, ярого – від 6 до 3464 га. В двадцяти підприємствах, які не вирощували ячмінь в 2014р., були реалізовані залишки зерна з минулого року.

Відмінність у технології вирощування озимого та ярого ячменю визначає відмінності і в ефективності цього процесу. Тому нами були досліджені

результати виробництва окремо по озимому та ярому ячменю, а також залежність економічної ефективності виробництва ячменю від розмірів посівних площ та урожайності. Оцінку здійсимо за методичним підходом, який включає метод групувань. Для цього нами були зроблені групування сільськогосподарських підприємств Харківської області за розміром посівних площ, за рівнем урожайності окремо по озимому та ярому ячменю (табл. 2.14, 2.15, 2.17, 2.18).

Узагальнюючим показником економічної ефективності виробництва будь-якої продукції є рентабельність. Дослідження показують, що в цілому по області в 2014 році виробництво ячменю було нерентабельним. Середній рівень збитковості по озимому ячменю склав 12,2%, по ярому – 3% (табл. 2.13, 2.16).

Таблиця 2.13

Залежність рівня рентабельності (збитковості) зерна озимого ячменю від його урожайності, площі посівів, собівартості, ціни реалізації, 2014р.

Показник	Групи підприємств за рівнем рентабельності (збитковості)				Разом (в середньому у по виборці)
	Збиткові	від 0 до 10,0%	від 10,1% до 50,0%	понад 50,1%	
Кількість підприємств в групі, од	3	3	4	3	13
Урожайність (в середньому по групі), ц/га	22,9	30,7	39,9	40,3	30,6
Кількість виробленої продукції (в середньому по групі), ц	3882,7	1379,7	3205	1234,3	2485,4
Площа (в середньому по групі), га	169,7	45,0	80,3	30,7	81,3
Виробнича собівартість 1 ц продукції (в середньому по групі), грн	193,74	101,18	88,39	74,91	126,46
Повна собівартість 1 ц реалізованої продукції (в середньому по групі), грн	198,81	136,05	91,84	85,33	157,01
Ціна реалізації 1 ц (в середньому по групі), грн	139,08	146,45	129,81	138,07	137,83
Рівень рентабельності (збитковості) (в середньому по групі), %	-30,0	7,6	41,3	61,8	-12,2
Рівень товарності (в середньому по групі), %	155,2	102,2	57,9	69,0	100,0

Джерело: складено автором за даними Головного управління статистики в Харківській області

Групування підприємств, що вирощували озимий ячмінь за рівнем рентабельності (збитковості) дало можливість зробити висновок, що найбільший ефект (рентабельність понад 50,1%) отримали підприємства з найвищим рівнем урожайності – 40,3 ц/га в середньому по групі, з найменшими витратами на одиницю продукції та ціні, яка хоча і була нижчою за ціну реалізації підприємств першої групи, але дала можливість при співвідношенні прибуток-витрати отримати найбільший рівень рентабельності – 61,8% в середньому по групі.

До групи з найбільшим рівнем рентабельності увійшли підприємства різних форм господарювання: господарське товариство, приватне підприємство та фермерське господарство.

Розрахунки впливу розмірів посівних площ озимого ячменю на ефективність його виробництва представлені в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

Вплив розміру посівної площі на ефективність виробництва озимого ячменю у сільськогосподарських підприємствах Харківської області, 2014 р.

Показник	Групи підприємств за площею			Разом (в середньому по виборці)
	до 50,0 га	від 50,1 га до 100,0 га	понад 100,1 га	
Кількість підприємств в групі, од	6	6	2	14
Площа (в середньому по групі), га	29,0	74	254,5	80,5
Кількість виробленої продукції (в середньому по групі), ц	996,5	2403,5	6973,5	2453,4
Урожайність (в середньому по групі), ц/га	34,4	32,5	27,4	30,5
Виробнича собівартість 1 ц продукції (в середньому по групі), грн	97,16	123,54	140,80	125,96
Повна собівартість 1 ц реалізованої продукції (в середньому по групі), грн	110,93	166,04	164,62	157,01
Ціна реалізації 1 ц (в середньому по групі), грн	127,14	137,82	140,38	137,83
Рівень рентабельності (збитковості) (в середньому по групі), %	14,6	-17,0	-14,7	-12,2
Рівень товарності (в середньому по групі), %	79,9	51,8	143,7	94,0

Джерело: складено автором за даними Головного управління статистики в Харківській області

На основі розрахунків наведених в таблиці 2.14 можемо зробити висновок, що більш ефективними були підприємства першої групи з найменшою площею озимого ячменю до 50 га, в яких було отримано найвищу урожайність, витрати на одиницю продукції були найменшими по групам, рентабельність склала 14,6%.

Загалом необхідно відмітити, що виробництво зерна озимого ячменю є більш затратним, в порівнянні з ярим, адже потребує більшої кількості технологічних операцій. Ще одним недоліком є те, що озимий ячмінь є менш стійким до морозів, в порівнянні з озимою пшеницею. Тому кращими для вирощування озимого ячменю є південні регіони країни.

Для визначення впливу рівня урожайності на ефективність виробництва озимого ячменю дослідні підприємства поділені на чотири групи (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Вплив рівня урожайності на ефективність виробництва озимого ячменю у сільськогосподарських підприємствах Харківської області, 2014 р.

Показник	Групи підприємств за рівнем урожайності				Разом (в середньому по виборці)
	до 20,0 ц/га	від 25,1 до 35,0 ц/га	від 35,1 до 45,0 ц/га	понад 45,1 ц/га	
Кількість підприємств в групі, од	3	5	4	2	14
Урожайність (в середньому по групі), ц/га	20,0	28,0	42,5	48,2	30,5
Кількість виробленої продукції (в середньому по групі), ц	3059,0	1654,0	1997,8	4454,5	2453,4
Площа (в середньому по групі), га	153,0	59,0	47,0	92,5	80,5
Виробнича собівартість 1 ц продукції (в середньому по групі), грн	181,10	156,14	81,6	80,88	125,96
Повна собівартість 1 ц реалізованої продукції (в середньому по групі), грн	191,87	182,73	86,38	99,28	157,01
Ціна реалізації 1 ц (в середньому по групі), грн	148,03	121,09	137,72	129,10	137,83
Рівень рентабельності (збитковості) (в середньому по групі), %	-22,8	-33,7	59,4	30,0	-12,2
Рівень товарності (в середньому по групі), %	172,4	63,1	35,1	94,8	94,0

Джерело: складено автором за даними Головного управління статистики в Харківській області

За результатами дослідження, ми можемо зробити висновок, що рівень урожайності має вагомий вплив на економічну ефективність виробництва зерна. Найвищий рівень рентабельності – 59,4% отримали підприємства третьої групи з рівнем урожайності від 35,1 до 45 ц/га (середній рівень урожайності по групі склав 42,5 ц/га), які мали найменші витрати на одиницю продукції – 86,4 грн/ц (на 55% менші за витрати підприємств першої групи), та достатньо високу ціну реалізації продукції. Рівень товарності по групі був найменшим. Підприємства цієї групи мали також найменшу середню площу посіву озимого ячменю.

Підприємства четвертої групи з рівнем урожайності понад 45 ц/га також отримали позитивні результати виробництва – рівень рентабельності в середньому по групі склав 30%, витрати на виробництво та збут одиниці продукції були дещо більшими за витрати третьої групи, а ціна реалізації меншою на 6,2%. Рівень товарності по групі склав майже 95%.

Загалом потрібно зазначити, що вищий рівень урожайності веде до зниження витрат на одиницю виготовленої продукції, що дає можливість отримати більший прибуток на 1 центнер продукції, але ще одним фактором, що впливає на ефективність виробництва та реалізації продукції є ціна, яка залежить від якості зерна, а також від такого фактору як сезонність.

Результати аналізу даних табл. 2.13-2.15 показали, що ефективність виробництва озимого ячменю в цілому по області була низькою – в середньому рівень збитковості по підприємствам склав 12,2%.

Проведений аналіз ефективності виробництва ярого ячменю засвідчив, що 47% досліджуваних підприємств, що займались його вирощуванням та увійшли до першої групи, отримали збитки (табл. 2.16). В цій групі підприємств витрати на одиницю продукції були найвищими, в порівнянні з іншими групами (майже на 92% вище в порівнянні з п'ятою групою). 44% з 356 досліджуваних підприємств, що увійшли до другої групи, отримали рівень рентабельності до 50%, 7,3% підприємств (третья група) отримали рівень рентабельності від 50,1 до 100%. До четвертої групи увійшли підприємства з рівнем рентабельності від 100,1 до 150%, всього 5 підприємств регіону. В даній групі найвищий середній рівень

урожайності, а також найменші витрати на виробництво та збут на одиницю продукції. Рівень товарності по групі склав 147,6%, що може свідчити про реалізацію залишків минулих років підприємствами, а також про те, що підприємства можуть виконувати посередницькі функції.

Таблиця 2.16

Залежність рівня рентабельності (збитковості) зерна ярого ячменю від його урожайності, площі посівів, собівартості, ціни реалізації, 2014р.

Показник	Групи підприємств за рівнем рентабельності (збитковості)					Разом (в середньому по виборці)
	Збиткові	від 0 до 50,0%	від 50,1% до 100,0%	від 100,1% до 150,0%	понад 150,1%	
Кількість підприємств в групі, од	166	157	26	5	2	356
Урожайність (в середньому по групі), ц/га	21,7	16,8	26,5	30,4	27,6	23,2
Кількість виробленої продукції (в середньому по групі), ц	5011,8	5189,7	3760,9	5039,6	14878,5	5054,7
Площа (в середньому по групі), га	230,7	214,3	141,7	165,8	540,0	217,8
Виробнича собівартість 1 ц продукції (в середньому по групі), грн	139,59	107,86	89,6	76,82	72,75	120,52
Повна собівартість 1 ц реалізованої продукції (в середньому по групі), грн	168,53	119,50	91,61	65,41	81,50	140,25
Ціна реалізації 1 ц (в середньому по групі), грн	130,50	139,60	151,75	143,02	230,50	136,08
Рівень рентабельності (збитковості) (в середньому по групі), %	-22,6	16,8	65,6	118,6	182,8	-3,0
Рівень товарності (в середньому по групі), %	80,6	71,3	85,0	147,6	4,7	76,3

Джерело: складено автором за даними Головного управління статистики в Харківській області

Найприбутковішими були 2 підприємства, що увійшли до п'ятої групи з рівнем рентабельності понад 150,1%. В даних підприємствах був зафіксований найнижчий рівень виробничих витрат. Повна ж собівартість була дещо вищою ніж в четвертій групі, що, на нашу думку, пов'язано з підготовкою зерна до реалізації, доведенням його до відповідного рівня якості, адже ціна реалізації по п'ятій групі підприємств була найвищою.

Нами був проведений аналіз залежності ефективності виробництва ячменю від розмірів посівних площ та урожайності так само і по ярому ячменю.

Таблиця 2.17

Вплив розміру посівної площі на ефективність виробництва ярого ячменю у сільськогосподарських підприємствах Харківської області, 2014 р.

Показник	Групи підприємств за площею			Разом (в середньому по виборці)
	до 100,0 га	від 100,1 га до 500,0 га	понад 500,1 га	
Кількість підприємств в групі, од	145	220	22	387
Площа (в середньому по групі), га	55,4	247,9	832,7	209,0
Кількість виробленої продукції (в середньому по групі), ц	1269,5	5602,5	20141,2	4805,5
Урожайність (в середньому по групі), ц/га	22,9	22,6	24,2	23,0
Виробнича собівартість 1 ц продукції (в середньому по групі), грн	126,74	121,19	117,27	120,81
Повна собівартість 1 ц реалізованої продукції (в середньому по групі), грн	134,23	141,04	140,72	140,25
Ціна реалізації 1 ц (в середньому по групі), грн	137,55	139,02	127,47	136,08
Рівень рентабельності (збитковості) (в середньому по групі), %	2,5	-1,4	-9,4	-3,0
Рівень товарності (в середньому по групі), %	78,3	72,8	74,7	73,8

Джерело: складено автором за даними Головного управління статистики в Харківській області

Результати аналізу даних в табл. 2.17 також підтверджують тенденцію прояву більш позитивних результатів у підприємств з меншою площею посіву ярого ячменю – підприємства першої групи до 100 га. При урожайності 22,9 ц/га, не найвищій серед досліджуваних груп господарств, середній рівень витрат на одиницю продукції та більш висока ціна реалізації в порівнянні з підприємствами третьої групи (з площею посіву понад 500 га), але трохи нижча ніж в другій групі, дозволили отримати позитивний результат – рентабельність склала 2,5%. В другій групі збитковість склала 1,4%, в третій – 9,4% відповідно.

Аналіз ефективності виробництва ярого ячменю в залежності від рівня урожайності дав можливість зробити висновок, що більш ефективними були підприємства четвертої групи, які отримали найвищій рівень урожайності (понад 50,1 ц/га), але з найменшою посівною площею в середньому по групі (84,3 га).

Таблиця 2.18

Вплив рівня урожайності на ефективність виробництва ярого ячменю у сільськогосподарських підприємствах Харківської області, 2014 р.

Показник	Групи підприємств за рівнем урожайності				Разом (в середньому по виборці)
	до 15,0 ц/га	від 15,1 до 30,0 ц/га	від 30,1 до 50,0 ц/га	понад 50,1 ц/га	
Кількість підприємств в групі, од	76	251	56	4	387
Урожайність (в середньому по групі), ц/га	11,6	22,8	35,0	58,5	23,0
Кількість виробленої продукції (в середньому по групі), ц	1846,1	5227,2	6922,8	4932,5	4805,5
Площа (в середньому по групі), га	158,5	228,8	197,8	84,3	209,0
Виробнича собівартість 1 ц продукції (в середньому по групі), грн	167,18	120,17	107,1	103,41	120,81
Повна собівартість 1 ц реалізованої продукції (в середньому по групі), грн	171,30	137,99	136,04	120,27	140,25
Ціна реалізації 1 ц (в середньому по групі), грн	129,95	133,65	146,08	141,28	136,08
Рівень рентабельності (збитковості) (в середньому по групі), %	-24,1	-3,1	7,4	17,5	-3,0
Рівень товарності (в середньому по групі), %	84,9	71,9	75,6	86,3	73,8

Джерело: складено автором за даними Головного управління статистики в Харківській області

За рахунок того, що підприємствами групи були понесені найменші серед чотирьох груп витрати на одиницю продукції, та була високою ціна реалізації, середній рівень рентабельності склав 17,5%. По першій та другій групі рівень збитковості склав 24,1 та 3,1% відповідно.

Узагальнюючи результати аналізу ефективності вирощування ячменю підприємствами Харківської області, необхідно зазначити, що простежується загальна тенденція отримання більш високого результату при вирощуванні озимої та ярої його форм на менших площах. На нашу думку, це пов'язано з тим, що невеликі підприємства, на відміну від великотоварних, займаються вирощуванням продовольчого класу зерна ячменю, а також пивоварного, який за якісними характеристиками кращий та має, відповідно, більш високу ціну реалізації. Це в свою чергу дає можливість виробникам отримати більш високий рівень рентабельності. Ще однією з причин такої тенденції може бути, те, що ячмінь використовується для пересіву озимої пшениці, в разі її загибелі. При цьому витрати на його виробництво будуть дещо нижчими.

У структурі вітчизняного експорту зерна ячменю Харківська область займає майже 1%. За показниками якості в структурі експорту підприємств регіону переважає фуражне зерно ячменю 3 класу – 99,9%, на продовольче зерно 1 класу припадає, відповідно, лише 0,1%. Підприємства-експортери представлені холдингами, товариствами-посередниками, хлібоприймальними підприємствами, переробниками та сільськогосподарськими виробниками (табл. 2.19).

З перелічених експортерів до сільськогосподарських товаровиробників відносяться такі підприємства як: ТОВ «Аграрний Дім ім. Горького» з часткою в експорті області 7,3%, ПП «Мечніково» - 4,8% та СФГ «ЛАН» - 1,5%. ТОВ «АГРОТРЕЙД ЕКСПОРТ» є агрохолдингом, до складу якого входять 16 сільськогосподарських підприємств Харківської, Дніпропетровської, Полтавської, Сумської, Чернігівської та Запорізької областей.

Таблиця 2.19

Підприємства-експортери зерна ячменю у Харківській області, 2014р.

№ п/п	Назва підприємства	Клас зерна	Обсяг зерна, т	Питома вага в сукупному експорті, %
1	ТОВ «РЕАЛ-ТРЕЙДІНГ»	3 клас	10278,0	25,2
2	ТОВ «АГРОТРЕЙД ЕКСПОРТ»	3 клас	7516,4	18,4
3	ТОВ «ТД «АГРОСВІТ»	3 клас	4048,7	9,9
4	ТОВ «АГРОЛІГА»	3 клас	3824,8	9,4
5	ТОВ «Аграрний Дім ім. Горького»	3 клас	2984,3	7,3
6	ПП «Реал-Ком»	3 клас	2064,3	5,1
7	Приватне Підприємство «МЕЧНИКОВО»	3 клас	1940,1	4,8
8	ПРАТ «Краснопавлівський КХП»	3 клас	1725,8	4,2
9	Приватне Підприємство «ВУДПАК»	3 клас	1180,2	2,9
10	ТОВ «АГРОЛАТІНВЕСТ»	3 клас	1089,9	2,7
11	ТОВ «ТД ЗЕРНОТРЕЙДИНГ ЛТД»	3 клас	1063,9	2,6
12	ТОВ «ЮТА-АГРО»	3 клас	995,8	2,4
13	ТОВ «АПК ЗЕРНОТРЕЙДИНГ ЛТД»	3 клас	972,3	2,3
14	СФГ «ЛАН»	3 клас	621,9	1,5
15	ТОВ «Лозівське хлібоприймальне підприємство»	3 клас	476,0	1,2
16	ТОВ «Олімп»	1 клас	44,0	0,1
Всього			40826,3	100

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Країнами-імпортерами фуражного ячменю виробленого сільськогосподарськими підприємствами Харківської області були Саудівська Аравія, Іран, Туреччина, Лівія. Продовольчий ячмінь був направлений до Ізраїлю. Середня експортна ціна зерна ячменю реалізованого харківськими експортерами склала 189 дол. США за 1 т.

З метою ідентифікації експортних можливостей конкретних сільськогосподарських підприємств нами було запропоновано використання адаптованого методу «Квадрат потенціалу» [21]. На відміну від існуючих розробок, нами запропонований склад показників для ідентифікації саме експортних можливостей сільськогосподарських підприємств. Аналіз проведений за чотирма групами показників: виробництво, організаційна структура, маркетинг, фінанси. Нами були використані дані звітів по трьом підприємствам. Для оцінки

організаційної структури управління, ділових якостей менеджерів та комплексу маркетинг-мікс було застосовано два методи експертної оцінки: інтерв'ю та анкетування. Метод інтерв'ю передбачав індивідуальне опитування експерта стосовно системи управління на досліджуваних підприємствах, якості менеджменту. Анкетування було проведено за допомогою анкети, що наведена в Додатку Н. Так як зазначені показники оцінювалися в балах, а не ранжувалися неспрнтрами, то не розраховувався коефіцієнт конкордації.

Оцінка виробничої та збутової логістики проводилася на основі вартісних та кількісних показників та вікового стану обладнання. Якість продукції була оцінена на основі класності.

Запропонована методичні засади дають можливість встановити не лише кількісні, але і якісні зв'язки між окремими складовими потенціалу підприємства, в нашому випадку його експортного потенціалу. Показники, що були включені до чотирьох груп, найбільш повно дозволяють проаналізувати рівень розвитку експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств, враховуючи особливості їхньої діяльності. Даний метод оцінки дозволяє зробити відносну оцінку експортного потенціалу різних видів сільськогосподарської продукції, в нашому випадку – зерна ячменю.

Для проведення відносної оцінки експортного потенціалу були обрані три сільськогосподарських підприємства, що розташовані в Харківській області, Кегичівському районі. Дані підприємства були нами обрані з врахуванням їхнього місцерозташування, сприятливого для розвитку експортної діяльності: близькість до залізниці та автомобільної траси міжнародного значення Київ-Москва. Також обрані підприємства мають різне матеріально-технічне забезпечення.

Всі необхідні для розрахунків показники були внесені в таблицю 2.20, після чого по кожному показнику було визначено місце досліджуваних підприємств (1-е, 2-е, 3-е), тобто проведене ранжування.

Таблиця 2.20

Розрахунок відносного експортного потенціалу за методом «Квадрат потенціалу»

Показник	Вага показника	Показники по підприємствам			Місце підприємства			Місце підприємства з урахування ваги		
		Андріївка	Агропрогрес	Мажарка	Андріївка	Агропрогрес	Мажарка	Андріївка	Агропрогрес	Мажарка
Виробництво, розподіл та збут продукції										
Обсяги виробництва ячменю, ц	0,25	6350	17772	6923	3	1	2	0,75	0,25	0,5
Темпи зростання виробництва, %	0,2	3,6	103,5	-59,1	2	1	3	0,4	0,2	0,6
Фондозабезпеченість	0,15	4,7	9,1	7,2	3	1	2	0,45	0,15	0,3
Фондоозброєність	0,1	144,2	289,2	179,2	3	1	2	0,3	0,1	0,2
Придатність ОФ, %	0,1	77,5	53,2	42,5	1	2	3	0,1	0,2	0,3
Якість продукції у виробництві, бали	0,2	6	5	4	1	2	3	0,2	0,4	0,6
Оцінка виробничої логістики, бали	0,25	8	7	5	1	2	3	0,25	0,5	0,75
Оцінка збутової логістики, бали	0,2	7	5	3	1	2	3	0,2	0,4	0,6
Витрати на інноваційну діяльність, тис. грн	0,2	287,8	160,7	25,1	1	2	3	0,2	0,4	0,6
Площа с.г. угідь, га	0,1	5008	2635	1817,7	1	2	3	0,1	0,2	0,3
Рентабельність виробництва ячменю, %	0,25	9,1	-7,1	0,4	1	3	2	0,25	0,75	0,5
Сума	2	-	-	-	-	-	-	3,2	3,55	5,25

Організаційна структура та менеджмент										
Оцінка організаційної структури управління, бали	0,2	6	5	4	1	2	3	0,2	0,4	0,6
Оцінка ділових якостей менеджерів, бали	0,2	6	5	4	1	2	3	0,2	0,4	0,6
Продуктивність праці, тис. грн	0,2	209,8	290,7	265,6	3	1	2	0,6	0,2	0,4
Середньомісячна заробітна плата, грн	0,2	1987,04	1947,19	2300,91	2	3	1	0,4	0,6	0,2
Частка експортних контрактів, %	0,2	0	0	0	-	-	-	-	-	-
Сума	1	-	-	-	-	-	-	1,4	1,6	1,8
Маркетинг										
Частка на внутрішньому ринку ячменю, %	0,1	0,000046	0,0004	0,000055	3	1	2	0,3	0,1	0,2
Частка у національному експорті ячменю, %	0,1	0	0	0	-	-	-	-	-	-
Якість ячменю при реалізації, бали	0,2	6	5	4	1	2	3	0,2	0,4	0,6
Темпи зростання виручки від реалізації ячменю, %	0,2	7,7	350,9	-76,9	2	1	3	0,4	0,2	0,6
Оцінка маркетинг-міксу, бали	0,2	5	3	2	1	2	3	0,2	0,4	0,6
Співвідношення світової ціни до внутрішньої	0,2	0,947	0,921	0,937	1	3	2	0,2	0,6	0,4
Сума	1							2,25	2,65	3,8
Фінанси										
Коефіцієнт рентабельності всієї продукції	0,15	0,327	0,010	0,013	1	3	2	0,15	0,45	0,3
Коефіцієнт рентабельності активів	0,15	0,15	0,06	0,12	1	3	2	0,15	0,45	0,3
Виручка на 1 га, тис.грн	0,15	8,5	11,5	8,7	3	1	2	0,45	0,15	0,3
Прибуток на 1 га, тис.грн	0,15	2,12	0,12	0,11	1	2	3	0,15	0,3	0,45
Виручка на 1 працівника, тис.грн	0,15	265,8	365,2	216,5	2	1	3	0,3	0,15	0,45
Прибуток на 1 працівника, тис.грн	0,15	65,6	3,8	2,8	1	2	3	0,15	0,3	0,45
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,1	0,58	0,56	0,74	2	3	1	0,2	0,3	0,1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,15	0,3	0,004	0,8	2	3	1	0,3	0,45	0,15
Сума	1							1,85	2,55	2,5

Джерело: складено та розраховано за даними річних звітів ПП «Агропрогрес», ПП «Андріївка», ПОСП «Мажарка»

Після проведення ранжування визначено місце кожного підприємства з урахуванням його ваги. По кожній групі показників були визначені суми.

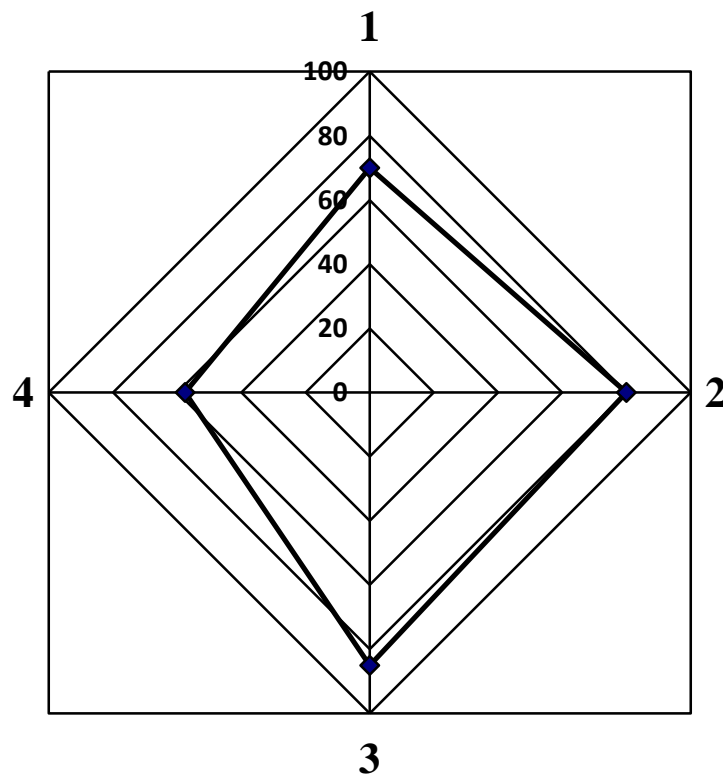
Після підстановки необхідних значень в формулу 1.13 були визначені довжини векторів квадратів (Вв – Виробництво, Ворг – Організаційна структура, Вм – Маркетинг, Вф – Фінанси) по всім трьом підприємствам:

ПП «Агропрогрес»: $V_b=70$; $V_{org}=80$; $V_m=85$; $V_f=57,5$.

ПП «Андріївка»: $V_b=61,25$; $V_{org}=70$; $V_m=65$; $V_f=72,5$.

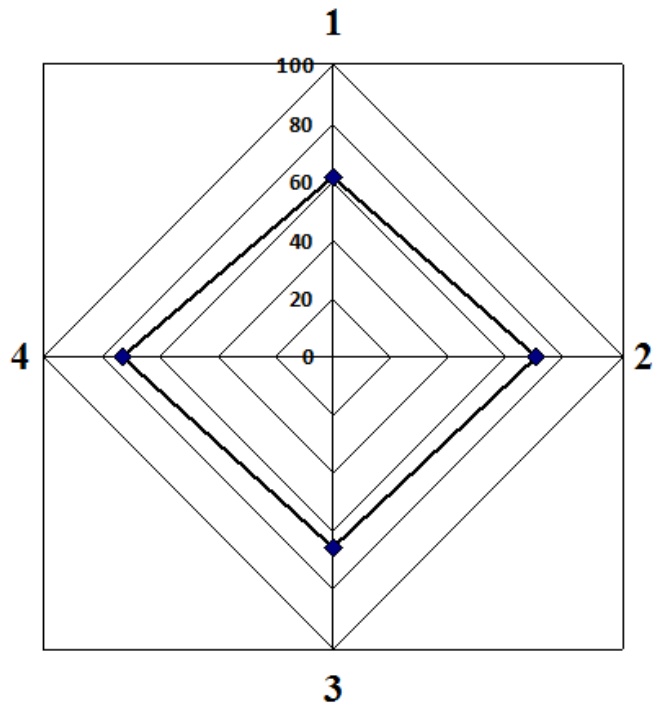
ПОСП «Мажарка»: $V_b=18,75$; $V_{org}=60$; $V_m=30$; $V_f=25$.

Визначивши довжину всіх векторів, будуюмо квадрати потенціалів всіх трьох досліджуваних підприємств (рис. 2.12-2.14).



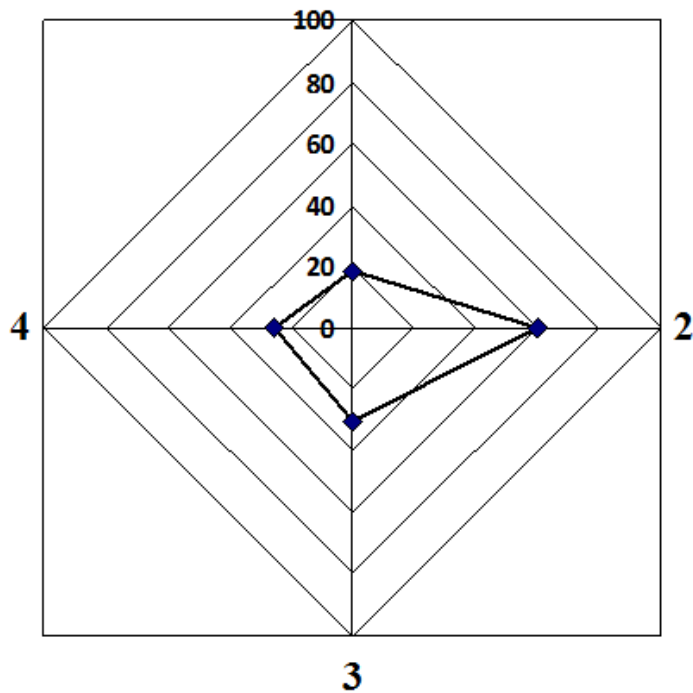
1 - Виробництво, 2 – Організаційна структура, 3 – Маркетинг, 4 – Фінанси.

Рис. 2.12. Квадрат потенціалу ПП «Агропрогрес»



1 - Виробництво, 2 – Організаційна структура, 3 – Маркетинг, 4 – Фінанси.

Рис. 2.13. Квадрат потенціалу ПП «Андріївка»



1 - Виробництво, 2 – Організаційна структура, 3 – Маркетинг, 4 – Фінанси.

Рис. 2.14. Квадрат потенціалу ПОСП «Мажарка»

Аналіз отриманих квадратів свідчить про те, що найбільш збалансований потенціал має ПП «Андріївка». Тобто всі вектори розвиваються доволі рівномірно. Стосовно ПП «Агропрогрес» необхідно зазначити, що удосконалення потребує його фінансова складова. З приводу ПОСП «Мажарка», необхідно зазначити, що потребують збалансування виробнича та фінансова складові для нарощення експортного потенціалу підприємства.

Застосування цього методу дозволяє оцінити основні складові діяльності сільськогосподарських підприємств, їхню виробничу, організаційну та фінансову спроможність та оцінити недоліки, які необхідно виправити в майбутньому.

Даний методичний підхід може бути використаний менеджментом підприємств для визначення резервів формування експортного потенціалу, а також потенційними інвесторами для вибору пріоритетних об'єктів інвестування – аграрних підприємств.

Висновки до розділу 2

1. Встановлено, що причинами експортно-імпортних переміщень зерна ячменю в світі є нерівномірність його виробництва, пов'язана з відмінністю природнокліматичних умов в країнах світу, демографічною та макроекономічною ситуацією в країнах світу.

2. Україна входить до першої п'ятірки основних світових виробників зерна ячменю та до четвірки країн-експортерів. Аналіз внутрішнього виробництва ячменю показав значне скорочення останніми роками посівних площ. Так за останні п'ять років вони скоротились майже на 25,4% та становили 2826 тис. га. У структурі посівів частка ячменю в 2015р. складає 10,5%. Валовий збір в порівнянні з 2008р., в якому було отримано найбільший його обсяг з 1990р. в розмірі 12611,5 тис. т зменшився в 2015р. на 34,3 %, а порівняно з 2011р. – на 8,9%. У структурі валового виробництва та експорту зернових ячмінь займає третє місце після кукурудзи та пшениці. Середня урожайність ячменю за останні п'ять років в

Україні збільшилась на 19,4%. Повна собівартість в порівнянні з 2011р. збільшилась на 50,6%, а ціна реалізації майже вдвічі, рівень рентабельності склав 28,3% та збільшився на 12,3 в.п. В порівнянні з основними культурами, що вирощуються сільськогосподарськими підприємствами, рентабельність ячменю була нижчою. Так, у 2015р. середня рентабельність пшениці по Україні склала – 36,4%, кукурудзи – 50,3%, соняшнику – 80,5%.

3. У 2015р. питома вага ячменю в експорті зернових складала 12,4%. Обсяги експорту склали 4,6 млн. т, порівняно з 2008 р. вони зменшились на 19,4%. Аналіз географічної структура експорту ячменю протягом аналізованого періоду засвідчив, що основним ринком збуту залишається ринок Саудівської Аравії, на який в 2014/15 маркетинговому році припадало 63,1% експорту зерна ячменю, на другому місці Туреччина – 8,9%, третьому Іран – 6,8%, четвертому Китай – 6,2%, п'ятому Лівія – 4,7%. За якісними характеристиками як у виробництві, так і у вітчизняному експорті переважає фуражний ячмінь 3 класу, на експорт якого за результатами 2014 року приходилось 98,9%, на продовольчий ячмінь 1 класу – 1% (в тому числі органічний та біоячмінь – 0,02%), пивоварний ячмінь – 0,1%.

4. Однією з головних конкурентних переваг українського зерна ячменю залишається ціна. Середні експортні ціни на український ячмінь за період 2010-2014рр. збільшились на 30,6%, в 2015р. відбулось зниження на 17,8% відносно попереднього року. Основними конкурентами України на світовому ринку зерна ячменю є Аргентина, Австралія, ЄС та Росія. Частка у світовому експорті зерна ячменю України зменшилась у порівнянні з 2009/10 МР з 33,3% до 14,3%. За даними Міністерства сільського господарства США в 2008/09 та 2009/10 маркетингових роках Україна займала перше місце серед світових експортерів зерна ячменю. Основними конкурентними умовами на ринку зерна ячменю є сезонність, географічна близькість до країн-імпортерів, ціна та якість зерна ячменю. Світові ціни при нинішньому обмінному курсі української валюти залишаються значно вищими за внутрішні. В 2014р. співвідношення світової ціни до внутрішньої склало 1,60, в 2015р. – 1,64, тобто світова ціна

перевищувала внутрішню на 60%. А співвідношення світової ціни до повної собівартості зерна ячменю склало в 2014р. 1,9, в 2015р. – 2,1.

5. Основними експортерами зерна ячменю в Україні є агрохолдинги. Частка сільськогосподарських підприємств в структурі експорту у 2013-2015рр. складала менше 1%. Але сільськогосподарські підприємства мають резерви щодо прибуткового експорту за рахунок фактичного рівня собівартості виробництва зерна ячменю.

6. Проведена на основі факторного кореляційно-регресійного аналізу оцінка впливу на обсяги експорту зерна ячменю найвагоміших чинників засвідчила, що найбільший вплив на обсяги експорту зерна ячменю здійснювали такі чинники як: експортна ціна зерна пшениці, експортна ціна зерна ячменю, обсяг експорту зерна пшениці Україною, співвідношення світової ціни на зерно ячменю до внутрішньої ціни, валовий збір зерна ячменю в Україні.

7. За результатами аналізу підприємств Харківської області на основі групування підприємств за розмірами посівних площ, урожайністю та рівнем рентабельності (збитковості) зроблено висновки щодо більш високої ефективності підприємств, що отримали більший рівень урожайності та мали меншу собівартість одиниці продукції.

8. На основі скоригованого складу показників порівняльної відносної оцінки експортного потенціалу при застосуванні методу «Квадрат потенціалу» оцінено експортний потенціал ПП «Агропрогрес», ПП «Андріївка», ПОСП «Мажарка» Кегичівського району Харківської області. Визначено, що найбільший експортний потенціал має ПП «Андріївка». Удосконалений методичний підхід може бути використаний менеджментом підприємств для визначення резервів розвитку експортного потенціалу, а також потенційними інвесторами для вибору пріоритетних об'єктів інвестування.

9. Можливий валовий збір зерна ячменю за досягнутого рівня продуктивних технологій та раціональної структури посівів оцінений на рівні 13,4 млн. т. Враховуючи існуючий рівень внутрішнього споживання та необхідність перехідних запасів, сучасні можливі обсяги українського експорту зерна ячменю з

урахуванням логістичних можливостей та ємності світового ринку зерна оцінені на рівні 8 млн. т, у тому числі сільськогосподарських підприємств – 6 млн. т. Відповідно, у порівнянні з 2015р. розрив між потенційним та фактичним обсягом експорту зерна ячменю становив 1,7 рази.

Основні наукові результати розділу опубліковано в працях автора [4, 18, 19, 26].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО РОЗДІЛУ 2

1. Five – year global supply and demand projections. URL.: <http://www.igc.int> (дата звернення 13.12.2015).
2. Маслак О., Собко М. Порівняння прибутковості зерна. *Agroexpert*. 2012. № 11(52). С. 112-114.
3. Маслак О. Підсумки року. *Пропозиція*. 2013. № 12. С. 34-37.
4. Бабан Т.О. Стан та оцінка ефективності виробництва ячменю в Україні. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького (Серія «Економічні науки»)*. Львів: ЛНУВМБТ, 2014. № 1 (58). Т. 16. Ч. 1. С. 25-32.
5. Рослинництво України статистичний збірник. URL.: <http://www.ukstat.gov.ua> (дата звернення 21.12.2016).
6. Экспорт сельхозпродукции из Украины. URL.: <http://www.auu.org.ua/rynky-ta-ciny/novini-rinkiv-1> (дата звернення 21.12.2016).
7. Бурлака Н.І. Україна як світовий експортер зерна. *Збірник наукових праць ВНАУ*. 2012. № 3 (69). С. 36-41.
8. Камінський І.В. Розвиток ринку зернобобових культур в Україні. *Економіка АПК*. 2012. № 4. С. 59-63.
9. Шпичак О.М., Бондар О.В. Вигоди та проблеми експорту зерна з України. *Економіка АПК*. 2013. № 10. С. 5-14.
10. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та про ставки вивізного (експортного) мита на деякі види зернових культур» від 19.05.2011 № 3387-VI. URL.: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3387-17> (дата звернення 18.01.2015).
11. Лошкарева Е. Ячмень – хит продаж и самая дорогая культура. *Зерно*. 2011. № 9. С. 88-90.
12. Стан зернової кон'юнктури в Україні – катастрофічний! URL.: <http://agroconf.org/content/uak-stan-zernovoyi-konyunkturi-v-ukrayini-katastrofichniy> (дата звернення 06.01.2016).

13. Бороденко К.С. Тенденції розвитку світового ринку зерна. *Агроінком*. 2012. № 12. С. 10-15.

14. Україна втратила півтора мільярда доларів через експортні мита. URL.: <http://prosport.tsn.ua/groshi/ukrayina-vtratila-pivtora-milyarda-dolariv-cherez-eksportni-mita.html> (дата звернення 18.01.2015).

15. Хорунжий М. Україні потрібна тверда продовольча політика. *Пропозиція*. 2015. № 6. С. 29-31.

16. Шворак А.М. Агрохолдинги і консолідація земель сільськогосподарського призначення. *Землеустрій і кадастр*. 2013. № 4. С. 36-42. URL.: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zik_2013_4_6 (дата звернення 04.11.2015).

17. Красноруцький О.О. Системи управління збутовою діяльністю аграрних підприємств: стратегія, механізми, інструментарій: монографія. Херсон: Грінь Д.С., 2012. 348 с.

18. Бабан Т.О. Особливості експорту зерна ячменю в Україні. *Вісник ХНТУСГ (Екон. науки)*. Харків: ХНТУСГ, 2017. Вип. 185. С. 61-68.

19. Бабан Т.А. Факторный анализ экспортного потенциала украинского ячменя. *Интеграция науки и сельскохозяйственного производства: материалы Международной научно-практической конференции*. Курск: Курск. гос. с.-х. ак., 2017. Ч. 2. С. 148-152.

20. Андрійчук В.Г. Економіка аграрного підприємства: підруч. вид. 2-ге, доп. і перероб. К.: КНЕУ, 2002. 624 с.

21. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління. *Вісник Української Академії державного управління при Президентові України*. 1998. № 2. С. 262-271.

22. Dibrova A., Dibrova L., Dibrova M. Priority directions of development of export agrofood productions of Ukraine. *International Scientific Days 2016*. - «The Agri-Food Value Chain: Challenges for Natural Resources Management and Society». - Slovak University of Agriculture in Nitra, 2016. P. 39-46. URL.: <http://dx.doi.org/10.15414/isd2016.s1.02> (дата звернення 28.01.2017).

23. Аграрна реформа в Україні: текст / П. І. Гайдуцький та ін.; за ред. Гайдуцького П.І. К. : ННЦ «ІАЕ», 2005. 424 с.
24. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / Присяжнюк М.В., Зубець М.В., Саблук П.Т. та ін.; за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. К.: ННЦ ІАЕ, 2001. 1008 с.
25. Амбросов В.Я., Онегіна В.М. Експорт зернових та цінові тенденції. *Економіка України*. 2005. № 1. С. 73-79.
26. Бабан Т.О. Ефективність виробництва ячменю в сільськогосподарських підприємствах Харківської області. *Вісник ХНТУСГ: Економічні науки*. 2016. Вип. 174. С. 176-187.
27. Буряк Р.І. Сталий розвиток аграрних підприємств: методологія дослідження. *Агроінком*. 2013. № 1-3. С. 88-92.
28. Голик С.І. Актуальні питання розвитку інфраструктури ринку зерна в Україні. *Агроінком*. 2013. № 7-9. С. 10-15.
29. Гуторов А.О. Шляхи формування інвестиційних ресурсів агрохолдингів. *Вісник СНАУ: Економіка і менеджмент*. 2013. Вип. 6 (67). С. 66-71.
30. Гуторов О.І., Шарко І.О. Сутність, оцінка та ефективність використання аграрного ресурсного потенціалу: теоретичні аспекти: лекція. Харків: ХНАУ, 2009. 48 с.
31. Данкевич А.Є. Інституційні ефекти розвитку агрохолдингів. *Економічний простір*. 2013. № 75. С. 64-71.
32. Дідух С.М. Оцінка фінансового стану та динаміки розвитку агрохолдингів України. *Економіка харчової промисловості*. 2015. Т. 7. Вип. 3. С. 41-49.
33. Дружиніна В.В., Різніченко Л.В. Прогнозування експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 7. С. 246-252.

34. Жемойда О.В. Продовольчі резерви зерна як інструмент регулювання пропозиції на внутрішньому ринку. *Економіка України*. 2013. № 11. С. 41–50.
35. Залізко В.Д. Вплив агрохолдингізації сільськогосподарських підприємств на соціально-економічний розвиток сільських територій. *Економіка України*. 2013. № 6. С. 71-78.
36. Импорт ячменя в Саудовскую Аравию вырастет на 12%. URL.: <http://www.zol.ru/z-news/showlinks.php?id=103580> (дата звернення 27.10.2015).
37. Карман С.В. Экономическая сущность понятия «потенциал». *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2014. № 1. С. 232-237.
38. Ковальчук Т. Зерно зможе рухатись. *The Ukrainian Farmer*. 2011. № 11. С. 30-31.
39. Козак Л.В. Цінове позиціонування сільськогосподарських підприємств на внутрішньому та світових ринках зернової продукції. *Економіка АПК*. 2013. № 4. С. 48-55.
40. Козак О.А., Грищенко О.Ю. Розвиток зернової галузі України на сучасному етапі. *Економіка АПК*. 2016. № 1. С. 38-47.
41. Колодійчук В.А. Галузеве позиціонування зернопродуктового підкомплексу АПК України. *Економічний часопис-XXI*. 2014. № 9-10(1). С. 45-48. URL.: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2014_9-10\(1\)__12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2014_9-10(1)__12) (дата звернення 13.02.2015).
42. Лука О.Ф. Порівняльні переваги АПК України у зовнішньоекономічній діяльності та перспективи їх реалізації. *Економіка АПК*. 2002. № 8. С.81-86.
43. Лупенко Ю.О., Кропивко М.Ф. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності. *Економіка АПК*. 2013. № 7. С. 5-21.
44. Майстро С.В., Хірамагомедов М.Г. Ринок зерна в Україні: сучасний стан та напрямки державного регулювання. URL.: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeVu_2012_2_17.pdf (дата звернення 20.09.2015).
45. Матвеев В.В., Ярмоленко І.К. Экспортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування *Ефективна економіка*. 2015. № 1. URL.: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3739> (дата звернення 02.01.2016).

46. Поліщук І. Основні фактори впливу на експортний потенціал України/ *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2011. Вип. 2 (5). URL.: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11primeru.pdf> (дата звернення 19.01.2015).
47. Л.В. Дейнеко, А.О. Коваленко, П.І. Коренюк, Е.І. Шелудько *Продовольчий комплекс України: стан і перспективи розвитку / за ред. чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина*. К.: РВПС України НАН України, 2006. 252 с.
48. Сайкевич М.І. Експортний потенціал сільськогосподарських підприємств. *Інноваційна економіка*. 2013. № 3. С. 104-110.
49. Харсун О. Економіка зерносховища. *The Ukrainian Farmer*. 2012. № 13. С. 6-7.
50. Черевко Г., Колодій А. Агрохолдинги в агробізнесі України: шанси і загрози. *Аграрна економіка*. 2012. Т. 5, № 3-4. С. 3-9.
51. Чіпко Т.М. Експортний потенціал АПК України у вирішенні світової продовольчої проблеми. *Геополітика и екогеодинамика регионів*. 2014. URL.: <http://geopolitika.crimea.edu/arhiv/2014/tom10-v-2/0151chipko.pdf> (дата звернення 14.01.2015).

РОЗДІЛ 3

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ ЗЕРНА ЯЧМЕНЮ

3.1. Роль органічного виробництва у зміцненні експортного потенціалу аграрних підприємств

Глобальні трансформаційні процеси у світовому господарстві здійснюють значний вплив на розвиток національної економіки та аграрного сектору зокрема, як одного з передових секторів економіки нашої країни, особливо в останні декілька років. Він показує стабільний приріст обсягів валового виробництва та експорту. В рамках економічної системи експорт, загалом, виступає вагомим чинником, що впливає на економічне зростання та інтеграцію у світове господарство. Особливо, експорт набуває актуальності в країнах з транзитивною економікою, таких як Україна, яка поступово входить до світової системи на рівноправних умовах.

Експортно-орієнтована продукція – це продукція, що орієнтована на зовнішні ринки, в рамках попиту що на них існує, та є конкурентною на цих ринках. Можливості виробництва експортно-орієнтованої продукції національними підприємствами аграрного сектору обумовлена перш за все природно-географічним потенціалом України та політикою держави, щодо розвитку економіки, та аграрного сектору зокрема.

Однією з стратегічних цілей, задекларованих в Законі України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року», є перетворення аграрного сектора на високоефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому і зовнішньому ринках сектор економіки держави. Про певні просування до досягнення цієї цілі можна говорити з впевненістю, про що

свідчать зростаючі з кожним роком обсяги експорту аграрної продукції: за п'ять останніх років на 67,8%, за десять – майже втричі.

Розглядаючи стратегії розвитку виробництва експортно-орієнтованої продукції, необхідно перш за все визначити, що ми маємо на увазі під цим поняттям. Аналізуючи існуючі підходи, ми визначаємо стратегію як сукупність пріоритетних напрямів, що можуть забезпечити виконання основних довгострокових цілей підприємства, при використанні необхідних засобів, з урахуванням його конкурентних переваг та факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Тобто, можна стверджувати, що важливий вплив на формування стратегій розвитку експортно-орієнтованого виробництва мають зовнішні фактори, глобальна інноваційна економіка, яка змушує національних суб'єктів формувати нові погляди на розвиток економіки в цілому, та аграрної її складової зокрема. Аграрна економіка під впливом зазначеного зовнішнього фактору повинна базуватись на соціальних та екологічних пріоритетах, державно-громадській політиці та законодавчому встановленні соціальних критеріїв цієї політики [1].

На сучасному етапі розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва головними критеріями конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на світовому ринку є економічні (низькі експортні ціни). Використання такої стратегії дає можливість підвищувати ефективність за рахунок збільшення масштабів, низької оплати праці, що може вплинути на поступове зменшення ефективності, стабільності та диверсифікованості експортної діяльності в довгостроковій перспективі.

Що ж до нормативних параметрів, то вони реалізуються частково, а екологічні та маркетингові критерії, майже не використовуються вітчизняними товаровиробниками при формуванні конкурентних переваг продукції. Хоча не один рік значна кількість дослідників наголошують саме на використанні екологічних переваг українських сільськогосподарських виробників.

Органічне виробництво має ряд переваг, серед яких не лише економічні (зниження витрат та зменшення енергоємності виробництва, підвищення

конкуреноспроможності продукції, збільшення експорту, зростання природної продуктивності ґрунтів), а й екологічні (збереження та відновлення біорізноманіття, збереження та відтворення родючості ґрунтів, зменшення забруднення водних ресурсів, зменшення впливу сільськогосподарського виробництва на довкілля) та соціальні (забезпечення населення здоровими продуктами харчування, створення додаткових робочих місць, можливість підвищення рівня заробітних плат за рахунок економії на мінеральних добривах та ЗЗР, збільшення конкуреноспроможності малих та середніх сільськогосподарських виробників, новий рівень розвитку сільських громад). Залучення більшої кількості робочої сили до процесу виробництва органічної продукції зумовлений більшим обсягом ручної праці, тому деякі види органічного виробництва можливі в більшій мірі для невеликих сільськогосподарських виробників з власною працею. Наприклад у Франції з 3,6% органічних земель та 4,5% органічних ферм з загальної кількості, на них зайнято 2,4% найманих середньорічних працівника, тоді як у традиційних – 1,5%.

Досліджуючи виробництво та експорт органічної продукції необхідно зазначити, що у національних товаровиробників є достатньо великий потенціал у цьому напрямку. За даними деяких спеціалістів [2] в Україні близько 8 млн. га екологічно чистих чорноземів. В.І. Кисіль виділяє зони, придатні для вирощування екологічно-чистої продукції [3], до яких включені 50% земель Миколаївської області і 80% Херсонської області. Сертифікованих земель, що відведені під органічне виробництво 410,6 тис. га, що складає трохи більше 1% від загальної площі сільськогосподарських угідь. Для порівняння в 2010 р. таких земель було 270,2 тис. га. Тобто перспективи у органічного виробництва значні. В цілому по Україні виробництвом органічної продукції займається вже 210 підприємств.

Близько 60% органічних посівів зайняті під пшеницею, ячменем, соняшником та кукурудзою. Також вирощується органічні горох, ріпак, гречка, соя, жито, овес, сорго, просо, гречка, еспарцет.

Характерною особливістю органічного виробництва є дотримання суворо регламентованих умов та правил процесу виробництва: використовувати лише

екологічно чисті землі, не використовувати синтетичні добрива, генетично модифіковане насіння, хімічні пестициди та гербіциди, для захисту посівів використовувати лише біологічні препарати та агротехнологічні заходи, притримуватись сівозмін. Відповідність цим умовам визначається результатом сертифікації виробництва (процес триває 2-3 роки) та періодичного інспектування (контроль виробництва, переробки та обігу органічної продукції). Лише за умов дотримання стандартів органічного виробництва продукція отримує право позиціонуватись на ринку під маркою «органічна». Сертифікації підлягають процеси виробництва, переробки та реалізації (експорту, імпорту) органічної продукції.

Органічна якість продукції підтверджується сертифікатом, виданим акредитованим компетентним сертифікаційним органом. Для інформування споживача на упаковку наносять відповідне маркування згідно із стандартом та дані про сертифікаційний орган. На даний час в Україні сертифікація органічної продукції здійснюється за допомогою 16 сертифікаційних органів, основна частина з яких належать іноземним державам (табл. 3.1).

Не дивно, що саме німецьких сертифікаційних органів найбільша кількість, адже в ЄС ця країна є одним з найбільших споживачів органічної продукції разом з Данією, Швейцарією та Австрією. В цих країнах найбільше витрачається коштів на органічні продукти в розрахунку на одну людину.

В цілому у світі регулювання екологічного виробництва здійснюється за допомогою міжнародних, національних та приватних стандартів. Так як в Україні поки що не створено національних стандартів щодо органічної продукції, то використовуються міжнародні та приватні стандарти. Українська сертифікаційна компанія ТОВ «Органік стандарт» здійснює сертифікацію за стандартами «БЮЛан» (приватними українськими стандартами), які були розроблені на основі Базових Стандартів Міжнародної федерації органічного сільського господарства, Постанови Ради (ЄЕС) № 2092/91 стосовно органічного виробництва сільськогосподарських продуктів та Стандартів BIOSWISS Асоціації Швейцарських організацій виробників органічної продукції.

Таблиця 3.1

Міжнародно-акредитовані сертифікаційні органи з органічного виробництва в Україні

№ п/п	Назва сертифікаційного органу	Країна	Сфера сертифікації					
			A	B	C	D	E	F
1	ОРГАНІК СТАНДАРТ (ORGANIC STANDARD)	Україна	x	x	x	x	x	x
2	Ecoglobe	Вірменія	x	x	-	x	-	-
3	Istituto Certificazione Etica e Ambientale (ICEA)	Італія	x	-	-	x	-	-
4	Bioagricert S.r.l.	Італія	x	-	-	x	-	-
5	Lacon GmbH	Німеччина	x	-	-	-	-	-
6	Abcert AG	Німеччина	x	-	-	x	-	-
7	CERES Certification of Environmental Standards GmbH	Німеччина	x	x	-	x	-	-
8	Kiwa BCS Öko-Garantie GmbH	Німеччина	x	-	-	x	x	-
9	IMO Swiss AG	Швейцарія	x	x	-	x	-	x
10	Control Union Certifications B.V.	Нідерланди	x	x	x	x	x	x
11	Suolo e Salute srl	Італія	x	-	-	-	-	-
12	Agreco R.F. Göderz GmbH	Німеччина	x	-	-	x	-	-
13	QC&I GmbH	Німеччина	x	-	-	x	-	-
14	Ecocert SA	Франція	x	-	-	-	-	-
15	IMO-Control Sertifikasyon Tic. Ltd Sti	Туреччина	x	-	-	x	-	-
16	Bio.inspecta AG	Швейцарія	x	-	-	x	-	-

*Джерело: www.ukraine.fibl.org

** А – Продукти рослинництва, що не піддавалися переробці; В – Живі тварини або продукти тваринництва, що не піддавалися переробці; С – Продукти аквакультури та водорості; D – Продукти переробки с.-г. походження для споживання в якості продуктів харчування; Е – Продукти переробки с.-г. походження для використання в якості кормів; F – Посадковий матеріал та насіння.

9 січня 2014 р. набув чинності Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини», який визначає основні засади ведення органічного виробництва в Україні [4].

Великий внесок в розвиток органічного виробництва в Україні робить Дослідний Інститут Органічного сільського господарства Швейцарії, саме за його сприяння було засновано у 2007 р. ТОВ «Органік стандарт». За фінансової підтримки

Швейцарської конфедерації через Державний секретаріат Швейцарії з економічних питань впроваджується Швейцарсько-український проект «Розвиток органічного ринку в Україні» (2012-2016 рр.). Загальною метою даного проекту передбачено стимулювання розвитку та зростання малих та середніх підприємств українського органічного продовольчого сектору через розвиток регіональних виробничо-збутових харчових ланцюгів. Проект направлений на національний та міжнародний ринки. Підхід визначається попитом, який на міжнародному ринку перевищує в даний момент пропозицію, що є стимулюючим для розвитку органічного виробництва в Україні. В рамках співпраці було також реалізовано такі проекти як: «Сертифікація в органічному сільському господарстві та розвиток органічного ринку в Україні» (2005-2011 рр.) та «Сталий розвиток аграрного виробництва в Україні» (2003-2010 рр.).

Для надання консультаційної допомоги виробникам органічної продукції створено «Консультаційний орган в сфері органічної продукції», також створена Громадська спілка «Інститут технологій органічного розвитку». Для популяризації органічного виробництва в Україні діють Асоціація учасників біовиробництва «БЮЛан Україна», Федерація органічного руху України, Громадська спілка «Органічна Україна».

Необхідно зазначити, що понад 90% органічної продукції виробленої українськими виробниками, направляється на експорт, адже за словами виробників на даний момент зовнішній ринок більш активний ніж внутрішній. Про це свідчать дані про обсяги ринку органічної продукції. Так за даними 2013р. обсяги українського ринку склали 12,2 млн. євро – це близько 1% від загального обсягу торгівлі продовольством, в 2015р. – 17 млн. євро. В цей же час обсяги органічного ринку Німеччини склали 7550 млн. євро, Великобританії – 2065 млн. євро, Італії – 2020 млн. євро, Швеції – 1018 млн. євро. Ці дані свідчать, що наразі найбільшими споживачами органічної продукції у світі є найбільш розвинуті та платоспроможні країни.

В Європі внутрішній ринок органічної продукції складає близько 5% від загального обсягу торгівлі продовольством, а споживання – близько 11% від загального обсягу всього продовольства. Тобто, в Європі виробництво органічної продукції є недостатнім для задоволення внутрішнього попиту. На країни ЄС припадає 54%

світового споживання екологічної продукції. Необхідно також зазначити, що власні можливості виробництва органічної продукції деякими країнами Західної Європи обмежені головним фактором сільськогосподарського виробництва – землею, адже можливості розширення земельних площ в цих країнах майже вичерпані. Це відповідно є значним стимулом для вітчизняних сільськогосподарських виробників.

Попит на органічну продукцію та специфіка виробництва зумовлюють формування цін, які значно вищі за ціни на традиційну продукцію: пшениця фуражна (300-350), спельта (800-1100), кукурудза (305-360), ячмінь фуражний (280-340), соєва макуха (750-1100) євро за тонну [5].

Необхідно також зазначити, що незначний попит на органічну продукцію на внутрішньому ринку, на нашу думку, спричинений також національними особливостями господарювання, звичками населення, що має приватні садиби вирощувати своїми силами деякі види сільськогосподарських культур, які ними споживаються, а певна частина реалізується.

Органічний ячмінь експортується українськими підприємствами з 2012 року, з поступовим збільшенням обсягів продажу. Споживачами такого зерна є країни ЄС: Данія, Німеччина, Нідерланди. Відповідно перспективними стратегічним напрямками повинні стати ринки збуту саме країн ЄС, які мають значний потенціал у споживанні органічної продукції.

Тим більше є відповідна зацікавленість з боку ЄС в розвитку органічного виробництва в Україні. Про це свідчить «Програма всебічного інституціонального розвитку України», підготовлена Україною спільно з ЄС, розроблена з метою гармонізації системи стандартизації та забезпечення якості сільськогосподарської продукції. В рамках даної програми ЄС планує виділити Україні 9 млн євро.

Для порівняння середні експортні ціни на вітчизняний ячмінь у 2014 р. склали: на продовольчий ячмінь – 262 дол. США за тонну, органічний продовольчий ячмінь – 328 дол. США за тонну. Різниця склала відповідно 25,2%. Відповідно, виробництво органічної продукції – це додаткові порівняльні переваги на світовому агропродовольчому ринку як для окремих виробників, так і для держави в цілому.

Тим більше, що в довгостроковій перспективі українські товаровиробники матимуть можливість вивозити деяку кількість зерна ячменю в рамках безмитних квот, які починають діяти після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, в рамках якої буде створено Зону вільної торгівлі. Поки ж Угоду не ратифіковано, ЄС було запроваджено преференційний торговельний режим в рамках якого на зерно ячменю було надано тарифні квоти на основі імпорتنих ліцензій. Тарифна квота на зерно ячменю склала 250 тис. т [6].

Проведені нами маркетингові дослідження показали, що на внутрішньому ринку продовольчої продукції, виготовленої з зерна ячменю, присутня значна кількість товаровиробників, представлених в Харківському регіоні. Більше 30 виробників пропонують крупи, суміші пластівців як в м'яких, так і в твердих упаковках, звичайного та швидкого приготування, різною вагою. Але виробників, що пропонують органічну продукцію лише декілька (ТМ «Жменька», «Козуб», «Премія»). Це викликано слабкою активністю вітчизняного ринку та малим попитом на органічну продукцію. Не стимулює вітчизняних споживачів і ціна такої продукції. Проведення власних маркетингових досліджень засвідчило, що різниця в ціні на звичайну ячну крупу та органічну коливається від чотирьох до майже шести разів.

Витрати на виробництво органічної продукції залежать від специфіки галузі, регіону та його клімату, культури та організації виробництва. Дослідження проведені в різні роки показують, що витрати в органічному виробництві нижчі в порівнянні з традиційним, особливо при вирощуванні зернових.

Дослідження, проведені протягом двадцяти років в Швейцарії, показали, що за всіх інших рівних умовах, витрати на виробництво продукції рослинництва (насамперед озиму пшеницю та картоплю) за органічною та традиційною технологією відрізнялись:

- витрати на підтримку родючості – на 50% нижчі в органічному господарстві;
- витрати на боротьбу з хворобами – на 97% нижчі в органічному господарстві;
- використання енергії – на 50% нижчі в органічному господарстві [7].

Підтверджують більш низькі витрати при органічному виробництві і вітчизняні дослідники. На прикладі фермерського господарства у Вінницькій області були досліджені витрати при вирощуванні деяких видів продукції рослинництва (табл. 3.2).

Дані таблиці 3.2. свідчать, що в середньому витрати на виробництво органічної продукції нижчі за витрати при традиційній технології вирощування на 10,7%.

Таблиця 3.2

Співвідношення виробничої собівартості продукції традиційного та органічного виробництва в Україні у 2012 р.

Вид продукції	Традиційне виробництво грн/ц	Органічне виробництво грн/ц	Органічна до традиційної, %
Озима пшениця	130,3	119,7	91,9
Озиме жито	111,3	118,1	106,1
Гречка	271,2	243,7	89,9
Кукурудза на зерно	109,1	100,6	92,2
Ярий ячмінь	131,0	116,4	88,9
Горох	183,9	119,1	64,8
Овес	116,7	162,5	139,2
Просо	154,0	137,9	89,5

Джерело: складено на основі [8]

Виробники органічної продукції переходять на вологозберігаючі технології без застосування хімічних засобів захисту рослин та мінеральних добрив. Ставка робиться на мінімальний обробіток ґрунту, сидерацію та сівозміну, а також використання бактерій. Відповідно витрати на виробництво знижуються на вартість хімічних засобів захисту рослин та мінеральних добрив та витрат на їх внесення, але додається вартість бактерій. Витрати на зберігання органічної продукції такі ж, як і звичайної, а витрати на реалізацію включають витрати на інспектування сертифікаційних органів, аналіз зразків органічної продукції.

Урожайність сільськогосподарських культур за органічною технологією наближається до середніх показників по Україні, в деяких випадках навіть перевищує її. Спад урожайності спостерігається лише на перших перехідних етапах. Досвід ПП «Агроекологія», що розташоване в Полтавській області, показує, що можна отримувати врожаї рівня інтенсивного землеробства. Так в 2014 році в

господарстві урожайність ярого ячменю на більшості площ склала 51 ц/га, середня урожайність склала 45,8 ц/га. Рентабельність галузі рослинництва – 42%.

Що ж стосується цін, то на вітчизняному ринку закупівельні ціни на органічну та традиційну продукцію не надто відрізняються (табл. 3.3), на відміну від цін на органічну продукцію вже в магазинах, які в декілька разів вищі.

Таблиця 3.3

Ціни реалізації продукції рослинництва при органічному та традиційному виробництві (сільськогосподарські підприємства України)

Вид продукції	Традиційна продукція, грн/ц			Органічна продукція, грн/ц			Органічна до традиційної, %		
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Пшениця	132,7	155,0	137,2	159,2	169,4	148,5	120,0	109,3	108,2
Жито	129,8	132,6	109,1	144,6	158,1	124,4	111,4	119,2	114,0
Кукурудза	135,4	152,1	120,4	128,7	145,8	128,7	95,1	95,9	106,9
Ячмінь	134,4	158,2	144,7	127,7	149,2	137,9	95,0	94,3	95,3
Овес	157,0	151,6	129,7	157,8	167,5	140,1	100,5	110,5	108,0

Джерело: [9]

Дані таблиці 3.3 свідчать, що виробники органічної продукції при її реалізації на внутрішньому ринку недоотримують частину прибутку внаслідок заниження цін переробниками. Переробники в свою чергу мають значну надбавку в ціні за позначку «органік», і про це свідчать і наші маркетингові дослідження. Відповідно, така ситуація так само спонукає виробників шукати вихід на зовнішні ринки збуту, тобто це сприяє експорту вітчизняної органічної продукції.

У 2015р. середня ціна на зерно ячменю в Україні складала 293 грн/ц, ціна пропозиції органічного зерна ячменю на вітчизняних інтернет-майданчиках складала 400 грн/ц.

Основними причинами, що стримують розвиток органічного виробництва в Україні, перш за все, є слабка обізнаність в цьому питанні сільськогосподарських виробників; відсутність відповідного досвіду; побоювання щодо збільшення витрат на виробництво, хибні думки щодо цього; несформована екологічна відповідальність виробників щодо майбутнього наступних поколінь; недостатня

кількість в Україні ефективних біологічних засобів захисту рослин, незначний розвиток їх виробництва.

Досвід країн ЄС повинен стати прикладом для України. Так в Польщі розроблена та діє спеціальна програма розвитку органічного виробництва «Еко-Polska», розроблений План дій щодо ведення екологічного сільськогосподарського виробництва, прийнято Закон про екологічне сільське господарство. За даними на 2011р. в Польщі діяло 23430 виробників органічної продукції [10]. В результаті активного стимулювання органічного виробництва у Великобританії для покращення продовольчої безпеки країни, за 10 років було збільшено питому вагу органічних сільськогосподарських земель до 30%.

З метою розвитку органічного виробництва в Україні, безперечно, є необхідним відповідне державне регулювання, яке має полягати в наступному:

- інформаційно-консультаційні послуги для виробників;
- проведення різноманітних виставок та ярмарок для сприяння ознайомленню споживачів з органічною продукцією та знаходження виробниками потенційних покупців;
- розробка відповідної стратегії розвитку органічного виробництва;
- створення та удосконалення національних органічних стандартів;
- створення державного знаку для маркування вітчизняної органічної продукції;
- пряма допомога виробникам органічної продукції.

Фінансова допомога виробникам може надаватись у вигляді компенсації їхніх витрат на отримання сертифікатів, придбання біопрепаратів, компенсацію частини відсотків за кредитами, покриття збитків у перехідний період тощо. Приклади отримання такої допомоги вже є – в 2014р. підприємства в Львівській та Чернігівській області отримали компенсацію на сертифікацію та відсотки по кредитах.

Необхідно також зазначити, що за правилами СОТ, які повинна виконувати Україна, державні програми підтримки органічного землеробства включені до заходів «зеленої скриньки», відповідно вони не підлягають будь-якому

обмеженню. Цей позитивний момент необхідно використовувати для розвитку вітчизняного органічного виробництва.

В рамках державного регулювання органічного виробництва важливим питанням залишається розробка та імплементація підзаконних актів, що будуть встановлювати відповідні норми та правила щодо виробництва, переробки та обігу органічної продукції.

Позитивними перевагами для подальшого розвитку органічного виробництва в Україні є наявність значних земельних площ, придатних для такого виробництва; невисокий, в порівнянні з європейськими країнами, рівень орендної плати; сприятливі природно-кліматичні умови; наявність значної кількості робочої сили, що є дешевшою ніж в країнах Європи; наявний досвід органічного виробництва та консультативна допомога закордонних фахівців.

Підтримка органічного виробництва необхідна, адже воно є важливим елементом не лише продовольчої, але й екологічної безпеки країни. За допомогою органічного виробництва можна досягнути максимального збереження ґрунтів та навколишнього природного середовища в цілому, збереження національного насінневого фонду. Застосування органічного землеробства для адаптації та пристосування до кліматичних змін в цілому сільськогосподарського виробництва. Важливе соціально-економічне значення розвитку та розширення органічного виробництва – це підвищення зайнятості сільського населення та, що є найбільш важливим, забезпечення здоров'я сучасних та наступних поколінь.

Органічне землеробство повинно стати новою можливістю ефективного розвитку невеликих сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств, які за недостатністю фінансів не вносили значних норм мінеральних добрив, гербіцидів та пестицидів та за рахунок цього більше зберегли природну родючість ґрунтів, що є більш сприятливою умовою для органічного переходу. Виробництво органічної продукції дасть можливість цим господарствам не лише покращити ефективність діяльності, але і дасть можливість розвивати власний експортний потенціал на ринках країн з високим попитом на таку продукцію.

За відсутності офіційної статистики щодо обсягів виробництва органічної продукції в Україні, за оцінками деяких експертів валове виробництво органічного зерна в Україні складає близько чверті відсотка від загального обсягу виробництва [11]. Загалом, площі під зерновими складають близько 50% від площ під органічними культурами. З урахуванням того, що площі під органічним виробництвом щороку зростають, то можна зробити висновок про зростання виробництва як зернових в цілому, так і зерна ячменю зокрема.

На основі даних митної статистики можна зазначити, що обсяги експорту органічного зерна ячменю зростають. Так, в 2012 році було експортовано майже 1,08 тис. т, в 2013 – 6,32 тис. т, 2014 – 7,11 тис. т органічного ячменю. За даними ТОВ «Органік Стандарт» в 2016р. було експортовано 5,8 тис. т органічного ячменю.

Щодо особливостей здійснення експорту виробниками органічної продукції, необхідно зазначити, що більшість з них експортує самостійно. Про це свідчать дані ТОВ «Органік Стандарт». Так, серед 119 виробників, сертифікованих організацією, 73 працюють на експорт, з них 40 – експортують самостійно, 33 – через посередників. Сприятливим фактором для того щоб вітчизняні виробники органічної продукції самостійно виходили на закордонні ринки є те, що представники країн-імпортерів зацікавлені в співробітництві напряму, та за допомогою участі в різноманітних організаційних заходах шукають експортерів на налагоджують зовнішньоекономічні зв'язки. Організації таких заходів в Україні сприяє Федерація органічного руху України. Також пошуку потенційних покупців органічної продукції сприяє сертифікаційний орган ТОВ «Органік Стандарт», з яким співпрацюють імпортери, які подають відповідні запити на постачання органічної продукції.

Як зазначалось раніше, основними ринками збуту українського органічного зерна ячменю є країни Європи. Враховуючи позитивні тенденції вітчизняного виробництва та експорту органічного зерна можна сподіватись на збільшення обсягів як виробництва, так і експорту, тим більше в ЄС на експорт органічної продукції встановлено «нульові» ставки мита та не поширюється режим квотування.

На даному етапі розвитку органічного виробництва, Україна займає 11-те місце в Європі за його обсягами. Для підвищення ефективності розвитку цього напрямку сільськогосподарського виробництва в Україні необхідним є запровадження законодавчих актів, що регулюють органічний ринок, акредитація на державному рівні міжнародних організацій, уповноважених видавати сертифікати органічної продукції, створення системи національних стандартів ековиробництва тотожних з європейськими, створення офіційного реєстру національних виробників органічної продукції, введення окремого обліку ековиробництва в статистичному обліку продукції сільського господарства, запровадження державної допомоги виробникам.

Беручи до уваги перспективність органічного виробництва в Україні та зважаючи на дослідження науковців щодо потенційних площ, придатних для вирощування органічної продукції, ми можемо зробити прогнозовані розрахунки щодо потенційних обсягів виробництва та експорту зерна ячменю. Так, зважаючи, що потенційна площа земель, придатних для органічного виробництва, складає 8 млн. га [2], за оцінками Безуса Р.М. [12] частка зернових у структурі органічного виробництва продукції рослинництва на сучасному етапі складає близько 49% – це 3,9 млн. га, з них 21% може бути виділений під посіви органічного зерна ячменю, тобто 0,8 млн га. Зважаючи на можливий рівень урожайності, який отримує ПП «Агроекологія» Полтавської області (один з провідних виробників органічної продукції в Україні) на рівні 45 ц/га, можливі обсяги українського виробництва органічного ячменю на підставі нашої оцінки складатиме 3,6 млн. т. Беручи до уваги той факт, що 90% органічної сільськогосподарської продукції виробленої в Україні іде на експорт, за збереження таких тенденцій, експорт органічного зерна ячменю може скласти 3,2 млн. т (табл. 3.4).

Експорт органічного ячменю ми розглядаємо як важливий чинник і якісних змін, і кількісних змін в експортному потенціалі сільськогосподарських підприємств-виробників зерна ячменю за сучасних структурних зрушень у попиту на ячмінь на світовому ринку.

Таблиця 3.4

Прогнозовані показники виробництва та експорту органічного ячменю на 2025р.

Показник	Значення
Виробництво органічного ячменю, млн. т	3,6
Питома вага органічного ячменю у сукупному виробництві зерна ячменю, %	26,9
Експорт органічного ячменю, млн. т	3,2
Питома вага органічного ячменю у сукупному експорті зерна ячменю, %	40,0

Джерело: складено автором на основі власних прогнозних розрахунків

Однією з переваг органічного виробництва є стабільність споживчого ринку. Органічне виробництво за сучасних світових тенденцій є важливим напрямом розвитку експортного потенціалу не лише зерна ячменю, а й інших видів сільськогосподарської продукції, який Україна має використати в умовах посилення конкуренції на світовому ринку. Це один зі стратегічних напрямків для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому ринку.

3.2. Географічна диверсифікація експорту зерна ячменю у розвитку експортного потенціалу підприємств-виробників

Сучасна світова економіка характеризується постійними змінами в економічному та політико-правовому середовищі та мінливою кон'юнктурою глобального ринку. Відповідно суб'єкти, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю повинні орієнтуватись в таких змінах, визначати ті шляхи, що дозволять їм зберегти та розвинути свій експортний потенціал. Не виключенням є і аграрна сфера. Розвиток конкурентних відносин постійно стимулює до пошуку нових управлінських інструментів для забезпечення стабільного рівня ефективності виробничої та збутової діяльності. Важливою умовою розвитку аграрних підприємств є зниження ринкових ризиків, знаходження шляхів

збільшення доданої вартості та прибутковості діяльності. Одним з шляхів розвитку експортного потенціалу є географічна диверсифікація експорту.

Виходячи з основних теоретичних положень та сучасних наукових напрацювань, географічну диверсифікацію експорту слід розглядати як процес розширення географічних напрямів експорту, асортименту, пов'язаної з цим маркетингової діяльності з метою підвищення конкурентоспроможності та, як наслідок, ефективності діяльності та зниження економічних та політичних ризиків. Географічна диверсифікація експорту дає можливість компенсувати зниження або можливу втрату прибутків на одних закордонних ринках за рахунок виходу на інші. Але при цьому вона вимагає від експортерів відповідних зусиль: нових або додаткових ресурсів та необхідних компетенцій.

Традиційними ринками збуту українського ячменю залишаються ринки країн Азії та Африки (табл. 3.5), а саме Саудівська Аравія, Туреччина, Іран, Лівія, Йорданія, Ізраїль. В 2013р. на експорт в Саудівську Аравію приходилось 61,8% загального експорту українського ячменю.

Таблиця 3.5

Регіональна структура експорту зерна ячменю з України за 2006-2014 рр.

Роки	Регіони світу							
	СНД		ЄС		Азія		Африка	
	обсяг, млн. т	питома вага, %	обсяг, млн. т	питома вага, %	обсяг, млн. т	питома вага, %	обсяг, млн. т	питома вага, %
2006	0,027	0,6	0,21	4,7	3,8	83,7	0,5	11
2007	0,016	0,7	0,03	1,4	2,01	95,1	0,53	2,5
2008	0,046	0,8	0,36	6,3	5,01	87,9	0,28	5
2009	0,045	0,8	0,3	5,4	4,7	86,4	0,41	7,4
2010	0,013	0,3	0,009	0,2	4,4	91,1	0,4	8,4
2011	0,004	0,2	0,09	4,1	2	92,5	0,07	3,2
2012	0,009	0,3	0,0004	0,02	2,3	89	0,27	10,6
2013	0,005	0,2	0,009	0,3	1,97	84,2	0,35	15,0
2014	0,002	0,05	0,017	0,42	3,82	91,8	0,32	7,7

Джерело: розраховано за даними Державної митної служби України

В продовж останніх років натуральні обсяги експорту з України в Саудівську Аравію значно скоротились. З 3,2 млн. т в 2010 році до майже 1,5 млн. т в 2013р., але у 2014р. обсяги закупівель знову мали тенденцію до збільшення та склали майже 2,7 млн. т, або 64,4% у загальній питомій вазі експорту ячменю з України.

В зазначені країни експортується в основному фуражний ячмінь, ціна на який є нижчою за продовольчий, та значно нижчою за ціну органічного зерна. Так, середні експортні ціни у 2014 р. на фуражний ячмінь склали майже 190 дол. США за тонну, на пивоварний – 192 дол. США за тонну, продовольчий – 262 дол. США за тонну, органічний продовольчий ячмінь – 328 дол. США за тонну. Середні експортні ціни по регіонам склали: у 2013 році при експорті в Азію – 245,3 дол. США за тонну, Африку – 248,4 дол. США за тонну, Європу – 266,9 дол. США за тонну; у 2014 році: 202,4 дол. США за тонну, 198,4 дол. США за тонну та 210,1 дол. США за тонну відповідно.

В 2014 р. в п'ятірку основних країн-експортерів зерна ячменю увійшов Китай, на який прийшлося 4,3% від загального експорту ячменю – це 179 тис. т. Раніше поставки до країни не здійснювались. Але між Україною та Китаєм підписано угоду про поставки зерна, що дало можливість дещо диверсифікувати експортні ринки. Необхідно зазначити, що ринок Китаю має значний потенціал для України. В даний час країна диверсифікує поставки сільськогосподарської продукції шляхом розширення їх географії. Загалом в Китаї щороку споживається 8-9 млн. т зерна ячменю, адже в країні досить розвинуто свинарство – поголів'я складає більше 480 млн голів. Імпорт ячменю Китаєм за останні три роки зріс з 4,9 до 7-8 млн. т, адже власне виробництво не перевищує 1,5 млн. т. Необхідно зазначити, що питання забезпечення продовольчої безпеки в Китаї є одним з важливих, адже необхідно нагодувати 1,36 млрд. осіб. Так як в країні зростає кількість платоспроможного населення, то мова йде про попит на якісне продовольство.

Питома вага України в сукупному імпорті Китаю зерна ячменю поки що незначна (табл. 3.6), але є значний потенціал. За прогнозами Міністерства сільського господарства Сполучених Штатів імпорт Китаєм ячменю складе 8 млн. т [13].

Таблиця 3.6

Імпорт зерна ячменю в Китай у 2014/15 МР, тис. т

Імпорт з України	Імпорт всього (за оцінками USDA)	Питома вага українського імпорту, %
249	8000	3,1

Джерело: складено за даними Української аграрної конфедерації

Поставки зерна до Китаю здійснюються виключно через Державну індустріальну корпорацію Китаю. Експортне зерно повинно обов'язково відповідати узгодженим Україною та Китаєм фітосанітарним вимогам. На перших етапах виконання контракту щодо поставок зерна з боку України на це мала право лише ДПЗКУ, встановивши монопольне становище. Але після деяких політичних подій можливість експортувати зерно ячменю до Китаю отримали підприємства, продукція яких відповідає нормам, що затверджені Протоколом фіто санітарних та інспекційних вимог щодо експорту ячменю з України до КНР між Міністерством аграрної політики та продовольства України та Генеральною адміністрацією нагляду за якістю, інспекції та кадастру КНР. Для того, щоб стати експортером зерна до Китаю підприємства, які планують стати експортерами, повинні пройти фіто санітарне обстеження на предмет виявлення карантинних організмів. За допомогою таких обстежень кількість експортерів ячменю збільшилась з п'яти у 2014 році до 110 у 2015 році. Таке обстеження сільгоспвиробники і Мінагропрод України зобов'язані проводити щорічне обстеження в період вегетації на предмет виявлення збудників хвороб рослин.

Але за результатами 2014-2015 МР лише дві українські компанії по факту експортували ячмінь до Китаю (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Експорт зерна ячменю з України в Китай в 2014-2015 рр., тис. т

2014 р.	Компанії	I півр. 2015 р.	Компанії	Усього
179	-	76	-	255
111	НІБУЛОН	70	ДПЗКУ	
61	ДПЗКУ	-	-	

Джерело: складено за даними Міністерства аграрної політики та продовольства

Відповідно, для того щоб українські сільськогосподарські виробники могли експортувати зерно на ринок Китаю, вони повинні, перш за все, працювати над відповідністю своєї продукції фітосанітарним нормам. Загалом, для розширення ринків збуту необхідно покращувати культуру вирощування та обробки сільськогосподарських культур. Формуючи експортні партії зерна, компанії-експортери повинні враховувати вимоги країн-експортерів, на ринки яких вони планують виходити.

З боку держави, в особі Державної фітосанітарної служби України, докладаються відповідні зусилля для диверсифікації ринків збуту вітчизняної сільськогосподарської продукції. Через асоціації, об'єднання та громадські організації організовується інформування суб'єктів господарювання щодо фітосанітарних вимог тих чи інших країн та ризиків, що можуть спричинити відмову у видачі фітосанітарних сертифікатів.

Стосовно класності зерна, яке поставляється Україною до Китаю, то це фуражний ячмінь третього класу. Хоча перспективним, на нашу думку, є експорт пивоварного ячменю, який має вищу вартість. Адже, з ростом доходів населення країни зростає і споживання пива, для виробництва якого використовуються лише пивоварні сорти ячменю.

З кожним роком зростає роль Європейського Союзу для України як торговельного партнера, зокрема, для експорту агропродовольчої продукції. З 2009 по 2013 рік частка ЄС-27 в експорті цієї групи товарів збільшилась з 22 до 26%. 67% українського експорту продукції рослинництва до ЄС займають зернові злаки.

Збільшенню експорту до країн ЄС сприяло застосування автономних торговельних преференцій з боку ЄС, поступова гармонізація українських стандартів з європейськими. Торговельні преференції ґрунтуються на домовленості щодо лібералізації доступу на ринок ЄС згідно з Угодою про Асоціацію між Україною та ЄС. Автономні торговельні преференції передбачають скасування імпорتنих мит на значну кількість українських товарів, зокрема товарних груп 1-24, а також запровадження нульових тарифних квот для 16% сільськогосподарських та продовольчих товарів. Нульові тарифні квоти надаються за двома принципами: перший – «перший прийшов – першого обслужено»; та другий – на основі імпорتنих ліцензій. Саме на основі імпорتنих ліцензій надаються тарифні квоти для зернових.

Якщо проаналізувати обсяги експорту до країн ЄС в натуральній вазі (табл. 3.4), то можна зазначити, що вони склали в 2009р. 0,26 млн. т, 2010р. – 0,009 млн. т, 2011р. – 0,08 млн. т, 2012р. – 0,0004 млн. т, 2013р. – 0,009 млн. т, 2014р. – 0,017 млн. т. Після скорочення обсягів поставок після 2009р. спостерігається тенденція до збільшення показників з 2013р. Необхідно зазначити, що в рамках підписання угоди між Україною та ЄС про створення Зони вільної торгівлі Україні через деякий період повинні надати безмитну квоту на експорт зерна ячменю в розмірі 650 тис. т [14].

До ратифікації економічної Угоди між Україною та ЄС, ЄС було запроваджено преференційний торговельний режим, в рамках якого на зерно ячменю було надано тарифні квоти на основі імпорتنих ліцензій в розмірі 250 тис. т. Але за результатами 2014 року квоту було використано в межах всього 9%, на відміну від використаних квот на зерно пшениці та кукурудзи. На 97,6% була використана квота на продукти переробки ячменю – ячмінну крупу та борошно. Причинами недовикористання квоти по зерну ячменю є його невідповідність стандартам якості ЄС, небажання виробників проходити документальні процедури для експорту в ЄС. Але, тим не менш, недовикористаний потенціал Європейського ринку залишається. Після ратифікації Угоди українські виробники можуть розраховувати на збільшення квоти на експорт зерна ячменю спочатку до 350 тис. т, пізніше до 650 тис. т.

Українські виробники мають адаптувати свої виробничі процеси та стандарти до вимог ЄС для посилення своєї конкурентоспроможності на ринку ЄС та збереження та розширення своїх позицій на міжнародному ринку. Необхідно виконати ряд вимог, пов'язаних з сертифікацією продукції, приведенням її у відповідність з технічними, санітарними та фітосанітарними регламентами ЄС.

З боку ЄС для виробників надається необхідна інформація щодо стандартів та процедур оформлення експортних товарів. Так на офіційному сайті Європейської Комісії експортери можуть отримати доступ до спеціального довідника, в якому чітко розписані санітарні, фітосанітарні, технічні, митні, податкові та інші вимоги до експорту. На сайті представництва України при Європейському Союзі мається розділ «Центр підтримки експортерів», в якому так само можна знайти необхідну інформацію щодо експорту, також надається онлайн-допомога експортерам.

Щодо азійського напрямку необхідно зазначити, що Азія не обмежується країнами-гігантами з мільярдним населенням. В рамках диверсифікації ринків збуту необхідно приділити увагу такими країнами, як Японія та Південна Корея, котрі є потужними імпортерами продовольства. Японія щороку імпортує більше 1 млн т зерна ячменю. В 2010 та 2013 роках Україною здійснювались поставки зерна ячменю в цю країну. В Корею поставки зерна ячменю здійснювались в 2013 році. Конкуренція на таких ринках досить потужна через традиційну присутність на них великих експортерів, таких, як США, Австралія та Канада. Але за умови покращення якості вітчизняного зерна, в тому числі при збільшенні органічного виробництва, вітчизняні виробники можуть покращити свої позиції на цих ринках.

Значна проблема на сьогодні – це те, що українського виробника та бренд *Made in Ukraine*, на цих ринках споживачі поки що погано знають, тому необхідною складовою розвитку експортного потенціалу вітчизняного зерна та аграрної продукції в цілому є робота, пов'язана з формуванням та розбудовою бренду українських аграрних підприємств на даних ринках та посилена презентація продукції у рамках профільних виставок, ярмарок та інших подібних заходів.

Необхідною є диверсифікація експортних напрямків в країнах Близького Сходу, в яких спостерігається збільшення населення на тлі зростання середнього рівня добробуту. Так, наприклад, в Об'єднані Арабські Емірати може експортуватись органічний ячмінь.

Виходячи з оцінки експортного потенціалу вітчизняного зерна ячменю та з урахуванням можливих змін стосовно збільшення виробництва органічного ячменю, зростання попиту в країнах ЄС та розширення ринків збуту, можемо спрогнозувати регіональну структуру експорту, яка сприятиме розвитку експортного потенціалу (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Проектна регіональна структура експорту зерна ячменю на 2025р.

Всього, млн. т	Регіони світу							
	СНД		ЄС		Азія		Африка	
	обсяг, млн. т	питома вага, %	обсяг, млн. т	питома вага, %	обсяг, млн. т	питома вага, %	обсяг, млн. т	питома вага, %
8	0,3	3,75	0,8	10,0	5,9	73,75	1,0	12,5
В тому числі с.г. підприємствами								
6	0,2	3,3	0,65	10,9	4,4	73,3	0,75	12,5

Джерело: складено автором на основі власних прогнозних розрахунків

Отже, основна питома вага експорту зерна ячменю приходиться на країни Азії, але експортерам слід враховувати зростаючий попит на ринках ЄС, особливо на органічний ячмінь, наявність споживачів в африканських країнах та країнах СНД.

Розробка ефективної стратегії географічної диверсифікації експорту аграрного сектору, та зерна ячменю зокрема, є дуже актуальною для України. У процесі формування такої стратегії необхідно брати до уваги, що можливість реалізації експортного потенціалу на тому чи іншому ринку зумовлена його рівнем самозабезпеченості. Незважаючи на процеси лібералізації світової торгівлі, немає жодної країни, яка б не застосовувала будь-які засоби захисту своїх ринків від імпорту. Зважаючи на це, в процесі знаходження потенційних

ринків збуту для аграрної продукції, необхідно орієнтуватись на ринки, для яких є характерним недостатній рівень самозабезпеченості, а також ринки зі зростаючим попитом.

Важливою умовою для диверсифікації експорту зерна ячменю також є підвищення його якості, збільшення обсягів виробництва продовольчого зерна, відновлення та розвиток виробництва пивоварних сортів. Це в свою чергу зумовлено культурою виробництва, яку необхідно покращувати, для збільшення конкурентоспроможності вітчизняного зерна.

Вітчизняному аграрному менеджменту необхідно переймати досід іноземних спеціалістів з просування власної продукції на закордонні ринки, вивчати та використовувати сучасні маркетингові технології.

Опанування нових ринків збуту вітчизняного зерна ячменю пов'язано з освоєнням та використанням сільськогосподарськими підприємствами, їх об'єднаннями (в т.ч. кооперативами) сучасних технологій міжнародного маркетингу, який повинен підвищувати конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому ринку.

Проведення маркетингових досліджень зарубіжних ринків, вибір цільових ринків підприємства та формування комплексу маркетингових заходів – «маркетинг-мікс», застосування маркетингових комунікацій, таких як міжнародна реклама, public relations, в тому числі з застосуванням ресурсів Інтернет, формування корпоративного стилю, торгової марки, споживче просування, торгове просування, участь в міжнародних виставках і ярмарках, організація презентацій допоможуть здійснювати просування продукції підприємства на міжнародному ринку на основі задоволення попиту споживачів і його інтересів.

Застосування Інтернет-маркетингу, в тому числі за допомогою створення веб-сайту, дозволить привернути увагу до підприємства та його продукції, поліпшити ділові взаємини, відкрити нові канали дистрибуції, розширити частку ринку, знизити витрати, забезпечити своєчасне постачання товарно-матеріальних запасів, формувати гнучку цінову політику.

Підтримкою сільськогосподарських підприємств стосовно опанування нових ринків збуту стане забезпечення державою, зокрема Міністерством аграрної політики та продовольства, поширення інформації щодо стану закордонних ринків збуту, умов регулювання імпорту зерна в закордонних країнах, прогнозів кон'юнктури світового ринку.

3.3. Інституційні фактори активізації та підвищення ефективності експорту зерна ячменю

Зерновий сектор є однією з важливих та стратегічних галузей аграрного сектору України. Він визначає обсяги пропозиції на основні види продовольства, а також формує останніми роками значну частку доходів не лише сільськогосподарських виробників, а й держави в цілому. За рахунок експорту зернових формується більше 10% валютних доходів держави. Тому для інших галузей агропромислового комплексу зернова галузь є основою їх сталого розвитку.

Питання державного регулювання ринку зерна, удосконалення його механізмів є важливим та залишається сучасним та актуальним в умовах забезпечення продовольчої безпеки держави та розвитку її експортного потенціалу.

В економічній науці існує багато теорій, що розкривають необхідність державного регулювання ринкової економіки. Теорії можна згрупувати за декількома ознаками: хронологічна (меркантилістська, класична та неокласичні, неоінституційні теорії), за ступенем активізації державного регулювання економіки (ліберальні теорії, кейнсіанська теорія), за переважаючим впливом на різні боки макроекономічної рівноваги (переважний вплив на сукупний попит, переважний вплив на сукупну пропозицію).

Серед сучасних теорій, які обґрунтовують доцільність державного регулювання економіки можна відмітити теорії, які об'єднує неокласичний напрям, теорії інституційного напрямку, неокейнсіанські теорії.

Незважаючи на значну кількість теорій, їх неоднозначне тлумачення ролі держави в економіці, жодна з них не заперечує необхідності державного регулювання ринкової економіки. Відмінність полягає у визначенні пріоритетності певних функцій, методів та інструментів, за допомогою яких вони реалізуються.

Аналіз процесів державного регулювання економіки в країнах з розвинутими ринковими економіками дозволив фахівцям виокремити наступні моделі державного регулювання економіки, які відрізняються комбінаціями застосовуваних методів та інструментів, співвідношенням державних видатків або доходів до ВВП: німецька, скандинавська, японська, американська моделі.

На формування сучасних підходів до регулювання економікою важливий та все більший вплив має глобалізація світової господарської системи. Відбувається неолібералізація економіки, спрямована на ослаблення господарської ролі держави, дерегуляцію та лібералізацію економічних процесів.

Але тим не менш, державне регулювання в ринковій економіці є необхідним, адже немає досконалих ринків, кожен може мати певні вади, які за допомогою державних важелів необхідно усувати, для ефективного функціонування економіки.

На думку О.О. Терещенко державне регулювання варто здійснювати, в першу чергу, в тих секторах економіки, де є прояви відмови або недостатнього функціонування ринкових механізмів [15]. Тобто держава повинна втручатись в економіку в тих випадках, коли відбуваються так звані «провали ринку», коли ринкові механізми дають збій.

На нашу думку, державне регулювання економіки – це цілеспрямований процес управлінського впливу, що включає в себе систему заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, реалізація яких

здійснюється урядом і правочинними державними установами з метою досягнення стабільності, рівноваги та зростання всієї економічної системи в умовах, що змінюються.

В системі економічних явищ аграрні відносини являються основою та фундаментом. Вперше увагу на необхідність підтримки сільського господарства звернули фізіократи. Засновник школи фізіократів Ф. Кене вважав, що необхідно проводити політику підтримки сільського господарства, оскільки земля є єдиним джерелом багатства, яке здатна примножити лише сільськогосподарська праця [16].

Регулюванню аграрного сектора економіки в кожній країні відводиться особливе місце в силу того, що він є найбільш незахищеним від негативних економічних явищ та процесів. Для України аграрний сектор є, можна сказати, найважливішою та стратегічною складовою національної економіки, який формує продовольчу безпеку та незалежність держави, що першочергово і обумовлює необхідність його державного регулювання, в деяких випадках введенням окремих обмежень на імпорт та експорт продовольства.

Необхідність державного регулювання аграрного сектора обумовлюється також специфічні особливості сільського господарства (залежність від природно-кліматичних умов та, відповідно, високі страхові ризики; триваліший, в порівнянні з іншими галузями економіки, термін окупності капіталу; сезонність виробництва, яка вбачає неможливість швидкої зміни обсягу пропозиції; сезонність отримання прибутку; консерватизм галузі та неможливість швидкої диверсифікації виробництва; слабка еластичність виробництва та продовольчого ринку; нарівні з економічним, важливе соціальне та екологічне значення галузі). Потребує врегулювання проблема диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію та продукцію суміжних галузей АПК.

На формування державної аграрної політики впливають фактори як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. До внутрішніх факторів відносяться, перш за все, місце сільського господарства в структурі економіки

та актуальні проблеми його розвитку, склад та масштаби соціальних задач держави, стан політичного ринку. А найбільш вагомими зовнішніми факторами являються тенденції на світових ринках сільськогосподарської продукції, рівень конкуренції, зовнішня політика інших держав, участь в інтеграційних об'єднаннях, обов'язки члена перед міжнародними організаціями, такими як СОТ.

Виходячи з цього, на нашу думку, державне регулювання аграрного сектора економіки України можна трактувати 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.

Українське сільськогосподарське виробництво має величезний потенціал, який перевищує потреби внутрішнього ринку (показник виробництва зерна на душу населення в Україні складає понад 1 тону порівняно зі світовим показником 450 кг), та в останні роки стабільно демонструє найбільш позитивні результати розвитку в порівнянні з іншими галузями економіки (за останні 10 років втричі збільшилась урожайність зернових та на 60 % зріс їх експорт). З одного боку, сільськогосподарське виробництво може стати рушійною силою української економіки, а з іншої – її інтеграції в світову економіку для вирішення глобальної продовольчої проблеми. Саме тому питання розвитку експортного потенціалу агропромислової продукції повинні стати одними з пріоритетних при формуванні та розвитку сучасної державної аграрної політики.

В цілому механізм державного регулювання та стимулювання розвитку експортного потенціалу зерна, та ячменю зокрема, включає в себе окремі блоки: відповідне інституційне забезпечення для ефективного розвитку інститутів та інституцій, грошово-кредитне регулювання, бюджетно-податкове регулювання та зовнішньоекономічне регулювання (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Механізм державного регулювання та стимулювання розвитку експортного потенціалу підприємств-виробників зерна

Джерело: розроблено автором

На нашу думку, лише взаємодія цих складових покликана забезпечити досягнення рівноваги на ринку зерна, забезпечити захист інтересів всіх його учасників та повноцінний розвиток експортного потенціалу як окремих сільськогосподарських підприємств так і країни в цілому.

За часи незалежності в Україні створено відповідну законодавчо-правову базу, за допомогою якої регулюється розвиток її експортного потенціалу, зокрема аграрного сектору та зернової галузі. До основних законодавчих актів, що врегульовують питання формування та підтримки розвитку експортного потенціалу відносяться: Закон України (ЗУ) «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики», яким передбачено створення умов для збільшення експортного потенціалу агропромислового комплексу (ст. 7); ЗУ «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року», у відповідності до якого одним з основних пріоритетів державної аграрної політики визначається створення сприятливих умов для реалізації експортного потенціалу аграрного сектору економіки (ст. 3); ЗУ «Про зерно та ринок зерна в Україні» метою якого є зокрема нарощування експортного потенціалу ринку зерна та визначення порядку експорту та імпорту зерна (ст. 2, ст. 9, ст. 10) [17; 18; 19].

Основними нормативно-правовими актами, що визначають в цілому аграрну політику в Україні та опосередковано впливають на розвиток експортного потенціалу галузі є: ЗУ «Про державний бюджет України» у відповідності з яким кожного року визначається обсяг коштів на виконання Програм розвитку галузі, ЗУ «Про державну підтримку сільського господарства України».

До інших нормативно-правових актів, за допомогою яких регулюються питання розвитку галузі в цілому та її експортного потенціалу зокрема відносяться Укази та Накази Президента, Кабінету Міністрів України та Міністерства аграрної політики та продовольства України щодо діяльності Аграрного фонду, щодо надання державної підтримки в разі складних природно-кліматичних умов, щодо заходів стимулювання та розвитку ринку зерна тощо.

Створюються та затверджуються відповідні державні програми щодо розвитку галузі: Програма «Зерно України – 2015», «Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року», Комплексна галузева програма «Розвиток зерновиробництва в Україні до 2015 року» тощо. Потрібно також зазначити, що за роки незалежності в Україні було прийнято понад 50 різних державних програм, які повинні були поліпшити розвиток аграрної галузі економіки [20], але, як показує практика, більшість з них так і не були втілені в життя.

Існує також практика реєстрації великої кількості законодавчих актів, стосовно розвитку сільського господарства в цілому та його експортного потенціалу зокрема. Так в 2014р. був зареєстрований законопроект № 3882 «Про внесення змін в деякі законодавчі акти України (стосовно підтримки вітчизняного сільськогосподарського виробника)», метою якого було забезпечення доступу українських виробників зернових культур до зовнішніх ринків збуту без посередників. Але не відбулося навіть затвердження цього законопроекту, не говорячи про його впровадження.

При наявності великої кількості нормативних актів, що регулюють аграрний сектор, їх ефективність залишається низькою, відсутня їх систематизація, відповідність вимогам часу та особливостям застосування тих чи інших методів регулювання в різних умовах та кліматичних зонах.

В існуючій системі органів регулювання існує дублювання функцій, при тому що деякі питання та функції залишаються непідзвітними жодному з органів регулювання. Характерною особливістю державного регулювання в зерновій галузі є переважання адміністративних методів втручання в ринковий механізм, що, як показала практика, призводить до дестабілізації функціонування ринку зерна, незрозумілості механізму ціноутворення та непрозорості системи взаємовідносин між партнерами по ринку. В свою чергу це не сприяє розвитку ринкових відносин в галузі, призводить до появи корупційних схем, знижує ефективність і так незначних державних вкладень в галузь.

Якщо поглянути на схему постачання зернової продукції на іноземні ринки, то ми побачимо, що зерно від виробника рухається через дрібних посередників до зернотрейдерів, які вже заключають відповідні контракти з іноземними партнерами. Для витіснення останньої ланки та збільшення прибутків виробників державою в межах адміністративного регулювання у відповідності з наказом Міністерства аграрної політики № 549 від 8.09.10р. було створено державного агента – державне підприємство «Державна продовольчо-зернова корпорація України». Такі дії можуть призвести до створення експортної державної монополії, адже за результатами 2012/13 маркетингового року державна структура була на третьому місці серед українських експортерів зерна зайнявши 8,2% у загальній структурі експорту зерна та 3,9% у структурі експорту ячменю.

Основною метою державної політики в зерновій галузі на сучасному етапі є збереження державної продовольчої безпеки та стабілізація цін на зерно та продукти його переробки. Але одним з недоліків у цьому процесі є не доопрацювання самої методики визначення кількісного та якісного розміру продовольчої безпеки, що інколи призводить до прорахунків які можуть негативно вплинути на розвиток експортного потенціалу.

З метою створення достатніх внутрішніх запасів з жовтня 2010 р. на ринку зерна були введені квоти, які діяли до 1 липня 2011 р. За словами експертів, з причин неякісного моніторингу наявності продовольчого та фуражного зерна, а відповідно поточного та прогнозного рівня забезпеченості зерном, ці заходи призвели до втрати позицій України з експорту зерна на світовому ринку. Так, якщо в 2009 р. було експортовано більше, ніж 25 млн. т зерна, то в 2010 р. близько 14 млн. т, а в 2011р. трохи більше 14 млн. т. Стосовно процедури розподілу квот, то необхідно зазначити, що вона проходила з порушенням основних законодавчих актів: Конституції України, Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Закону України «Про зерно та ринок зерна». Відбулось розбалансування інтересів суб'єктів господарювання та держави, були порушені позиції України на світовому ринку зерна та авторитет постачальника серед торговельних партнерів.

На зміну квотам, коли рекордний урожай зернових у понад 56 млн. т пророкував значний експортний потенціал (фахівці оцінили його в 25 млн. т) [21], відповідно до Закону про внесення змін до Податкового кодексу України були запроваджені вивізні (експортні) мита на пшеницю у розмірі 9% від контрактної ціни (але не менше 17 євро за тонну), кукурудзу — 12% (не менше 20 євро за тонну), ячмінь — 14% (не менше 23 євро за тонну). Експортні мита були введені в супереч міжнародних домовленостей, до яких свого часу приєдналась Україна: Конвенції про торгівлю зерном 1995р., Угоді про вільну торгівлю з країнами СНД, Угоди про створення зони вільної торгівлі між державами-учасницями ГУУАМ.

За даними Рахункової палати щодо виконання Держбюджету України за дев'ять місяців 2011 року запровадження експортного мита на зерно сприяло збільшенню доходів Держбюджету на суму понад 0,7 млрд. грн. Хоча за підрахунками Міністерства фінансів, якщо виробити зерна 50 млн. т і експортувати 24 млн. т, надходження до бюджету складуть понад 4 млрд. грн. З жовтня 2011 року експортні мита на пшеницю та кукурудзу були скасовані, мито ж на ячмінь залишилось до 1 січня 2012 року.

Введення такого мита призвело до негативних наслідків для зернового ринку, в тому числі виробників ячменю. При виробництві ячменю у 9,6 млн. т у 2011/12 МР та стабільному обсязі внутрішнього споживання близько 6 млн. т, кінцеві запаси стали рекордними та склали 1,4 млн. т. Таке законодавче впровадження призвело до ситуації, коли зернотрейдери зменшили обсяги закупівель для експорту (експорт склав 2,5 млн. т), тим самим змушуючи сільськогосподарських виробників витратити кошти на зберігання зерна. Обидві сторони недоотримали прибуток. В 2008/09 маркетинговому році експорт ячменю складав 6,3 млн. т, а в 2009/10 – 6,2 млн. т. Тобто, недостатньо обґрунтоване застосування зазначених адміністративних методів призвело до значного скорочення експортного потенціалу ячменю. Адже виробники значно скоротили посівні площі під ячменем: в 2009 році – 5121,8 тис. га, 2011р. – 3787,1 тис. га, і вже в 2013р. – 3359,4 тис. га.

Але не завжди застосування квот та мит на сільськогосподарську сировину мало негативний вплив. Так, встановлення вивізного мита на насіння соняшнику в 1999 році у розмірі 23%, яке було знижено до 17% в 2001 році, мало позитивний ефект для розвитку переробної галузі і відповідно стимулювання експорту соняшникової олії. Це дало можливість Україні зайняти одну з лідируючих позицій серед експортерів соняшникової олії.

Стосовно зерна ячменю, то потрібно зазначити, що його переробка не має значних масштабів, адже на переробку іде лише 2-3% від загального виробництва, так як, нажаль, крупи та інші харчові продукти з ячменю не набули широкого розповсюдження в раціоні українців, незважаючи на його високу харчову цінність.

Щодо використання зерна ячменю для кормовиробництва, то останні три роки спостерігається його поступове скорочення.

Отже, можна зазначити, що практика державного регулювання експорту зерна за допомогою експортних обмежень має прямий ефект на зменшення посівних площ деяких видів зернових в Україні. Застосування експортних обмежень, квот та експортних мит має негативний вплив на ціни на внутрішньому ринку, призводячи до їхнього зниження, дестабілізуючи при цьому ринок сільськогосподарської продукції та збільшуючи ризики втрати сільськогосподарськими виробниками очікуваних прибутків та впливають на зменшення обсягів виробництва. А також, що є дуже важливим, такі заходи знижують інвестиційну привабливість українського агросектору.

Відсутність системного підходу до регулювання зернового ринку, імплементації стабільних правил поведінки призвели до поступового зменшення обсягів виробництва зерна ячменю в Україні за рахунок значного скорочення посівних площ. Такі тенденції, як наслідок, можуть загрожувати порушенням технологій виробництва сільськогосподарських культур в цілому, при невиконанні сівозмін, та, як наслідок, нести загрозу погіршення стану земель, зниженню урожайності культур та нести загрозу порушення продовольчої безпеки країни [22].

Необхідно звернути увагу на невизначеність держави щодо перехідних запасів зерна як стабілізуючого чинника у розвитку внутрішнього ринку та гаранта продовольчої безпеки країни. Цей показник також характеризує стійкість ринку продовольства відносно таких дестабілізуючих чинників, як неврожай в наслідок засухи або злив чи будь-яких стихійних лих. Визначеною безпечною величиною перехідних запасів зерна вважається запас на 60 днів, або 17-20% від обсягу зерна, що споживається в країні [23, с. 40].

Важливим інструментом регулювання ринку зерна для забезпечення необхідного рівня продовольчої безпеки та розвитку експортного потенціалу є постійний моніторинг залишків, наявності та споживання зерна для складання більш точних балансів зерна. Подібна практика вже існує в Аргентині. Точна статистика щодо внутрішнього споживання та експорту зерна та прогнозування майбутнього врожаю дають можливість державі не займатись формуванням резерву. На основі розрахункових балансів зерна приймається рішення про збільшення або зменшення експорту зерна за допомогою введення квот. Дані щодо балансів є доступними для всіх учасників зернового ринку. Право на отримання квот надається як сільськогосподарським виробникам так і трейдерам.

Стосовно державної бюджетної підтримки необхідно зазначити, що для розвитку експортного потенціалу вона має важливе значення. Така підтримка може здійснюватись на етапі виробництва та на етапі експорту. Загалом бюджетна підтримка сільськогосподарської галузі характеризується нестабільністю та загалом є недостатньою. При декларуванні соціальних, економічних та екологічних заходів відсутні реальні механізми їх здійснення.

Про це свідчать дані щодо розподілу державного бюджету. Так в 2008 році було передбачено виділення 12,2 млрд. грн міністерству аграрної політики України, в 2009 році – 6,4 млрд. грн, у 2010 – 5,8, у 2011 – 10,5, у 2012 – 8,5, у 2013 – 8,7, у 2014 – 6,4, у 2015 році – 2,2 млрд. грн. На фінансування бюджетних програм для сільського господарства в 2011р. виділено 10,2 млрд. грн, а в 2012 – 8,2 млрд. грн, було зменшено фінансування заходів прямої підтримки. В 2012р. вона склала 2,8 млрд. грн, що на 31% менше за попередній період. Ця сума значно

нижча межі, передбаченої зобов'язаннями України перед СОТ, обсяг якої складає 3,43 млрд. грн. Це свідчить про те, що внутрішні бюджетні обмеження є більш жорсткими, ніж зовнішні.

Не повною мірою використовуються можливості державної підтримки сільськогосподарських виробників в рамках заходів «зеленої скриньки» за критеріями класифікації СОТ. Застосування даного резерву дозволить забезпечити розвиток сільського господарства та його експортного потенціалу, не породжуючи конфліктних ситуацій з торговими партнерами України.

Застосування методів «зеленого кошику» може сприяти підвищенню не лише кількісних показників, а й якісних показників сільськогосподарської продукції, що є досить важливим для більш ефективного розвитку її експортного потенціалу.

Державна підтримка сільського господарства має пріоритетне значення серед методів державного регулювання, як той, що сприяє гарантуванню продовольчої безпеки держави, підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва як на внутрішньому так і на зовнішніх ринках. Щодо ролі державної підтримки в нарощенні експортного потенціалу аграрної галузі важливими є дослідження Т.В. Калашнікової [24]. За її розрахунками за рахунок державної підтримки додатковий валовий збір зернових за останні шість років становив 15,6 млн. т – це складає 12,2% обсягів експорту зерна. А це, в свою чергу, додаткові валютні надходження до держави.

Важливу роль для розвитку експортного потенціалу сільськогосподарських виробників та їхньої продукції відіграє консультативна підтримка. Така підтримка може надаватись як для виробників, так і для потенційних споживачів. Для виробників це інформація щодо стандартів якості та процедур сертифікації, щодо процедури оформлення документів та експортних контрактів, можливих ринків збуту та їх особливостей, проходження митних процедур. Для цього повинні проводитись на державному рівні відповідні маркетингові дослідження для надання такої інформації. Для споживачів необхідна інформація щодо потенційних експортерів, якості продукції, її конкурентних переваг. Це можуть

бути освітні програми для покупців, спеціалізовані виставки, презентації, семінари та симпозіуми. Прикладом може слугувати проведення подібних заходів такими країнами як Франція та Канада для просування своєї сільськогосподарської продукції на ринках країн Північної Африки.

Для підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва за державної підтримки повинна проводитись постійна робота інформаційно-пояснювального характеру (семінари, конференції, вебінари, виставки), робота по навчанню та підвищенню кваліфікації кадрів, в тому числі з питань виробництва органічної продукції. Держава повинна заохочувати виробників якісної продукції, що раціонально використовують земельні ресурси та дбають про їх покращення. Це можуть бути компенсаційні виплати за використання органічних засобів захисту рослин та добрив, компенсацій виплати за сертифікацію виробленої продукції тощо. Необхідно стимулювати застосування сучасних ресурсозберігаючих екологічних технологій. Це, в свою чергу, призведе до підвищення рівня продовольчої безпеки країни та її експортного потенціалу.

Підвищення ефективності державного регулювання аграрного сектору повинно бути направлене, перш за все, на побудову інституціонального середовища для імплементації чітких та, що є достатньо актуальним наразі, стабільних правил поведінки на аграрному ринку. Необхідна розробка спеціальних програм розвитку сільського господарства, необхідними заходами є системність державної підтримки виробників зерна. Не менш важливим аспектом є розробка форм та методів контролю за виконанням основних положень таких програм та законодавчих актів, які будуть носити обов'язковий для виконання характер.

Необхідне удосконалення існуючої нормативно-правової бази для усунення різночитань, а також розробка нових законів, що встановлювали б правила виробництва та реалізації органічної продукції, доступу виробників до регіональних та зовнішніх ринків, страхування сільськогосподарських ризиків, екологізації виробництва та утилізації сільськогосподарських відходів.

Важливим питанням є також техніко-технологічне переоснащення сільськогосподарського виробництва; розвиток логістичної та ринкової інфраструктури; розвиток хеджування, в тому числі за рахунок форвардних контрактів; використання деривативів, впровадження державних програм розвитку зернової галузі та ринку зерна, в тому числі за рахунок розвитку кооперації виробників. Адже саме кооперація є одним з ефективних шляхів розвитку експортного потенціалу малих та середніх сільськогосподарських підприємств. В умовах, що склались на сьогодні в Україні, саме кооперація може дозволити таким підприємствам стати повноцінними експортерами. З боку держави необхідна перш за все інформаційна підтримка, фінансування дорадницьких програм, надання фінансової допомоги на перших етапах створення кооперативів, впровадження програм пільгового кредитування, компенсації витрат на закупівлю сільськогосподарської техніки тощо.

Досвід розвинутих країн свідчить, що важливою складовою у розвитку експортного потенціалу сільськогосподарських виробників є впровадження маркетингових програм для формування їхнього іміджу на закордонних ринках. Такі заходи можуть повністю фінансуватись державою, або ж впроваджується часткова компенсація маркетингових акцій та акцій по формуванню попиту на сільськогосподарську продукцію в країнах-імпортерах.

Таким чином, розвиток експортного потенціалу підприємств-виробників зерна ячменю потребує таких заходів держави:

- чітке визначення у законодавстві права власності на землю та забезпечений їх захист з боку держави;
- врегулювання законодавчої бази стосовно питань оподаткування сільськогосподарських підприємств та їх об'єднань;
- впровадження та розвиток страхування сільськогосподарських ризиків;
- впровадження форвардних закупівель;
- постійний моніторинг ринку з метою забезпечення продовольчої безпеки та застосування митно-тарифних інструментів регулювання в разі виникнення загроз продовольчій безпеці;

- впровадження та контроль за виконанням програм державної фінансової допомоги;
- впровадження пільгового кредитування для малих та середніх сільськогосподарських товаровиробників;
- впровадження програм інформаційної та маркетингової допомоги.

3.4. Інтеграційний інструментарій розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств на ринку зерна ячменю

Тривалий процес реформування аграрної галузі, та зернової її складової зокрема, призвів до утворення значної кількості організаційних форм господарювання у процесі виробництва. Але щодо розвитку ринкового середовища, то процес реформ призвів до появи великої кількості посередницьких структур, які з часом майже монополізували збут агропродукції. І це стосується як ситуації на внутрішньому ринку, так і процесу виходу на зовнішні ринки.

Розвиток глобалізації та лібералізації торговельних відносин дав можливість Україні стати повноцінним учасником світового ринку, в тому числі ринку агропродовольчої продукції. Наявність порівняльних переваг для розвитку сільськогосподарського виробництва, ліберальні, в порівнянні з розвинутими європейськими країнами, умови здійснення господарської діяльності в галузі сприяли поступовому зростанню зацікавленості з боку іноземних інвесторів до вітчизняного сільського господарства. Наявність великого капіталу, можливість співпраці з міжнародними фінансовими установами сприяли значній концентрації іноземних інвестицій в галузі. Це стало поштовхом до матеріально-технічного переоснащення ряду сільськогосподарських підприємств, розвитку власної виробничої та збутової інфраструктури. Деякі такі підприємства, за рахунок іноземного капіталу організували замкнутий цикл виробництва з власною переробкою сільськогосподарської продукції. Знання міжнародного менеджменту та особливостей іноземних ринків, дали

можливість таким підприємствам стати не лише великими виробниками сільськогосподарської продукції, а й її основними експортерами.

При питомій вазі агрохолдингів у процесі виробництва продукції рослинництва близько 20%, вони займають майже 90% у її експорті. Зосередивши в своїх руках значну частину земельних ресурсів, маючи сучасну матеріально-технічну виробничу та логістичну базу, деякі навіть мають власні порти, агрохолдинги перетворились в монополістів на ринку зерна.

З іншого боку, середні та малі сільськогосподарські підприємства та фермерські господарства, що стикаються з проблемами недостатнього забезпечення якісним та елітним насінням, сучасними видами добрив та засобів захисту рослин; недостатнього забезпечення сучасною енергоефективною обробною та збиральною технікою; недостатньою кількістю обладнання для доробки та зберігання зерна; проблемами з забезпечення засобами транспортування зерна тощо.

Основними каналами збуту невеликих підприємств є локальні місцеві ринки, сусідні переробні підприємства та заготівельні підрозділи великих холдингів та зернотрейдерів.

Нестача, або ж в загальні відсутність засобів для зберігання зерна, змушує невеликі підприємства реалізувати збіжжя одразу після збору або ж навіть з поля, втрачаючи при цьому частину потенційних прибутків.

Захистити свої інтереси та стати повноцінними учасниками ринкових відносин, в умовах що склались, невеликі сільськогосподарські товаровиробники можуть за допомогою коопераційних зв'язків.

Кооперація виступає механізмом самоорганізації сільськогосподарських товаровиробників, в тому числі невеликих господарств, їх захисту від впливу посередницьких структур; зниження ризиків при здійсненні виробничо-збутової діяльності; вирішення соціально-економічних проблем сільської місцевості. Дає можливість на рівні з великими компаніями використовувати переваги великотоварного виробництва.

Кооперація не є новою формою для Харківщини, адже перші кооперативи на території України були створені саме тут. Перше кооперативне товариство було

створене в Харкові в 1866 р. Серед засновників були відомі учасники української громади В. Антонович, М. Драгоманов, С. Подолинський, С. Качала, Д. Тянєкевич, М. Балін, М. Левицький.

Інституційними передумовами розвитку сільськогосподарської кооперації були реформи С. Вітте та П. Столипіна, які передбачали розвиток кредитної системи, удосконалення законодавства, просвітницької роботи на селі, залучення до експорту дрібних товаровиробників. Тобто, ще на етапі започаткування коопераційного руху, кооперація розглядалась як один з інструментів розвитку експортного потенціалу невеликих товаровиробників.

Але за радянських часів колективізації відбулось деяке спотворення мети та принципів кооперування, а саме добровільних засад. Як наслідок, і дотепер це має відповідний вплив на неоднозначне сприйняття кооперації селянами та деякими сільськогосподарськими виробниками.

Інтегрування України в світову економіку дає можливість переймати досвід інших країн щодо розбудови ринкових відносин, в тому числі і в сільському господарстві. Це стосується і розвитку кооперації.

Прикладом для вітчизняних підприємств є багаторічний досвід та успішний розвиток кооперації в Західній Європі, США та інших країнах з ринковою економікою, де створене високоефективне та високотехнологічне сільське господарство, основою якого є розгалужена та стабільно працююча за активної підтримки держави та громадських структур система кооперації, яка дозволяє сільськогосподарським товаровиробникам бути учасниками не лише процесу виробництва, а й, що є важливим, процесу збуту сільськогосподарської продукції, зокрема зерна. Так, наприклад, шведські збутові кооперативи реалізують 80% виробленого в країні зерна, кооперативи США – 40%, Канади – 54%, Франції – 70%.

В аграрному секторі Канади функціонує більше 500 кооперативів, членами яких є більше 2/3 фермерів. Збутові кооперативи виділяються серед них. Вони є сучасними організаціями зі своєю експертизою та спільним ринком збуту, що дає їм можливість конкурувати з великими приватними підприємствами.

Найстарішим в Канаді є так звані степові кооперативи, які були створені ще на початку 20-х років минулого століття. Метою створення цих кооперативів була необхідність фермерам самим контролювати ланцюжок «виробництво-транспортування-складування-продаж зерна» без посередників, що дозволяє фермерам мати значно більші прибутки з продажу, адже до цього монополістами на ринку зерна були приватні компанії-трейдери, які жорстко диктували фермерам свої умови купівлі-продажу.

Обслуговуючі кооперативи в Канаді та країнах ЄС – це потужні гравці на сільськогосподарському ринку, на відміну від України, зі слабким та недосконалим законодавством щодо діяльності кооперативів, недостатньою матеріально-технічною базою, недостатністю кваліфікованих кадрів – організаторів та координаторів кооперативного руху, недостатньою обізнаністю селян та виробників щодо переваг об'єднання на засадах кооперації для подальшого розвитку, все це робить обслуговуючий кооператив поки що виключенням, а не правилом у сільській місцевості та сільському господарстві України в цілому.

За допомогою кооперативів країни-члени ЄС, США, Канада розв'язали ще одне проблемне питання – дотримання стандартів якості та збуту продукції, вирощеної фермерами. Це було зроблено шляхом підтримки ними прозорої постачальницької, заготівельно-збутової інфраструктури на засадах кооперації та її інтеграції з торгівлею, підприємствами харчової та переробної промисловості [25].

Досвід розвинених країн демонструє наступні переваги кооперативів:

- можливість впливати на рівень цін закупівлі та реалізації виробленої продукції за рахунок закупівлі та реалізації великих обсягів продукції;
- обмін досвідом між учасниками щодо ефективного ведення сільськогосподарської діяльності;
- зростання рівня дохідності за рахунок переваг щодо закупівлі сировини та реалізації продукції;
- більша захищеність учасників кооперативу щодо зміни ринкової кон'юнктури на певний вид продукції, що стимулює її виробництво та дозволяє розробляти стратегічні плани розвитку окремих членів та всього кооперативу зокрема;

- можливість спільного інвестиційного кредитування розвитку виробництва;
- можливість використання засобів виробництва, орендованих у інших членів кооперативу.

Заготівельно-збутова кооперація є одним з видів кооперації, що допомагає здійснювати заготівлю та зберігання сільськогосподарської продукції, здійснювати її передпродажну обробку, надає маркетингові послуги, а також сприяє сільськогосподарським виробникам вигідно продати їх продукцію, в тому числі й на світових ринках. Відповідно, заготівельно-збутовий кооператив – це той механізм, за допомогою якого невеликі сільськогосподарські виробники можуть сформувати та в подальшому розвивати свій експортний потенціал.

В Україні ситуація зі збутовими кооперативами є неоднозначною. Починаючи з 2008р. їхня загальна кількість то збільшувалась то зменшувалась. Таку ситуацію можна прокоментувати наявністю державної підтримки або її зменшенням. На початок 2015р. налічувалось всього 1022 обслуговуючих кооперативи, в 2008р. їхня кількість складала 979. Починаючи з 2011р. відбувається поступове збільшення кількості обслуговуючих кооперативів (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні в 2009-2015рр.

Станом на						
01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
496	645	583	774	885	1017	1022

Джерело: складено за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України

З 1022 обслуговуючих кооперативів, які зареєстровані, було 47 зернових, з них діючих – 34 (7 зареєстровані як переробні, діючих – 5; 12 зареєстровані як заготівельно-збутові, діючих – 5; 1 – постачальницький; 24 зареєстровані як багатофункціональні, діючих – 22; та інші).

Слабкий розвиток кооперації в Україні спричинений багатьма чинниками, серед яких наявність недовіри з боку виробників; слабка поінформованість

щодо основ, можливостей та переваг кооперації; слабка законодавча база, що має здебільшого декларативний характер; недостатня державна допомога, та загалом відсутність чіткої стратегії щодо розвитку обслуговуючої кооперації.

Кооперативні моделі включають набір організаційно-економічних характеристик, що визначають поведінку господарюючого суб'єкту на ринку, структуру прав власності, механізми управління та контролю, форми участі кожного кооперативного агента в діяльності. В основі кооперативних моделей повинні бути принципи еволюційного розвитку та ініціатива учасників кооперації. Для цього необхідне формування кооперативної свідомості, кадрового потенціалу та навичок кооперативної роботи [26].

Саме формування свідомості у виробників щодо можливостей кооперації є нагальним питанням наразі. Також важливим питанням є формування кадрового потенціалу з питань кооперації. Це дві першочергові задачі, які потрібно обов'язково вирішувати за державної участі та підтримки. В рамках спеціальних програм розвитку з боку держави повинна надаватись матеріально-технічна та організаційно-інформаційна допомога підприємствам, що об'єднались в кооператив. Так, наприклад в Польщі в рамках Плану розвитку села фермери-члени кооперативів отримують підтримку, що включає професійні тренінги; інформаційну діяльність та діяльність з просування товарів на ринок, тобто допомога з маркетингу продукції; економічні та юридичні консультації та дорадництво; допомогу щодо модернізації ферм та сертифікації продукції. Такі ж напрямки діяльності щодо популяризації та розвитку кооперативів повинні впроваджуватись і в Україні.

В рамках програм дорадництва за підтримки держави повинні організовуватись навчальні курси та тренінги щодо організації кооперативів, це можуть бути навіть освітні програми.

Створення заготівельно-збутового кооперативу надає значні переваги для сільськогосподарських підприємств-членів, які формуються виходячи з його основних функцій: заготівельної, інформаційно-комунікаційної, інвестиційної, ціноутворюючої, збутової (рис.3.2).



Рис. 3.2. Функції заготівельно-збутового кооперативу

Джерело: розроблено автором

Необхідною умовою створення та подальшого ефективного функціонування заготівельно-збутового кооперативу, як і будь-якого кооперативу зокрема, є чітке визначення та розуміння мети об'єднання. Ще однією важливою умовою є наявність лідера, який би об'єднав інших з відповідною метою. Основою кооперативної діяльності повинна бути чесність, моральні якості лідера та всіх учасників зокрема.

Дослідивши особливості діяльності сільськогосподарських підприємств Кегичівського району Харківської області та можливості формування та розвитку їхнього експортного потенціалу нами запропоновано застосування інтеграційного інструментарію, який полягає у створенні заготівельно-збутового кооперативу на основі підприємства-інтегратора, що є більшим за масштабами виробництва та вже має досвід здійснення експортної діяльності. На перших етапах формування до кооперативу можуть вийти такі підприємства як: ПП «Андріївка», ПП «Агропрогрес», ПОСП «Рояківка», ПОСП «Мажарка». В ролі підприємства-інтегратора може виступити ТОВ АФ «Сади України» (рис. 3.3).

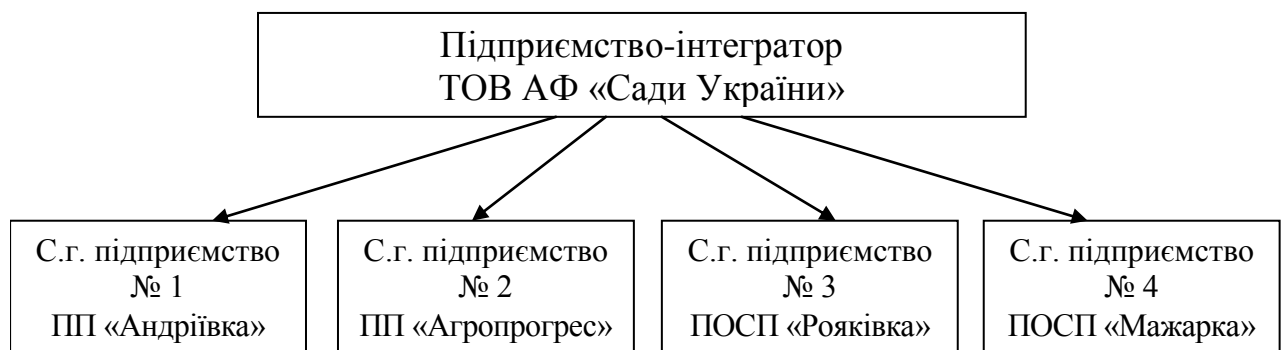


Рис. 3.3. Організаційна схема заготівельно-збутового кооперативу

Джерело: розроблено автором

Основним видом діяльності підприємства-інтегратора є вирощування та доробка насіння кукурудзи, соняшнику, озимої пшениці та сої. Частина насіння підприємством експортується. Вирощуванням зерна ячменю підприємство займається для підтримки сівозміни. Наші пропозиції щодо

інтегрування з іншими господарствами дасть можливість даному підприємству розширити сферу своєї діяльності та вийти на зовнішній ринок з новими для нього видами продукції, а саме зерном ячменю. Для інших сільськогосподарських підприємств інтегрування дасть можливість посилити свій ресурсний потенціал, поліпшити технічне оснащення, підвищити ефективність функціонування, покращити товарність продукції.

Для оцінки ефективності діяльності заготівельно-збутового кооперативу нами був проведений аналіз обсягів виробництва та реалізації зерна ячменю досліджуваними підприємствами за п'ятирічний період. Взявши до уваги внутрішнє споживання деяких з них для власних потреб, наприклад забезпечення тваринництва кормами, а також можливу реалізацію на внутрішньому ринку, ми розрахували можливий обсяг експорту. Зважаючи на те, що мінімальна експортна партія складає 25 тонн (за даними спеціалістів компанії-експортера ТОВ «Агротрейд експорт», Спільки виробників органічних продуктів, даних наукових публікацій), підприємства на перших етапах в рамках кооперативу можуть експортувати 3000 тонн зерна ячменю.

Нами були порівняні дві системи реалізації – підприємствами самостійно та через кооператив (табл. 3.10). Розрахунки здійснені на основі даних досліджуваних підприємств, а також даних підприємства-експортера щодо експортних витрат, що розташоване в м. Харків. При реалізації в рамках кооперативу зерна на експорт були порівняні дві умови поставки – EXW «Франко завод» та FOB «Вільно на борту». Додаткові витрати становили: в 2015 році – зберігання 25 грн/т місяць, відвантаження 62 грн/т, доставка в порт 320 грн/т, перевалка 20 дол. США/т; в 2016 році – зберігання 30 грн/т місяць, відвантаження 100 грн/т, доставка в порт 515 грн/т, перевалка 20 дол. США/т.

Адміністративні витрати включають заробітну плату керівництва кооперативу, а також необхідні соціальні відрахування.

Таблиця 3.10

Ефективність експорту зерна ячменю через сільськогосподарський обслуговуючий кооператив

Показник	2015 рік			2016 рік		
	Реалізація підпр-вами самостійно	Реалізація через кооператив		Реалізація підпр-вами самостійно	Реалізація через кооператив	
		на умовах EXW	на умовах FOB		на умовах EXW	на умовах FOB
Кількість продукції, т	3000	3000	3000	3000	3000	3000
Виробнича собівартість, тис. грн	4181,1	4181,1	4181,1	5760,0	5760,0	5760,0
Додаткові витрати, тис. грн	425,0	877,4	3021,6	500,0	970,0	3998,1
в т.ч.:						
відвантаження, тис. грн	-	-	186,0	-	-	300,0
доставка в порт, тис. грн	-	-	960,0	-	-	1545,0
перевалка, тис. грн	-	-	1310,7	-	-	1533,1
адміністративні витрати, тис. грн	-	328,2	328,2	-	350,0	350,0
інші витрати, тис. грн	-	174,2	174,2	-	180,0	180,0
Повна собівартість, тис. грн	4691,1	5193,5	7202,7	5300,0	6730,0	9758,1
Ціна реалізації*: грн.	2400	3222,1	4139,6	2900	3449,4	4343,7
дол. США	109,9	147,5	189,5	113,5	135,0	170,0
Виручка від реалізації, тис. грн	7200	9666,3	12418,8	7250,0	10348,3	13031,2
Прибуток, тис. грн	2508,9	4472,8	5216,1	1950,0	3618,3	3273,1
Прибуток на 1 т, грн	836,3	1490,9	1738,7	780,0	1206,1	1091,0
Рентабельність реалізації, %	53,5	86,1	72,4	36,8	53,8	33,5
Відхилення прибутку на 1 т, грн +/-	-	+654,6	+902,4	-	+426,1	+311,0

* Обмінний курс 1 дол. США: 2015 р. – 21,8447 грн; 2016 р. – 25,5513 грн

На основі проведеного аналізу можна зазначити, що реалізація зерна ячменю через кооператив дасть можливість збільшити розмір сукупного прибутку та прибутку на одиницю продукції. Так, за даними 2015р. розмір сукупного прибутку та прибутку, отриманого на 1 тонну продукції при реалізації за умовою EXW в порівнянні з реалізацією підприємствами самостійно зросте на 654,6 грн, або на 78,6%, за умовою FOB – на 902,4 грн, або на 107,9%. За даними 2016р. розмір сукупного прибутку та прибутку, отриманого на 1 тонну продукції при реалізації за умовою EXW в порівнянні з реалізацією підприємствами самостійно зросте на 426,1 грн, або на 54,6%, за умовою FOB – на 311,0 грн, або на 39,9%.

В майбутньому обсяги експорту можуть бути збільшені за рахунок збільшення обсягів виробництва зерна ячменю та за рахунок розширення складу членів кооперативу, відповідно розміри прибутку при збільшенні обсягів експорту збільшуватимуться.

Також необхідно зазначити, що витрати на зберігання зерна, що іде на експорт будуть залежати від строку зберігання, що в свою чергу може бути зумовлене очікуванням кращих експортних цін. Інша ситуація при експорті зерна за форвардними контрактами, умови та строки виконання яких фіксуються заздалегідь.

Щодо умов поставки зерна на експорт, то необхідно зазначити що на практиці найчастіше при експорті ячменю використовуються наступні умови: СРТ «Фрахт/перевезення сплачені до», DAP «Поставка в пункті», FOB «Вільно на борту» та FCA «Франко-перевізник». Умова EXW майже не використовується. Так за результатами здійснення експортних операцій в 2014 році за умовами СРТ здійснено 47,7% поставок, DAP – 16,6%, FOB – 13,7%, FCA – 13,3%. За умовами DAT – 7,1% FAS – 0,5% поставок.

Однією з причин низького рівня конкурентоспроможності українського зерна ячменю на світовому ринку є його невисока якість. Як уже зазначалось раніше, експортується в основному фуражний ячмінь третього класу – 98,9% сукупного експорту. На нашу думку саме кооперування сільськогосподарських товаровиробників може стати одним із шляхів вирішення питання стосовно

покращення якості зерна. Адже ще на етапі підготовки до виробництва кооператив може закуповувати насіння ідентичної якості та сорту, однакові види добрив та засоби захисту рослин. Використовуючи в подальшому єдину технологію виробництва, виконуючи операції в єдині строки виробники можуть отримати однорідну продукцію. Спільна обробка зерна та інші необхідні передпродажні операції дадуть можливість отримати однорідну продукцію однакової якості. Тобто кооперативна праця дасть можливість сформувати товарну партію не лише необхідної кількості, але, що є дуже важливим, однакової якості. Це в свою чергу сприятиме підвищенню конкурентоспроможності товарного зерна.

Важливим питанням, що стоїть перед сільськогосподарськими товаровиробниками, яке можна вирішити за допомогою організації заготівельно-збутового кооперативу, є організація власної збутової логістики. Спільне будівництво елеваторів дасть можливість зекономити кошти на зберіганні виготовленого зерна, сформувати якісну партію зерна, реалізувати зерно в більш сприятливий з цінової точки зору час.

Кооперація дозволяє учасникам оптимізувати бізнес-процеси, освоювати нові технології для збільшення врожаїв, що в свою чергу дасть можливість формувати більшу пропозицію зерна та збільшувати сукупні прибутки. Відповідно, кооперація є можливістю для невеликих та розрізнених сільськогосподарських підприємств стати повноцінними учасниками ринку зерна не лише внутрішнього, але і зовнішнього, та мати вплив на рівень цін на вирощене збіжжя.

Для здійснення ефективної діяльності та розробки можливої стратегії розвитку кожне підприємство повинно аналізувати та прогнозувати тенденції розвитку шансів та загроз для діяльності, своєчасно складати стратегічний баланс враховуючи фактори внутрішнього та зовнішнього середовища. Так само і заготівельно-збутовий кооператив, як суб'єкт господарювання повинен враховувати вплив різноманітних факторів на подальшу діяльність. Для аналізу потенціалу розвитку підприємства та характеристик його ринкового середовища

часто застосовується SWOT-аналіз, який передбачає пошук можливостей та загроз, які містяться у зовнішньому середовищі підприємства, дослідження сильних та слабких сторін підприємства та визначення ланцюгових зв'язків між двома групами цих факторів. Дослідження різних літературних джерел, законодавчих актів та інформації щодо опитувань керівників сільськогосподарських підприємств, фермерів та селян, власні спостереження дали нам можливість визначити сильні та слабкі сторони в діяльності заготівельно-збутового кооперативу, його можливості та загрози (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Матриця SWOT-аналізу позицій та можливостей заготівельно-збутового кооперативу

Внутрішнє середовище	
Сильні сторони	Слабкі сторони
Зменшення виробничих витрат внаслідок виникнення позитивного ефекту масштабу; Максимізація доходів членів кооперативу; Підвищення ефективності маркетингової діяльності; Підвищення конкурентоспроможності продукції; Збільшення питомої ваги на внутрішньому ринку зерна; Можливість виходу на зовнішні ринки зерна.	Ініціатива організації кооперативу; Слабке інформаційне забезпечення; Законодавча неврегульованість умов виходу з кооперативу та умов оподаткування; Відсутність необхідного фінансового забезпечення; Сплата членських (пайових) внесків; Розосередженість виробництва; Можливий тиск на індивідуальні господарські рішення членів кооперативу.
Зовнішнє середовище	
Можливості	Загрози
Спільне інвестування; Більші обсяги кредитування; Формування сприятливого бізнес-середовища; Розвиток інфраструктури; Лобювання інтересів членів кооперативу; Юридичний супровід.	Непередбачувані зміни законодавчої бази; Конкуренція з боку великих агрокомпаній; Конкуренція з боку іноземних компаній-експортерів; Падіння світових цін на продовольство.

Джерело: розроблено автором

Проведений аналіз показує, що нарівні з сильними сторонами, які були розглянуті, створення заготівельно-збутового кооперативу має деякі слабкі сторони. В першу чергу це стосується процесу організації кооперативу, пошуку ініціатора, людини, що спроможна донести цю ідею до інших товаровиробників. Недостатня поінформованість сільськогосподарських виробників щодо переваг кооперації та не достатнє інформаційне забезпечення щодо організації, особливостей діяльності кооперативів, нормативно-правового забезпечення також є одним з перших обмежень у розвитку кооперації в сільському господарстві. Ще однією слабкою стороною є питання виходу з кооперативу або ж припинення його діяльності. З одного боку необхідно керуватись Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» п.п. 7.11 щодо ліквідації неприбуткових організацій, у відповідності з яким активи такої організації повинні бути передані іншій неприбутковій організації відповідного виду або зараховані до бюджету [27], з іншого – Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію» ст. 38. п. 4, у відповідності до якого майно кооперативу, що залишається після розрахунків з бюджетом, банками та іншими кредиторами, розподіляється між членами кооперативу пропорційно вартості їхнього паю [28]. Відповідно до Податкового кодексу України розмір (сума, вартість) паю, повертається члену сільськогосподарського виробничого кооперативу в разі припинення ним членства в кооперативі [29].

Неврегульованим залишається питання умов оподаткування кооперативів як неприбуткових організацій. Законодавчі колізії в цьому питанні відлякують аграріїв від процесу кооперування, адже наявність можливості подвійного оподаткування не є вигідною для них.

Щодо фінансового забезпечення, то необхідно зазначити, що у розвинутих країнах належна багаторівнева підтримка обслуговуючої кооперації з боку держави – це один з ключових елементів якісного та позитивного стану справ щодо їхнього розвитку. Реаліями ж для України є практична відсутність такої підтримки, безсистемність виділення незначних коштів та відсутність будь-якої методики контролю за їх використанням. Відсутність контролю, на нашу думку,

призводить до випадків, коли отримавши державні кошти новоутворений кооператив через короткий термін припиняє своє існування як неефективний. В країнах Європи та Канаді законодавством затверджений мінімальний термін перебування фермера в кооперативі, після якого він може з нього вийти та забрати свій пайовий внесок (від 2 до 20 років). В Польщі мінімальний період участі в кооперативі не може бути меншим за 3 роки з моменту реєстрації. Це робиться щоб утруднити розпад кооперативів. Відповідно в Україні це питання також потребує нормативного врегулювання.

Однією з загроз розвитку кооперації в Україні є можливість непередбачуваних змін законодавчої бази. Приклад Канади показує як можна уникнути подібних ситуацій. В процесі розробки або внесення змін до регуляторних документів обов'язково приймають участь всі зацікавлені сторони, або сторони яких це стосується. Здійснюються консультації, слухання, конференції, дні відкритих дверей, дорадчі ради, проводяться опитування, відеоконференції щодо розробки або внесення змін до регуляторних актів, втілення регуляторних програм та оцінки досягнень заявлених цілей регуляторною діяльністю. Цей процес регулюється «Директивою Кабінету щодо спрощення регулювання». Для України це поки що нова практика. Застосування аналізу регуляторного впливу на етапі формування регуляторної політики та правове його застосування регламентується Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» в редакції від 26.11.2016р. Але дана процедура застосовується формальним чином, не визначаються в повній мірі витрати суб'єктів господарювання, громадян та держави внаслідок очікуваної дії регуляторного акта. Необхідно також зазначити, що з боку зацікавлених сторін, навіть, немає достатньої довіри щодо врахування можливих зауважень та пропозицій. Тобто така практика повинна бути ще апробована та вдосконалена, а учасники повинні побачити ефективність її застосування.

На думку деяких аграріїв однією з загроз для розвитку кооперації є існування деякої протидії державних чиновників, що є «залежними» від бізнес-

структур, розвитку кооперації, в які вбачається можлива конкуренція для великих аграрних компаній.

Для мінімізації зовнішніх загроз функціонування та розвитку кооперативів в Україні необхідним, на нашу думку, є формування та впровадження виваженої та обов'язково стабільної державної політики, розвиток та узгодження законодавчої бази щодо питань діяльності, оподаткування, надання державної допомоги кооперативам. Першочерговим завданням для державних органів є розробка відповідної стратегії розвитку кооперативів в Україні, а також, що є дуже важливим, розробка механізму впровадження такої стратегії в життя.

Досвід передових країн в розвитку кооперації повинен слугувати прикладом щодо впровадження в Україні можливостей для кооперативів отримання пільгових кредитів, звільнення від податків або зниження податкової ставки на будівництво нових, а також реконструкцію діючих споруд, модернізацію матеріально-технічної бази, матеріально-технічна та організаційно-інформаційна підтримка (професійні тренінги, семінари, інформаційні та навчально-практичні матеріали, бізнес-плани, модернізація ферм, сертифікація продукції, інформаційна діяльність та діяльність з просування продукції, економічна та юридична підтримка та дорадництво).

Задекларований Законом України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» один з основних пріоритетів державної аграрної політики – державна підтримка розвитку конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва на основі кооперації та інтеграції, повинен дійсно впроваджуватись в життя.

При позитивному розвитку кооперації в Харківському регіоні, на нашу думку є доцільним, для підвищення ефективності їхньої діяльності створення регіонального союзу обслуговуючих кооперативів (рис. 3.4).

Основними завданнями такого союзу повинні стати:

- надання консультацій щодо виробничої, збутової та маркетингової діяльності кооперативів-членів, юридична допомога;
- узгодження цінової політики на регіональному ринку зерна;

– лобіювання інтересів членів союзу.

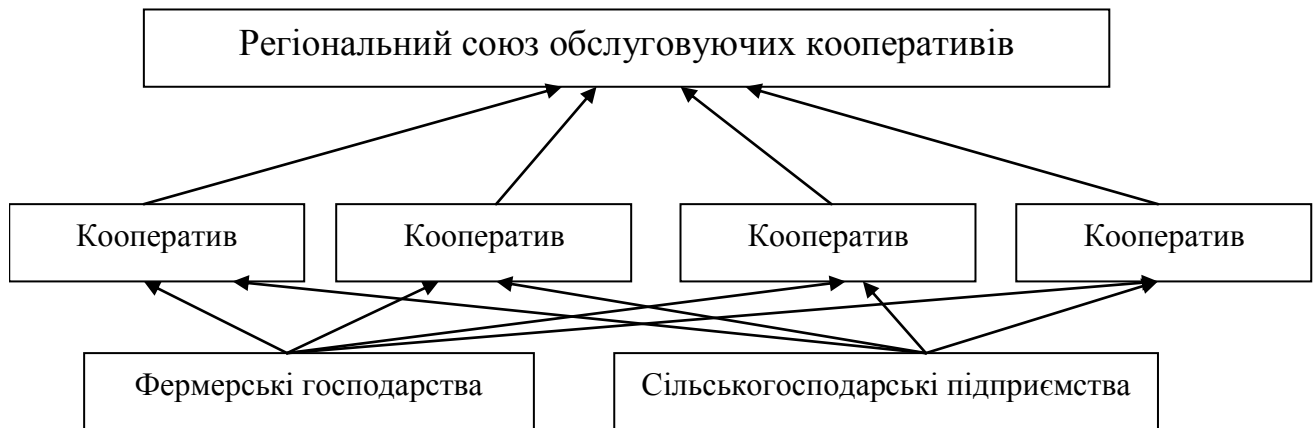


Рис. 3.4. Організаційна схема створення регіонального союзу обслуговуючих кооперативів

Джерело: розроблено автором

Перевагами такого союзу для кооперативів-членів може стати наявність можливостей спільного формування сівозмін та визначення регіональної структури рослинницької продукції, спільне проведення досліджень та впровадження їх результатів, обмін інформацією щодо постачальників та покупців, можливість співпраці з великими імпортерами. Також створення даної інституції повинно сприяти встановленню ринкової рівноваги, захисту інтересів кооперативів, розвитку інфраструктури, а також збільшенню експортного потенціалу як окремих сільськогосподарських підприємств так і регіону в цілому. Такий союз може стати платформою узгодження та захисту економічних інтересів, інформаційно-консультаційного забезпечення, юридичного супроводу підприємств-виробників та експортерів зерна ячменю.

Висновки до розділу 3

1. Визначено, що одним зі стратегічних напрямів розвитку експортного потенціалу зерна ячменю може стати його органічне виробництво. Цьому сприяє високий попит на органічне зерно на світовому ринку та вищі експортні ціни. Значний природно-ресурсний потенціал України створює умови для розвитку органічного напрямку сільськогосподарського виробництва. Можливий валовий збір органічного зерна ячменю оцінений в розмірі 3,6 млн. т, експорт – 3,2 млн. т. Експорт органічного ячменю розглядається як важливий чинник і якісних змін, і кількісних змін в експортному потенціалі сільськогосподарських підприємств-виробників зерна ячменю. Основними ринками збуту органічного зерна можуть стати ринки країн Європейського Союзу, які є ближчими географічно та мають зростаючий попит на органічну продукцію.

2. Зазначено, що в умовах постійних економічних та політичних змін однією з умов розвитку експортного потенціалу підприємств-виробників зерна ячменю є географічна диверсифікація його експорту. Перспективним ринком збуту для українських експортерів зі значним потенціалом споживання є ринок Китаю, адже країною для забезпечення внутрішнього споживання імпортується 7-8 млн. т зерна ячменю. Важливою умовою для збільшення обсягів експорту на ринок Китаю є відповідність зерна фітосанітарним нормам.

3. Встановлено, що важливий вплив на формування та розвиток експортного потенціалу підприємств-виробників зерна ячменю має інституційна складова. Необдумана та необґрунтована державна експортна політика може негативно впливати на розвиток експортного потенціалу зерна ячменю, та навіть може призвести до значного його зниження. Так, після того як Україна посіла в 2009/10 маркетинговому році перше місце серед світових експортерів зерна ячменю, після застосування у наступному році режиму квотування експорту зерна ячменю та введення експортного мита в розмірі 14%, його експорт скоротився вдвічі, скоротилось і його виробництво.

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

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

5. Одним з дієвих інструментаріїв формування та розвитку експортного потенціалу підприємств-виробників зерна ячменю має стати заготівельно-збутова кооперація, яка дозволить учасникам оптимізувати бізнес-процеси, освоювати нові технології, формувати більшу пропозицію зерна та збільшувати сукупні прибутки. Проведений SWOT-аналіз виявив сильні та слабкі сторони при створенні кооперативу, можливості та загрози. Основними сильними сторонами є зменшення витрат на виробництво та реалізацію зерна внаслідок виникнення позитивного ефекту масштабу, можливість максимізації доходів членів кооперативу, збільшення питомої ваги на внутрішньому ринку зерна та можливість виходу на зовнішні ринки. Основним слабкими сторонами створення кооперативу є законодавча неврегульованість процесу виходу з кооперативу та умов оподаткування, можливий тиск на індивідуальні господарські рішення членів кооперативу. Основними можливостями є лобіювання інтересів членів кооперативу та юридичний супровід діяльності кооперативу. Разом з тим є деякі загрози для ефективного функціонування створеного кооперативу – це непередбачувані зміни законодавчої бази та конкуренція з боку великих агрокомпаній.

6. Для мінімізації зовнішніх загроз функціонування та розвитку кооперативів необхідним є формування та впровадження виваженої та стабільної державної

політики, розвиток та узгодження законодавчої бази щодо діяльності, оподаткування, надання державної допомоги кооперативам. Першочерговим завданням для державних органів є розробка відповідної стратегії розвитку кооперативів в Україні, а також розробка механізму впровадження такої стратегії в життя.

7. При позитивному розвитку кооперації в Харківському регіоні доцільним є створення регіонального союзу сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, як платформи узгодження та захисту економічних інтересів аграрних підприємств експортерів зерна ячменю. Основними завданнями такого союзу повинні стати: надання консультацій щодо виробничої, збутової та маркетингової діяльності кооперативів-членів, юридична допомога; узгодження цінової політики на регіональному ринку зерна; лобіювання інтересів членів союзу.

Основні наукові результати розділу опубліковано в працях автора [22, 30, 37, 78].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО РОЗДІЛУ 3

1. Contesting development: critical struggles for social change. P. McMichael (ed.), N.Y., 2010. – 269 p. URL: <http://www.m-economist.com/art.php?nArtId=4273> (дата звернення 12.02.2016).
2. Правила для виробників сертифікованої органічної продукції. URL: <http://www.organic.com.ua> (дата звернення 12.01.2017).
3. Кисиль В. І. Біологічне землеробство в Україні: проблеми і перспективи. Х.: Штрих, 2000. 161 с.
4. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини: Закон України від 03.09.2013 № 425-VII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/425-18> (дата звернення 12.12.2016).
5. Шевченко О.О., Вдовиченко А.В. Перспективи розвитку органічного землеробства в Україні на прикладі Київської області. *Економіка АПК*. 2016. № 1. С. 33-37.
6. Угода про ЗВТ між Україною та ЄС: Які зміни чекають на аграрний сектор? URL: <http://minagro.gov.ua/pressroom?nid=19974> (дата звернення 12.02.2017).
7. Органічне агровиробництво: нові ринкові можливості та виклики для виробників зерна в Україні. Проект «Якість зерна та система кредитування сільського господарства в Україні – Фаза II». Київ. 2008. 71с.
8. Гаваза Е.В. Рынок органической продукции и его структура: современное состояние и перспективы развития. *Економіка АПК*. 2014. №5. С. 131-139.
9. Гаваза Є.В. Формування та розвиток ринку органічної продукції: автореф. на здобуття наук. ступеня кан. екон. наук 08.00.03 / НААНУ ННЦ «ІАЕ». Київ, 2014. 27 с.
10. Якубів В.М. Розвиток органічного землеробства в Україні: екологічний та соціальний ефекти. *Економіка АПК*. 2013. № 11. С.27-32.

11. В загальному експорті зерна з України органічне займає лише 0,3%. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/v-zagalnomu-eksporti-zerna-z-ukraini-organicne-zajmae-lise-03> (дата звернення 02.04.2017).
12. Безус Р.М. Формування організаційно-економічних засад розвитку виробництва органічної продукції: автореф. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук 08.00.03 / Житомирський НАУ. Житомир, 2015. 37 с.
13. Україна проторила в Китай «Великий Зерновой Путь». Рейтинг. URL: <http://agroconf.org/content/ukraina-protorila-v-kitay-svoy-velikiy-zernovoy-put-reyting> (дата звернення 12.12.2016).
14. Аграрний експорт до Євросоюзу буде безмитним. URL: <http://www.sugarua.com/ua/sugarnews ukr/lists/1291> (дата звернення 12.11.2016).
15. Терещенко О.О. Гармонізація державної політики фінансової підтримки підприємств із законодавством Європейського Союзу. *Фінанси України*. 2004. № 10. С.108-116.
16. Юхименко П., Леоненко П. Історія економічних учень: підруч. К.: Знання, 2005. 583 с. URL: <http://library.if.ua/books/39.html> (дата звернення 12.03.2016).
17. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики: Закон України від 01.07.2010 № 2411-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/2411-17> (дата звернення 12.04.2016).
18. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року: Закон України від 18.10.2005 № 2982-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2982-15> (дата звернення 12.04.2016).
19. Про зерно та ринок зерна в Україні: Закон України від 04.07.2002 № 37-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/37-15> (дата звернення 12.04.2016).
20. Супрун О.М. Інституційні трансформації та їх вплив на інвестиційну привабливість аграрних підприємств. *Економіка АПК*. 2015. № 3. С. 79-82.
21. Новичкова Є. Державне регулювання ринку зерна в Україні. *Юридична газета*. 2012. № 25. С.11-13.

22. Бабан Т.О. Світовий досвід державного регулювання ринку зерна: уроки для України. *Вісник ХНТУСГ (Екон. науки)*. Харків: ХНТУСГ, 2015. Вип. 161. С. 89-96.

23. Дейнеко Л.В., Коваленко А.О., Коренюк П.І., Шелудько Е.І. Продовольчий комплекс України: стан і перспективи розвитку. / за ред. чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. К.: РВПС України НАН України, 2006. 252 с.

24. Калашнікова Т.В. Удосконалення державної підтримки аграрних підприємств в умовах посилення глобалізаційних процесів. *Сучасні проблеми та перспективи міжнародної інтеграції аграрного сектору економіки України*: збірник матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. та п'ятирічних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. С. 380-384.

25. Алколей Д., Бондарчук В., Зуєв В., Луценко Є., Молдован Л. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики з підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. К.: К.І.С., 2013. 132 с.

26. Перспективные модели кооперации АПК. *АПК: экономика, управление*. № 9. 2011. С. 31-39.

27. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.1994 № 334/94-ВР. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/334/94-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 22.01.2017).

28. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України від 17.07.1997 № 469/97-ВР. URL: zakon.rada.gov.ua/go/469/97-вр (дата звернення 22.01.2017).

29. Податковий кодекс України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 22.01.2017).

30. Onegina V.M., Shibaeva N.V., Baban T.O. Geographic diversification of export barley. *World Science in 2016: Results Proceedings of II International scientific conference*. Morrisville: Universum, 2017. P. 48-52.

31. Аграрна реформа в Україні: текст / П. І. Гайдуцький та ін. / за ред. Гайдуцького П. І.; К.: ННЦ «ІАЕ», 2005. 424 с.

32. Амбросов В.Я., Онегіна В.М. Забезпечення державної підтримки сільськогосподарського виробництва в умовах членства України у СОТ. *Економіка АПК*. 2009. № 2. С. 15-24.
33. Амбросов В.Я. Ринок і стратегія розвитку сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2013. № 10. С. 72-79.
34. Андрійчук В.Г., Іванов Є.І. Місце та роль нетарифних заходів регулювання міжнародної торгівлі у формуванні глобального торговельного середовища на сучасному етапі розвитку світового господарства. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2013. Вип. 117(2). С. 92-101. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/apmv_2013_117\(2\)__14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/apmv_2013_117(2)__14) (дата звернення 22.09.2016).
35. Андрійчук В.Г., Зубець М.В., Юрчишин В.В. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти. К.: Аграр. Наука, 2005. 140 с.
36. Антикризова політика в світі та Україні: порівняльна оцінка заходів та економічних ефектів. URL: http://ier.com.ua/files/.../2009_19_ukr.pdf (дата звернення 22.09.2016).
37. Бабан Т.О. Обґрунтування ефективності кооперації сільськогосподарських підприємств для експорту зерна ячменю. *ScienceRise*. 2017. № 7 (36). С.19-23.
38. Бурляй А.П., Бурляй О.Л., Харченко А.О. Особливості формування витрат на виробництво органічної продукції рослинництва. *Economic Annalis-XXI*. 2015. № 3-4 (2). С. 29-32.
39. Геєць В.М. Державне управління в умовах світової кризи системного характеру: контекст змін. *Вісник державної служби України*. 2011. № 2. С. 30-43.
40. Горкавий В.К. Державна підтримка формування аграрного ринку за умов глобалізації. *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Економічні науки*. 2013. № 7. С.49-54.
41. Гуцаленко О.О. Формування цін на органічну продукцію. *Економіка АПК*. 2013. № 11. С. 57-60.
42. Дідківська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки: навч. посіб. К.: Знання-Прес, 2000. 209 с.

43. Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Новіков Г.В., Корінець Р.Я. Зерновий обслуговуючий кооператив: практичний посібник. К.: ННУ «Інститут економіки», 2013. 122 с.
44. Зіновчук Н.В., Ращенко А.В. Особливості впровадження виробництва органічної продукції в Україні. *Збалансоване природокористування*. 2014. № 1. С. 13-20.
45. Ігнатенко М.М., Чупайленко О.А. Перспективи розвитку обслуговуючих кооперативів у сільському господарстві України. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу: наук. жур.* №. 2 (18). Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2012. С. 45-49.
46. Ільчук М.М., Нікітченко С.О., Перегуда Є.Ф. Диверсифікація діяльності підприємницьких структур аграрної сфери. *Економіка АПК*. 2016. № 4. С. 13-20.
47. Карасьова Н.А. Вектори експортних потоків аграрного сектору України. *Економіка АПК*. 2016. № 8. С. 41-48.
48. Кваша К.С. Тарифні квоти та мита на аграрну продукцію при формуванні зони вільної торгівлі між Європейським Союзом та Україною. *Економіка АПК*. 2013. № 11. С. 99-106.
49. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения: пер. с фр. М.: Соцэкгиз, 1960. 551 с.
50. Кобута І.В. Оцінка наслідків державного регулювання експорту зерна в Україні. *Економіка і прогнозування*. 2011. № 4. С.139-147.
51. Корінець Р.Я. Інформаційне забезпечення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в Україні. *Економіка АПК*. 2016. № 8. С. 61-69.
52. Котлер Ф. Основы маркетинга / пер. с англ. М.: Бизнес-книга, Има-Кросс. Плюс, 1995. 702 с.
53. Красноруцький О.О., Данько О.І. Розвиток маркетингу на ринку агропродовольчої продукції України: монографія. Харків: Міськдрук, 2009. 262 с.

54. Лавринчук О.В. Організаційно-економічний механізм функціонування ринку зерна та участь держави в ньому. URL: <http://economy.nauka.com.ua> (дата звернення 28.07.2016).

55. Майстро С.В. Національний аграрний ринок в умовах глобалізації: механізм державного регулювання: монографія. Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2009. 240 с.

56. Малік М.Й. Науково-методичне забезпечення розвитку кооперації в аграрній сфері економіки. *Економіка АПК*. 2010. № 12. С. 103-108.

57. Малік М.Й., Забуранна Л.В. Перспективи диверсифікації сільської економіки в напрямку євроінтеграції. *Сучасні проблеми та перспективи міжнародної інтеграції аграрного сектору економіки України*: збірник матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. та п'ятирічних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. С. 200-206.

58. Малік М.Й., Лузан Ю.Я. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК. *Економіка АПК*. 2010. № 3. С. 3-8.

59. Михайлова Л.І., Волченко Н.В. Державне регулювання розвитку АПК в умовах членства України в СОТ. *Теорія та практика державного управління*. 2008. Вип. 3. С. 196-203. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Trpdu_2008_3_30 (дата звернення 22.01.2016).

60. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика / пер. с англ. М.: Изд-во МГУ, 1994. 736 с.

61. Новак Н.П. Організаційно-економічні засади розвитку виробництва органічної продукції в аграрних підприємствах: монографія. Херсон: Айлант, 2016. 340 с.

62. Онегіна В.М., Шibaєва Н.В. Інституційне середовище аграрної політики: досвід США та ЄС і сучасний стан в Україні. *Економіка АПК*. № 1. 2016. С. 18-24. 24.

63. Онегіна В.М., Красноручський О.О. Development of Cooperatives in Ukraine via Prism of Institutional Analysis. *Сільські території: фінансово-економічні проблеми*: матеріали конференції. Мелітополь: ТДАТУ, 2014. С. 82-85.

64. Онегіна В.М. Аграрна політика та сталий розвиток агросфери. *Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки»*. 2009. № 7. С.3-8.
65. Онегіна В.М. Державне регулювання цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників: монографія. К.: ІАЕ, 2007. 588 с.
66. Онегіна В.М., Гринь Є.Л. Обмеження з активації розвитку кооперативів в аграрному секторі. *Вісник ХНТУСГ. Економічні науки*. 2013. Вип. 138. С. 50-55.
67. Ревуцька А.О. Кооперація як перспективний напрям розвитку агропромислових підприємств. *Економічний простір*. 2014. № 84. С. 190-199.
68. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное. М.: Эксмо, 2007. 960 с.
69. Саблук П. Т. Стан і напрями розвитку аграрної реформи. *Економіка АПК*. 2015. № 2. С. 10-17.
70. Савіцька С.І. Державна підтримка як необхідна умова підвищення економічної ефективності виробництва ячменю. *Вісник ХНТУСГ: Економічні науки*. 2010. Вип. 97. С. 284-291.
71. Самуэльсон П., Нордхауз В. Экономика / пер. с англ. М.: БИНОМ, 1997. С. 699.
72. Світові моделі підтримки сільського господарства. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-abroad/2012230-svitovi-modeli-pidtrimki-silskogo-gospodarstva.html> (дата звернення 22.11.2016).
73. Сус Т.Й. Фінансова підтримка екологічного сільгоспвиробництва в країнах Європейського Союзу. *Економіка АПК*. 2013. № 10. С. 59-63.
74. Тарасюк О.Б. Державне регулювання забезпечення продовольчої безпеки країни. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 10 (136). С.58-63.
75. Ульянченко Ю.О., Ульянченко Н.В. Окремі питання удосконалення державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників. URL: <http://kbuara.kharkov.ua> (дата звернення 22.08.2016).
76. Шibaєва Н.В. Еволюція ролі держави в економіці. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: економічні науки*. Харків, 2014. Вип. 150. С. 323-330.

77. Шibaєва Н.В. Сутність та місце регулярної політики в системі державного регулювання економіки. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького. Серія «Економічні науки»*. Львів, 2014. Т. 16. № 1 (58). Ч. 2. С. 264-271.

78. Шibaєва Н.В., Бабан Т.О. Показники ефективності регуляторної політики в аграрній сфері. *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 146-154.

79. Школьний О. До проблеми формування Україною конкурентної стратегії експортоорієнтованих галузей АПК. *Економіка України*. 2003. № 5. С. 54-59.

80. Яворська Т.І. Обслуговуючі кооперативи: доцільність створення суб'єктами малого бізнесу в сільському господарстві. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького*. 2012. Т. 14, № 1(2). С. 406-411.

ВИСНОВКИ

1. Враховуючи складність структури та форм прояву експортного потенціалу, під експортним потенціалом обґрунтовано розуміти сукупність ресурсів та факторів, ефективне поєднання яких зумовлює можливості підприємства виробляти та реалізовувати продукцію на зовнішні ринки при збереженні економічної та екологічної безпеки країни. У запропонованому визначенні експортного потенціалу наголошується, що при його ідентифікації має враховуватися збереження економічної безпеки країни, зокрема продовольчої її складової для захисту національних інтересів, а також екологічної безпеки, як важливого чинника сталого розвитку.

2. Експортний потенціал підприємства має двобічну природу, яка проявляється в його залежності не лише від можливостей та умов національного або галузевого виробництва та його конкурентоспроможності, а також від можливостей та умов наявних та потенційних зовнішніх ринків збуту продукції. Зважаючи на це, формування та розвиток експортного потенціалу аграрних підприємств знаходяться під впливом чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, які в свою чергу поділяються на чинники пропозиції, чинники попиту, інституційні чинники, інфраструктурні чинники.

3. Оцінювання експортного потенціалу підприємств є основою дослідження перспективності їх економічного функціонування у світовому господарстві як суб'єктів ЗЕД та можливості завойовувати нові закордонні ринки збуту продукції. Визначення експортного потенціалу дає можливість контролювати та коригувати показники діяльності для відповідного прийняття рішень щодо покращення, оптимізації структури та нарощування експортного потенціалу.

Існування великої кількості методик оцінки експортного потенціалу викликане різноманіттям об'єктів оцінки, авторських підходів, а також галузевої специфіки об'єктів досліджень. У дисертаційному дослідженні було узагальнено та доповнено класифікаційні ознаки методів оцінки експортного потенціалу: за сутністю

потенціалу, за рівнем складності, за одиницями виміру, за способами оцінки, за об'єктами оцінки, за ознакою застосовуваних параметрів оцінки.

4. Проведена на основі факторного кореляційно-регресійного аналізу оцінка впливу на обсяги експорту зерна ячменю найвагоміших чинників засвідчила, що найбільший вплив на обсяги експорту зерна ячменю мають експортна ціна зерна пшениці, експортна ціна зерна ячменю, обсяг експорту зерна пшениці Україною, співвідношення світової ціни на зерно ячменю до внутрішньої ціни, валовий збір зерна ячменю в Україні.

5. На основі адаптованого методу «Квадрат потенціалу» з урахуванням особливостей діяльності сільськогосподарських підприємств був оцінений експортний потенціал деяких сільськогосподарських підприємств-виробників зерна ячменю Кегичівського району Харківської області. За результатами оцінки визначено, що серед досліджуваних підприємств, найбільший потенціал має ПП «Андріївка». Даний методичний підхід може бути використаний менеджментом підприємств для визначення резервів формування експортного потенціалу, а також потенційними інвесторами для визначення пріоритетних об'єктів інвестування.

6. Україна входить до першої п'ятірки основних світових виробників зерна ячменю та до четвірки основних країн-експортерів. В 2008/09 та 2009/10 маркетингових роках Україна зайняла перше місце серед світових експортерів зерна ячменю з частотою на ринку 32-33%. Але низка макроекономічних та політичних чинників призвела до втрати Україною передових позицій світового експортера ячменю, та як наслідок в цьому періоді її частка в сукупному світовому експорті зерна ячменю склала 10,2%. У 2014/15 маркетинговому році частка України в сукупному світовому експорті зерна ячменю склала 14,3%.

Однією з основних конкурентних переваг українського зерна ячменю на світовому ринку зерна залишається порівняно низька ціна. Потенційні можливості прибуткового експорту сільськогосподарських підприємств зумовлює фактичний рівень собівартості виробництва зерна ячменю. Співвідношення світової ціни до повної собівартості зерна ячменю в сільськогосподарських підприємствах склало 1,9 в 2014р., 2,1 – в 2015р.

Враховуючи досягнутий рівень продуктивних технологій та раціональну структуру посівів, існуючий рівень внутрішнього споживання, необхідність перехідних запасів, потенційні обсяги експорту ячменю з урахуванням логістичних можливостей оцінені на рівні 8 млн. т. Відповідно, порівняно з 2015р. розрив між потенційним та фактичним обсягом експорту зерна ячменю становив 1,7 рази.

7. За мінливих соціально-економічних та політичних умов важливою складовою процесів розвитку експортного потенціалу підприємств-виробників зерна ячменю є визначення стратегічних напрямів. Важливими стратегічними напрямами зміцнення експортного потенціалу підприємств-виробників ячменю у дослідженні визначені експорт органічного зерна та географічна диверсифікація його експорту. На ринках ЄС неухильно зростає попит на органічне зерно, а вітчизняні сільськогосподарські підприємства мають необхідний ресурсний потенціал для цього. Також існують можливості щодо збільшення експорту зерна ячменю як з боку попиту в країнах ЄС та деяких східних країнах, так і з боку конкурентних переваг за рахунок собівартості.

8. Важливий вплив на формування та розвиток експортного потенціалу підприємств-виробників зерна ячменю має інституційна складова. Застосування системного підходу до регулювання зернового ринку, імплементації стабільних правил поведінки є необхідною умовою для стабільного розвитку виробництва зерна ячменю та розвитку його експортного потенціалу. В свою чергу механізм державного регулювання та стимулювання розвитку експортного потенціалу підприємств-виробників ячменю повинен включати: інституційне забезпечення, грошово-кредитне регулювання, бюджетно-податкове регулювання, зовнішньоекономічне регулювання, інноваційно-інвестиційне регулювання, антимонопольне регулювання. Взаємодія цих складових покликана забезпечити досягнення рівноваги на ринку зерна, захист інтересів всіх його учасників, що в свою чергу сприятиме повноцінному розвитку експортного потенціалу як окремих сільськогосподарських підприємств так і країни в цілому.

9. Виявлено, що в сучасних умовах на вітчизняному ринку зерна, коли основними експортерами зерна ячменю є великі компанії, одним з дієвих

інструментаріїв формування та розвитку експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств-виробників зерна ячменю має стати заготівельно-збутова кооперація, ефективний розвиток якої забезпечується шляхом формування та впровадження виваженої та стабільної державної політики, розвитку та узгодження законодавчої бази щодо діяльності та оподаткування кооперативів.

ДОДАТКИ

Додаток А

Перелік запропонованих показників відносної оцінки експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств за методом «Квадрат потенціалу» та їх вагові коефіцієнти

Показник	Вага показника
Виробництво, розподіл та збут продукції	
Обсяги виробництва, ц.	0,25
Темпи зростання виробництва, %	0,2
Фондозабезпеченість	0,15
Фондоозброєність	0,1
Придатність ОФ, %	0,1
Якість продукції у виробництві, бали	0,2
Оцінка виробничої логістики, бали	0,25
Оцінка збутової логістики, бали	0,2
Витрати на інноваційну діяльність, тис. грн.	0,2
Площа с.г. угідь, га	0,1
Рентабельність виробництва ячменю, %	0,25
Сума	2
Організаційна структура та менеджмент	
Оцінка організаційної структури управління, бали	0,2
Оцінка ділових якостей менеджерів, бали	0,2
Продуктивність праці, тис. грн.	0,2
Середньомісячна заробітна плата, грн.	0,2
Частка експортних контрактів, %	0,2
Сума	1
Маркетинг	
Частка на внутрішньому ринку ячменю, %	0,25
Частка у національному експорті ячменю, %	0,25
Якість ячменю при реалізації, бали	0,3
Темпи зростання виручки від реалізації ячменю, %	0,3
Оцінка маркетинг-міксу, бали	0,3
Співвідношення світової ціни до внутрішньої	0,3
Сума	2
Фінанси	
Коефіцієнт рентабельності всієї продукції	0,15
Коефіцієнт рентабельності активів	0,15
Виручка на 1 га, тис.грн.	0,15
Прибуток на 1 га, тис.грн.	0,15
Виручка на 1 робітника, тис.грн.	0,15
Прибуток на 1 робітника, тис.грн.	0,15
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,15
Сума	1

Додаток Б

Динаміка посівних площ ячменю в розрізі основних країн-виробників млн га

Країни	Маркетингові роки											
	2009/10		2010/11		2011/12		2012/13		2013/14		2014/15	
	млн га	%	млн га	%	млн га	%	млн га	%	млн га	%	млн га	%
Росія	9,05	16,3	4,97	10,5	7,7	15,5	7,63	15,0	8,02	15,9	8,8	17,7
ЄС-27:	13,99	25,2	12,48	26,4	11,94	24,0	12,6	24,7	12,36	24,5	12,42	25,1
Німеччина	1,88	3,4	1,64	3,5	1,60	3,2	1,68	3,3	1,57	3,1	-	-
Франція	1,88	3,4	1,59	3,4	1,55	3,1	1,68	3,3	1,63	3,2	-	-
Іспанія	3,05	5,5	2,89	6,1	2,7	5,4	2,69	5,3	2,77	5,5	-	-
Велика Британія	1,14	2,1	0,92	1,9	0,97	1,9	1,01	2,0	1,21	2,4	-	-
Данія	0,59	1,1	0,59	1,2	0,6	1,2	0,71	1,4	0,69	1,4	-	-
Польща	1,16	2,1	1,12	2,4	1,02	2,0	1,15	2,3	0,82	1,6	-	-
Греція	0,45	0,8	0,39	0,8	0,37	0,7	0,38	0,7	0,35	0,7	-	-
Фінляндія	0,60	1,1	0,41	0,9	0,41	0,8	0,47	0,9	0,5	1,0	-	-
Швеція	0,36	0,6	0,32	0,7	0,32	0,6	0,38	0,7	0,39	0,8	-	-
Італія	0,31	0,6	0,27	0,6	0,25	0,5	0,30	0,6	0,19	0,4	-	-
Угорщина	0,32	0,6	0,29	0,6	0,26	0,5	0,27	0,5	0,27	0,5	-	-
Австрія	0,18	0,3	0,17	0,4	0,15	0,3	0,15	0,3	0,14	0,3	-	-
Україна	5,0	9,0	4,32	9,1	3,68	7,4	3,29	6,4	3,23	6,4	3,0	6,1
Канада	2,92	5,3	2,39	5,1	2,4	4,8	2,75	5,4	2,65	5,2	2,14	4,3
Австралія	4,45	8,0	3,68	7,8	3,77	7,6	3,88	7,6	3,92	7,8	4,08	8,2
Туреччина	3,4	6,1	3,35	7,1	3,2	6,4	3,3	6,5	3,33	6,6	3,4	6,9
Китай	0,72	1,3	0,58	1,2	0,65	1,3	0,68	1,3	0,45	0,9	0,47	0,9
Іран	1,4	2,5	1,58	3,3	1,6	3,2	1,68	3,3	1,58	3,1	1,58	3,2
Марокко	2,18	3,9	1,92	4,1	2,03	4,1	1,89	3,7	1,69	3,3	1,44	2,9
Казахстан	2,0	3,6	1,33	2,8	1,52	3,1	1,6	3,1	1,84	3,6	1,91	3,9
Білорусь	0,5	0,9	0,69	1,5	0,7	1,4	0,65	1,3	0,57	1,1	0,55	1,1
Індія	0,78	1,4	0,62	1,3	0,78	1,6	0,77	1,5	0,78	1,5	0,67	1,4
Аргентина	0,5	0,9	0,75	1,6	1,16	2,3	1,5	2,9	1,27	2,5	0,9	1,8
Мексика	0,23	0,4	0,27	0,6	0,22	0,4	0,21	0,4	0,22	0,4	0,31	0,6
Ірак	0,5	0,9	1,25	2,6	1,13	2,3	0,6	1,2	1,07	2,1	1,15	2,3
Алжир	1,24	2,2	1,0	2,1	1,0	2,0	1,0	2,0	0,9	1,8	0,8	1,6
США	1,26	2,3	1,0	2,1	0,91	1,8	1,31	2,6	1,21	2,4	1,01	2,0
Інші країни	4,4	7,9	4,03	8,5	4,38	8,8	4,65	9,1	4,41	8,7	1,86	3,8
Разом	55,48	100	47,26	100	49,77	100	51,01	100	50,51	100	49,58	100

Розраховано за: даними United States Department of Agriculture

Додаток В

Динаміка урожайності ячменю в розрізі основних країн-виробників ц/га

Країни	Маркетингові роки						
	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15
	ц/га	ц/га	ц/га	ц/га	ц/га	ц/га	ц/га
Росія	21,4	19,8	16,8	22,0	18,3	19,2	22,7
ЄС-27:	45,2	44,3	42,9	43,1	43,2	48,3	48,8
Німеччина	61,0	65,4	62,9	54,7	61,9	65,9	-
Франція	67,7	68,4	64,2	56,8	67,1	63,3	-
Іспанія	32,3	24,0	28,3	30,9	21,6	36,3	-
Велика Британія	59,5	58,3	57,0	56,8	54,7	58,4	-
Данія	46,9	57,7	50,4	54,3	56,3	57,8	-
Польща	30,0	34,4	31,6	32,7	34,8	35,4	-
Греція	46,6	44,1	40,8	48,8	43,4	45,7	-
Фінляндія	36,3	36,3	32,8	37,1	35,1	39,0	-
Швеція	41,9	46,5	38,6	42,9	46,3	50,1	-
Італія	37,4	34,2	34,7	36,4	35,6	36,2	-
Угорщина	44,5	32,2	33,7	37,9	35,2	40,6	-
Австрія	52,0	46,0	46,0	56,1	55,0	51,3	-
Україна	30,4	23,6	19,7	24,7	21,1	23,4	29,5
Канада	33,6	32,6	31,9	32,9	29,1	38,7	33,3
Австралія	15,9	17,8	21,7	22,1	18,1	24,3	21,2
Туреччина	16,8	19,1	17,6	21,9	16,7	21,9	11,8
Китай	35,6	35,0	34,0	38,5	38,2	33,3	38,6
Іран	15,4	18,6	20,3	18,1	20,3	20,3	20,3
Марокко	5,8	17,4	13,4	11,6	5,8	16,0	11,8
Казахстан	8,6	13,0	9,8	17,1	9,4	13,8	12,6
Ефіопія	15,6	16,1	14,6	15,7	15,5	17,6	19,6
Білорусь	36,1	33,0	28,5	28,7	32,3	29,4	36,4
Індія	16,0	21,7	21,8	21,3	21,0	22,4	27,2
Аргентина	33,3	27,0	39,3	38,8	36,7	37,4	32,2
Мексика	25,6	21,7	25,1	22,3	26,7	25,6	26,9
Ірак	8,6	9,0	9,2	8,8	8,3	8,8	8,7
Алжир	8,0	19,4	15,0	13,5	15,0	16,6	16,3
Інші країни	20,0	18,2	16,7	16,4	16,0	17,7	22,0
США	34,2	39,3	39,3	37,4	36,5	38,6	39,1
Світ	27,8	27,0	26,0	27,0	25,5	28,7	28,6

Розраховано за: даними United States Department of Agriculture

Додаток Д

Динаміка структури виробництва ячменю в розрізі основних країн-виробників

Країни	Маркетингові роки											
	2009/10		2010/11		2011/12		2012/13		2013/14		2014/15	
	МЛН Т	%	МЛН Т	%	МЛН Т	%	МЛН Т	%	МЛН Т	%	МЛН Т	%
Алжир	2,4	1,6	1,5	1,2	1,35	1,0	1,7	1,3	1,5	1,0	1,3	0,9
Аргентина	1,36	0,9	2,95	2,4	4,5	3,4	5,7	4,4	4,75	3,3	2,9	2,0
Австралія	7,87	5,2	8,0	6,5	8,35	6,2	7,0	5,4	9,17	6,4	8,65	6,1
Білорусія	2,12	1,4	1,97	1,6	2,01	1,5	2,0	1,5	1,67	1,2	1,99	1,4
Канада	9,52	6,3	7,63	6,2	7,89	5,9	8,01	6,2	10,24	7,1	7,12	5,0
Китай	2,32	1,5	1,97	1,6	2,5	1,9	2,6	2,0	1,7	1,2	1,81	1,3
Ефіопія	1,57	1,0	1,53	1,2	1,59	1,2	1,58	1,2	1,91	1,3	1,95	1,4
ЄС-27	62,15	41,2	53,51	43,6	51,45	38,3	54,41	41,8	59,67	41,4	60,61	42,8
Індія	1,69	1,1	1,35	1,1	1,66	1,2	1,61	1,2	1,75	1,2	1,83	1,3
Іран	3,45	2,3	3,21	2,6	2,9	2,2	3,4	2,6	2,8	1,9	3,2	2,3
Казахстан	2,52	1,7	1,31	1,1	2,59	1,9	1,5	1,2	2,54	1,8	2,41	1,7
Марокко	3,8	2,5	2,57	2,1	2,34	1,7	1,1	0,8	2,72	1,9	1,7	1,2
Росія	17,88	11,9	8,35	6,8	16,94	12,6	14,0	10,8	15,39	10,7	20,03	14,1
Туреччина	6,5	4,3	5,9	4,8	7,0	5,2	5,5	4,2	7,3	5,1	4,0	2,8
Україна	11,83	7,8	8,48	6,9	9,1	6,8	6,7	5,1	7,56	5,2	9,45	6,7
США	4,95	3,3	3,93	3,2	3,39	2,5	4,8	3,7	4,72	3,3	3,95	2,8
Інші країни	8,86	5,9	8,54	7,0	8,69	6,5	8,51	6,5	8,9	6,2	8,85	6,2
Разом	150,77	100	122,69	100	134,25	100	130,11	100	144,29	100,0	141,75	100,0

Розраховано за: даними United States Department of Agriculture

Додаток Ж

Динаміка експорту ячменю в розрізі основних країн-експортерів та їх частка в загальному експорті

Країни	Маркетингові роки													
	2008/09		2009/10		2010/11		2011/12		2012/13		2013/14		2014/15	
	млн т	%	млн т	%	млн т	%	млн т	%	млн т	%	млн т	%	млн т	%
Аргентина	0,87	4,8	0,55	3,2	1,53	10,1	3,63	17,0	4,0	22,6	2,8	11,7	1,6	5,3
Австралія	3,28	18,0	3,85	22,3	4,09	26,9	5,82	27,3	3,8	21,4	6,2	26,0	5,3	17,6
Канада	1,62	8,9	1,2	6,9	1,05	6,9	1,34	6,3	1,3	7,3	1,7	7,1	1,4	4,7
ЄС-27	2,37	13,0	2,39	13,8	4,59	30,2	3,6	16,9	3,3	18,6	4,9	20,6	10,6	35,2
Індія	0,037	0,2	0,031	0,2	0,03	0,2	0,025	0,12	0,025	0,14	0,55	2,3	0,1	0,3
Казахстан	0,31	1,7	0,35	2,0	0,224	1,5	0,66	3,1	0,2	1,1	0,5	2,1	0,48	1,6
Росія	3,6	19,8	2,09	12,1	0,97	6,4	3,67	17,2	2,2	12,4	2,8	11,7	5,8	19,3
Сербія	0,011	0,1	0,022	0,1	0,009	0,1	0,01	0,05	0,005	0,03	0,018	0,1	0,037	0,1
Україна	5,87	32,3	5,75	33,3	2,45	16,1	2,17	10,2	2,5	14,1	3,8	15,9	4,3	14,3
США	0,16	0,9	0,15	0,9	0,18	1,2	0,18	0,9	0,2	1,1	0,34	1,4	0,29	1,0
Інші країни	0,01	0,1	0,024	0,1	0,001	0,01	0,002	0,01	0	0	0,04	0,2	0,12	0,4
Разом	18,2	100	17,29	100	15,21	100	21,3	100	17,72	100	23,83	100	30,1	100

Розраховано за: даними United States Department of Agriculture

Додаток 3

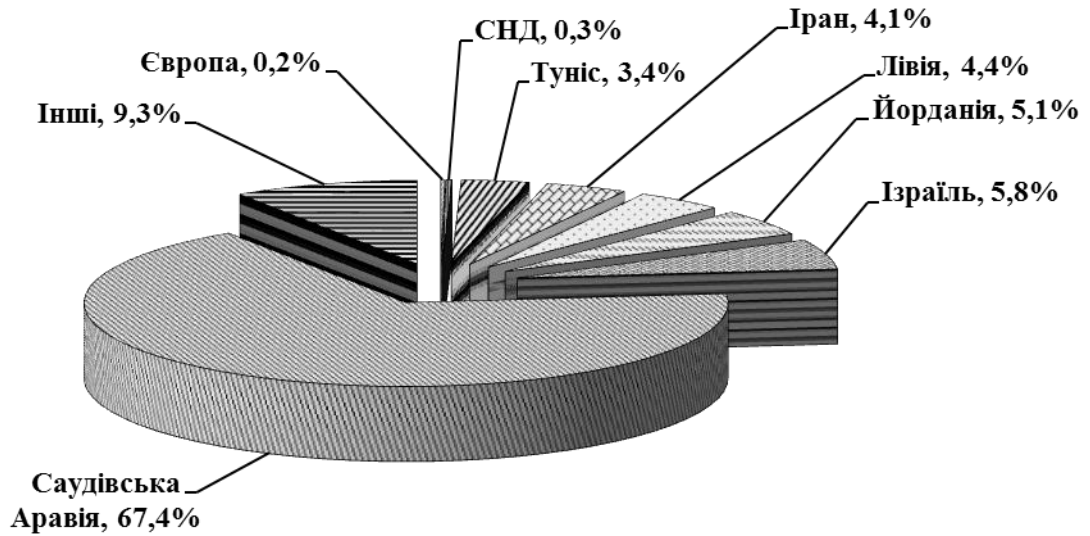
Динаміка імпорту ячменю в розрізі основних країн-споживачів та їх частка в загальному імпорті

Країни	Маркетингові роки													
	2008/09		2009/10		2010/11		2011/12		2012/13		2013/14		2014/15	
	млн т	%	млн т	%	млн т	%	млн т	%	млн т	%	млн т	%	млн т	%
Бразилія	0,4	2,2	0,35	2,01	0,35	2,3	0,27	1,3	0,3	1,7	0,3	1,3	0,49	1,6
Китай	1,55	8,5	2,34	13,5	1,66	10,9	2,54	11,9	2,4	13,5	4,9	20,6	9,86	32,8
Колумбія	0,21	1,2	0,24	1,4	0,25	1,6	0,3	1,4	0,25	1,4	0,25	1,0	0,25	0,8
ЄС-27	0,16	0,9	0,07	0,4	0,29	1,9	0,4	1,9	0,2	1,1	0,06	0,3	0,27	0,9
Іран	1,4	7,7	0,8	4,6	0,5	3,3	1,6	7,5	1,0	5,6	1,1	4,6	1,9	6,3
Ізраїль	0,35	1,9	0,49	2,8	0,29	1,9	0,35	1,6	0,2	1,1	0,3	1,3	0,28	0,9
Японія	1,35	7,4	1,41	8,2	1,36	9,0	1,26	5,9	1,3	7,3	1,3	5,5	1,1	3,7
Йорданія	0,51	2,8	0,43	2,5	0,54	3,6	0,7	3,3	0,6	3,4	1,0	4,2	0,76	2,5
Кувейт	0,25	1,4	0,28	1,6	0,32	2,1	0,25	1,2	0,25	1,4	0,44	1,8	0,41	1,4
Лівія	0,29	1,6	0,58	3,4	0,18	1,2	0,2	0,9	0,2	1,1	0,7	2,9	1,0	3,3
Мексика	0,12	0,7	0,04	0,2	0,03	0,2	0,15	0,7	0,15	0,9	0,11	0,5	0,18	0,6
Марокко	0,26	1,4	0,25	1,5	0,22	1,5	0,6	2,8	0,7	4,0	0,47	2,0	0,28	0,9
Саудівська Аравія	7,7	42,3	7,2	41,6	6,2	40,8	8,5	39,9	7,0	39,5	8,5	35,7	8,2	27,2
Об'єднані Арабські Емірати	0,13	0,7	0,2	1,2	0,33	2,2	0,4	1,9	0,3	1,7	0,47	2,0	0,39	1,3
США	0,57	3,1	0,3	1,7	0,15	1,0	0,48	2,25	0,45	2,5	0,52	2,2	0,43	1,4
Інші країни	2,56	14,1	1,68	9,7	2,1	13,8	2,32	10,9	1,42	8,0	3,4	14,3	4,3	14,3
Разом	18,2	100	17,29	100	15,2	100	21,3	100	17,72	100	23,82	100	30,1	100

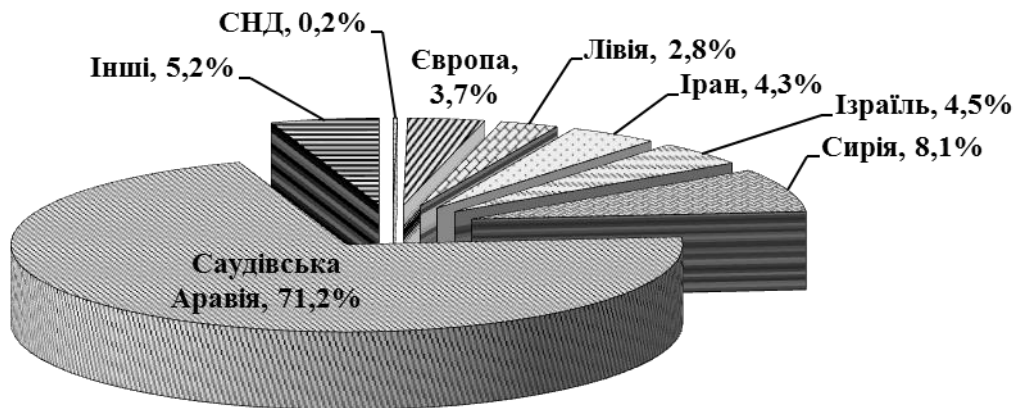
Розраховано за: даними United States Department of Agriculture

Додаток К

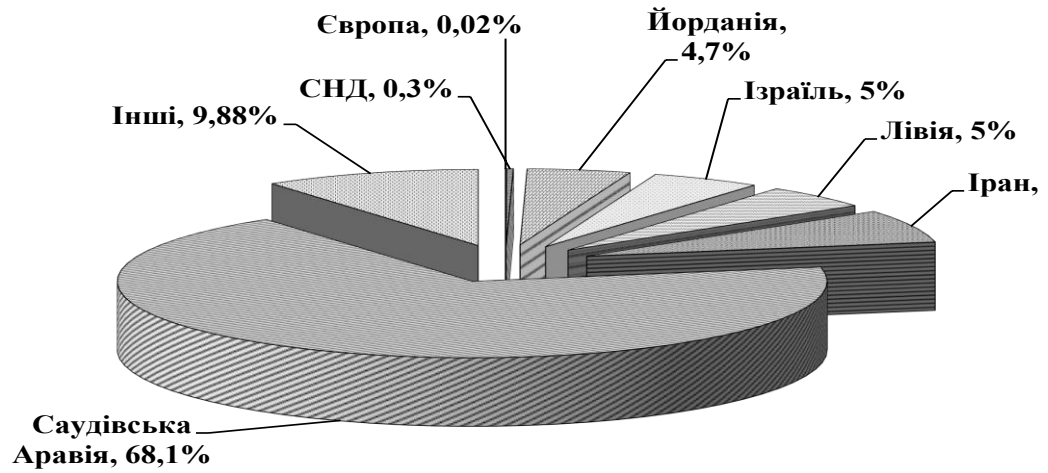
Географічна структура експорту ячменю з України в 2010-2014рр.



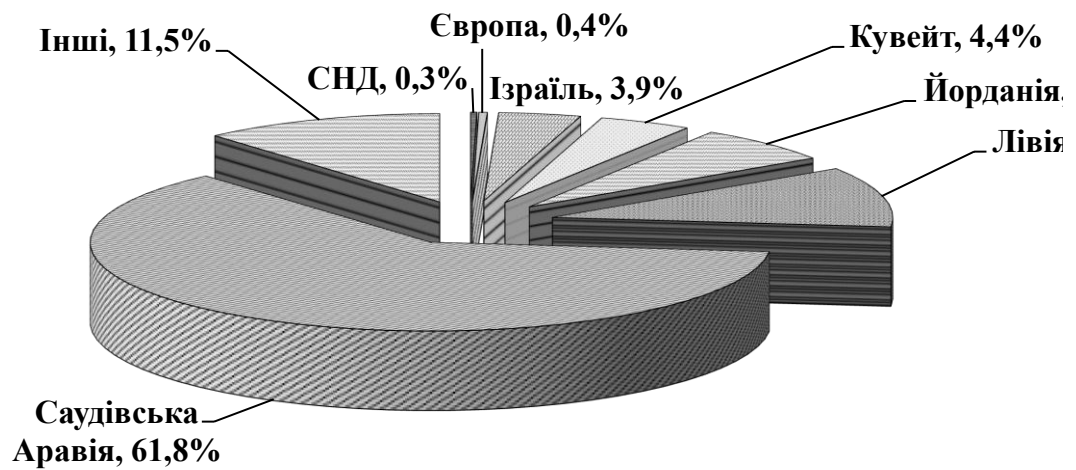
Структура експорту ячменю з України в 2010 році



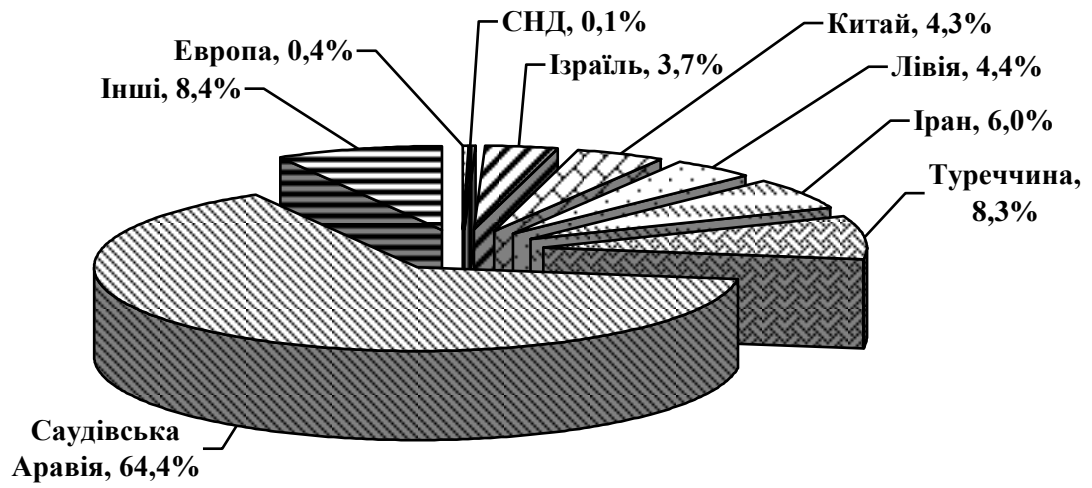
Структура експорту ячменю з України в 2011 році



Структура експорту ячменю з України в 2012 році



Структура експорту ячменю з України в 2013 році



Структура експорту ячменю з України в 2014 році

Додаток Л

Коефіцієнти кореляції між обсягами експорту ячменю та факторними ознаками

Факторна ознака	Коефіцієнт кореляції
Урожайність ячменю	0,46370
Площа посіву ячменю	0,38006
Внутрішня ціна на зерно ячменю	-0,45310
Експортна ціна на зерно ячменю	-0,42991
Світова ціна на зерно ячменю	-0,46374
Валовий збір ячменю	0,84006
Обсяг експорту пшениці	0,46899
Площа посіву пшениці	0,20832
Урожайність пшениці	0,21583
Внутрішня ціна на зерно пшениці	-0,33482
Експортна ціна на зерно пшениці	-0,46920
Обсяг експорту кукурудзи	-0,30614
Площа посіву кукурудзи	-0,42639
Урожайність кукурудзи	-0,29585
Внутрішня ціна на зерно кукурудзи	-0,28194
Експортна ціна на зерно кукурудзи	-0,34146
Площа посіву соняшнику	-0,13180
Співвідношення світової ціни зерна ячменя до внутрішньої	0,50303
Рівень рентабельності реалізації ячменю	-0,30593
Рівень рентабельності реалізації пшениці	-0,09825
Рівень рентабельності реалізації кукурудзи	-0,25555
Рівень рентабельності реалізації соняшнику	-0,42403
Світове споживання зерна ячменю	0,30811
Світове виробництво зерна ячменю	0,42874

Додаток М

Кореляційно-регресійна модель залежності обсягів експорту зерна ячменю від досліджуваних факторів

ВИВІД ПІДСУМКІВ

<i>Регресивна статистика</i>	
Множинний R	0,89333918
R-квадрат	0,79805489
Нормований R-квадрат	0,545623503
Стандартна помилка	941,450179
Спостереження	10

Дисперсійний аналіз

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимість F</i>
Регресія	5	14010514,97	2802102,995	3,16147251	0,14379293
Залишок	4	3545313,758	886328,4395		
Усього	9	17555828,73			

	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значення</i>	<i>Нижні 95%</i>	<i>Верхні 95%</i>
Y	-1096,15652	2769,418121	-0,395807522	0,71245081	8785,29391	6592,980862
X 1	11,33898773	23,43271418	0,483895619	0,65375847	53,7206568	76,3986323
X 2	-15,7509563	21,56944273	-0,73024401	0,50570947	-75,63733	44,13541734
X 3	0,089833761	0,102499164	0,876434078	0,43027493	0,19474954	0,374417064
X 4	-62,0077059	2654,323382	-0,023361022	0,98248123	7431,59087	7307,575455
X 5	0,053730294	0,027918858	1,924516133	0,12661165	0,02378488	0,131245471

Додаток Н

Анкета

Стан організаційної структури та маркетингової діяльності підприємства

1. Наявність освіти у менеджерів підприємства?

вища	
середня	

2. Стаж роботи менеджерів.

5 років	
10 років	
15 років	
більше 15 років	

3. Чи проходять менеджери підприємства підвищення кваліфікації, приймають участь в тренінгах?

так	
ні	

4. Чи приймають менеджери підприємства участь в освітніх заходах, конференціях, семінарах?

так	
ні	

5. Чи приймають менеджери підприємства участь в наукових заходах?

так	
ні	

6. Кількість проведених переговорів, та з них успішно.

7. Кількість укладених угод.

8. Чи складається на підприємстві бізнес-план?

так	
ні	

9. Як розподілені обов'язки на підприємстві, чи є посадові інструкції?

так	
ні	

10. Чи проводяться на підприємстві наради, планові засідання?

так	
ні	

11. Чи достатньо делеговані повноваження на підприємстві?

так	
ні	

12. Чи працюють працівники підприємства з урахуванням економії витрат?

так	
ні	

13. Чи існує система преміювання працівників за досягнення?

так	
ні	

14. Хто на підприємстві відповідає за маркетингову діяльність?

Керівник	
Маркетолог	
Служба маркетингу	
Планово-економічний відділ	
Інші	

15. Які види маркетингових заходів проводяться на підприємстві?

Товарна політика	
Цінова політика	
Дослідження ринків	
Рекламні заходи	
Збутова політика	
Інші	

16. Хто поводить маркетингові дослідження?

Спеціалісти підприємства	
Консалтингові фірми	
Використовується аналіз, що публікується в будь-яких виданнях	

17. Хто розробляє цінову політику підприємства?

Керівник підприємства	
Планово-економічний відділ	
Маркетингова служба	

18. Як формується ціна на продукцію підприємства?

На основі собівартості	
На основі цін конкурентів	
На основі цін закупівельних організацій	
На основі біржових цін	

19. Яка широта асортименту зерна (ячменю) на підприємстві (класи)?

Продовольче зерно 1 класу	
Продовольче зерно 2 класу	
Фуражне зерно 3 класу	
Пивоварний ячмінь	

20. Які дослідження ринку проводяться на підприємстві?

Аналіз цін	
Аналіз конкурентів	
Аналіз попиту	
Інше	

21. Чи є у підприємства власні торговельно-збутові точки (магазини, кіоски, місця на територіальному ринку)?

так	
ні	

22. Які методи маркетингових комунікацій використовуються в діяльності підприємства?

Реклама	
Реклама в Інтернеті	
Власний сайт	
Зв'язки з громадськістю	
Участь у виставках, ярмарках	
Стимулювання збуту	

23. Хто є основними покупцями вашої продукції?

Населення	
Переробні підприємства	
Посередницькі фірми	
Державний оператор	
Інші сільськогосподарські підприємства	
Інше	

24. Чи надаються покупцям послуги з доставки продукції?

так	
ні	

25. Чи направлялась продукція підприємства на експорт?

так	
ні	



ХАРКІВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ДЕПАРТАМЕНТ АГРОПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ
ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ ДЕРЖАВНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ

61022, Харківська обл., місто Харків, майдан Свободи, буд. 5, Держпром, 7 під'їзд, 4 поверх, тел.705-21-65,
 тел./факс. 705-21-62, e-mail: uprapk@kharkivoda.gov.ua

27.03.2017 № 07-24/07/169
 на № _____

ДОВІДКА

**про впровадження у виробництво результатів дисертаційного
 дослідження аспіранта кафедри економіки та маркетингу
 ХНТУСГ ім. П.Василенка
 Бабан Тетяни Олександрівни**

Департамент агропромислового розвитку Харківської обласної державної адміністрації засвідчує, що результати дисертаційного дослідження Бабан Тетяни Олександрівни мають теоретичну, методичну і практичну цінність та є науково актуальними.

Пропозиції аспіранта Бабан Т.О. щодо стимулювання розвитку експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств-виробників зерна ячменю на основі формування заготівельно-збутової кооперації були розглянуті та прийняті до впровадження. Значимість бюджетної підтримки в цьому питанні, надання інформаційної та консультаційної допомоги сільськогосподарським виробникам є нагальними та необхідними для розвитку експортного потенціалу.

Наукові здобутки Бабан Т.О. мають актуальний характер та практичну значимість для формування та реалізації стратегічних засад розвитку сільськогосподарських підприємств району.

Директор Департаменту

Філатова 705 21 67



[Signature] О.В. Нездюр

000770



УКРАЇНА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА
ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

61002 м. Харків, вул. Алчевських, 44. Тел.: (+38 057) 700-38-88, факс (+38 057) 700-39-14, E-mail: info@khntusg.com.ua

14.03.2017 № 98/17

на № _____

ДОВІДКА

**про впровадження результатів наукових досліджень
Бабан Тетяни Олександрівни в навчальний процес**

Результати дисертаційної роботи аспірантки кафедри економіки та маркетингу Бабан Тетяни Олександрівни використовуються в навчальному процесі Навчально-наукового інституту бізнесу і менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка при викладанні дисциплін: «Економіка підприємства», «Міжнародна економіка», «Економіка світового сільського господарства», «Потенціал і розвиток підприємства».

Використання розроблених Бабан Т.О. теоретико-методичних положень дозволило підсилити методичне забезпечення навчального процесу, підвищити рівень виконання студентами індивідуальних та дипломних робіт, та сприятиме в подальшому зростанню професійного рівня майбутніх спеціалістів.

Ректор



[Handwritten signature]

О.В. Нанка

Спеціалізованій вченій раді

16.02.2017р. № 44

Довідка

Про впровадження у виробництво
 Результатів дисертаційного дослідження
 аспіранта кафедри економіки та маркетингу ХНТУСГ ім. П.Василенка
 Бабан Тетяни Олександрівни

Результати дисертаційного дослідження Т.О. Бабан проаналізовані спеціалістами ПП «Андріївка» Кегичівського району Харківської області, на основі чого зроблені висновки про їх практичне значення.

Підвищення рівня ефективності виробництва зерна є найважливішим завданням для сільськогосподарських виробників, від вирішення якого залежить в цілому ефективність підприємства та, що є особливо важливим, продовольча безпека країни.

На ефективність виробництва зерна впливає ряд факторів макро- та мікросередовища, дослідження яких потребує постійної уваги науковців та практиків.

Запропоновані в дисертації Т.О. Бабан методичні засади визначення ефективності виробництва ячменю в залежності від впливу різних факторів можуть бути використані в процесі аналізу та планування діяльності підприємства.

Керівництво ПП «Андріївка»



[Handwritten signature]

Спеціалізованій вченій раді

№14 від 2.03.2017р.

Довідка

про впровадження у виробництво
результатів дисертаційного дослідження
аспіранта кафедри економіки та маркетингу ХНТУСГ ім. П.Василенка
Бабан Тетяни Олександрівни

Ознайомлення з основними науковими результатами, які викладені в дисертаційній роботі Бабан Т.О., дало підстави зробити висновок про цінність її теоретико-методичних розробок та практичних рекомендацій.

Запропонований здобувачем методичний підхід щодо оцінки експортного потенціалу аграрних підприємств на основі методу «Квадрат потенціалу», який відкоригований з урахуванням особливостей їх функціонування був прийнятий до впровадження у діяльність даного підприємства для оцінки його виробничих та експортних можливостей.

Керівництво ПОСП «Рояківка»



Спеціалізованій вченій раді

18.01.2014 р. № 32

Довідка

про впровадження у виробництво
результатів дисертаційного дослідження
Бабан Тетяни Олександрівни

Видана Бабан Т.О. про те, що пропозиції та методичні рекомендації, які ґрунтуються на основі її дисертаційного дослідження мають практичну цінність і можуть бути прийняті до впровадження.

У сучасних умовах у сільськогосподарській галузі виникла ситуація так званого протистояння великих аграрних корпорацій проти звичайних сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств. Останні в силу різних обставин мають ряд проблем, пов'язаних з матеріально-технічним забезпеченням, збутом виробленої продукції (дефіцит інформації про ринкову кон'юнктуру, потенційних партнерах, неможливість впливати на ціни із-за малих партій товарної продукції тощо), недостатнього рівня передпродажної підготовки, доробки та зберігання товарної продукції.

Самостійно вирішити зазначені проблеми невеликі підприємства часто не в змозі. Об'єднання фінансових та матеріальних зусиль дасть можливість таким підприємствам значно підвищити ефективність виробничої та збутової діяльності.

Тому після ознайомлення з результатами наукових досліджень дисертанта спеціалісти ПП «Агропрогрес» вважають за доцільне рекомендації щодо впровадження інтеграційного інструментарію для формування та розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств.

Керівництво ПП «Агропрогрес»