

Миколаївський національний аграрний університет  
Міністерство освіти і науки України

Кваліфікаційна наукова  
праця на правах рукопису

**Добіжа Наталія Володимирівна**

УДК 338.49: [339.13 :631.3] (477)

ФОРМУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ В УКРАЇНІ

08.00.03 – економіка та управління національним  
господарством

Подається на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук

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



Н.В. Добіжа

Науковий консультант : Погрішук Борис Васильович, доктор економічних  
наук., професор

Миколаїв – 2019

## АНОТАЦІЯ

**Добіжа Н.В. Формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки в Україні. – Кваліфікаційна праця на правах рукопису.**

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. – Миколаївський національний аграрний університет, Миколаїв, 2019.

Дисертаційну роботу присвячено обґрунтуванню теоретичних, методологічних та практичних засад формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки в Україні.

У дисертації розвинуто теоретико-класифікаційний апарат дослідження формування інфраструктури ринку шляхом удосконалення визначення «інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки» під якою пропонується розуміти сукупність інститутів, підприємств та організацій, що формують системи ділових відносин, забезпечують перебіг ринкових процесів, сприяють взаємодії між ринковими суб'єктами та впливають на рівень їх виробничо-господарської та фінансово-економічної діяльності.

Визначено, що провідними функціями інфраструктурного розвитку на ринку сільськогосподарської техніки є: формування сприятливого середовища для суб'єктів товарного ринку у реалізації їх економічних інтересів; фінансове, страхове забезпечення та юридичний супровід відносин у сфері товарообміну; аналіз ринкової кон'юнктури; документальне забезпечення діяльності комерційно-господарського спрямування учасників ринку сільськогосподарської техніки; моніторинг продукції конкурентів та частки їх сегментів на ринку, участі посередників та кінцевих споживачів; вивчення регіональних особливостей ведення торгової діяльності; посередництво в реалізації товарів, налагодженні комерційно-господарських зв'язків; надання сервісних та посередницьких послуг учасникам ринку; використання

потужностей засобів зв'язку, перевезення, складського, ремонтного господарства та інше .

Доведено, що формування ринку техніки та його інфраструктури відбувається на засадах нової інституціональної економічної теорії, з урахуванням внутрішніх інституціональних змін в суспільстві, які нею генеруються в процесі функціонування господарського механізму.

Запропоновано науково-методичні підходи до розробки моделі взаємодії суб'єктів ринку техніки, розширено семантичний апарат дослідження інфраструктури ринку техніки, у межах інституціонального підходу в економіці, на основі таких базових категорій, як: інститут, норма, трансакційні витрати. Обґрунтовано концептуальні положення поведінково-векторної взаємодії суб'єктів ринку техніки через розкриття полівекторного концепту складових інфраструктури ринку, що представлена суб'єктами та об'єктами такого ринку й взаємозв'язками між ними з приводу формування попиту і пропозиції, купівлі-продажу та обміну технічними засобами, технологіями та сервісним обслуговуванням визначених елементів, що дає підстави для формування дієвого механізму побудови інфраструктурних зв'язків між об'єктами та суб'єктами ринку сільськогосподарської техніки.

Щодо сучасних тенденцій розвитку ринку сільськогосподарської техніки, то дослідженнями встановлено наявність дисбалансу у структурі експорту та імпорту сільськогосподарської техніки. Так, за досліджуваний період 2015-2018 рр. імпорт сільськогосподарської техніки перевищив її експорт більше ніж у 14 разів. Аналіз динаміки вартості придбаної сільськогосподарської техніки, засвідчує, що придбання сільськогосподарської техніки іноземного виробництва у вартісному вираженні складає 81 %, що в 4,3 рази перевищує обсяги витрачання коштів на техніку вітчизняного виробництва. Серед основних причин такого стану визначається проблема удосконалення інвестиційної технічної політики та створення вітчизняних технічних засобів на основі новітніх досягнень науки й техніки.

Встановлено, що техніко-технологічне оновлення аграрного виробництва передбачає комплексне використання наукомістких факторів виробництва у матеріально-технічній, технологічній, економічній та організаційній сферах. До основних складових вирішення проблеми комплексного оновлення техніко-технологічної бази аграрного виробництва належать: підтримка створення та освоєння інновацій; правове регулювання інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств; формування нових організаційно-економічних структур шляхом інтеграційного руху, розширення партнерських взаємозв'язків, кооперування та спеціалізації виробництва; кадрове забезпечення, у тому числі перепідготовка кадрів; залучення світового досвіду у сфері розвитку інновацій для техніко-технологічного оновлення виробництва.

Встановлено, що ефективність розвитку ринку техніки залежить від рівня інфраструктурного забезпечення аграрного ринку, складовим елементом якого є інститут страхування, що створює умови для розподілу та перерозподілу ризиків (природно-кліматичних, технологічних, екологічних, фінансово-економічних та ін.) між учасниками страхового процесу з метою відтворення безперервного та беззбиткового процесу аграрного виробництва. Визначено, що розробка та впровадження комплексної сільськогосподарської страхової програми, що в повній мірі надавала можливість захисту майна та майнові інтересів сільськогосподарських товаровиробників, є основним кроком на шляху популяризації страхової діяльності. Комплексний страховий продукт має узгоджувати між собою усі можливі ризики, характерні для сфери виробництва та просування продукції, надання банківських кредитів, постачання матеріально-технічних ресурсів та повною мірою забезпечувати покриття збитків.

Визначено, що у сучасних умовах господарювання доцільно сформувати збалансований механізм співрегулювання ринку сільськогосподарської техніки, що поєднує у собі ринкові закони та включає

важелі державного регулювання, характерні для розвитку аграрного сектору переважної більшості високорозвинених країн світу.

Враховуючи вагомий вплив споживачів сільськогосподарської техніки на діяльність підприємств-виробників, підвищення їх конкурентоспроможності, забезпечення інноваційного розвитку повинно здійснюватися на маркетингових засадах, що обумовлює необхідність концентрації всіх його ресурсів на досягненні єдиної мети – задоволення потреб споживача. Саме вміння визначити потреби споживачів, розробити сільськогосподарську техніку, яка б відповідала їх вимогам, а також успішне просування інноваційного товару може суттєво вплинути на прийняття ринком вітчизняної техніки.

До стратегічних напрямів розвитку інфраструктури ринку техніки віднесено: розробку та реалізацію системи заходів щодо формування конкурентного середовища на ринку техніки; формування ефективних джерел інвестицій для виробництва вітчизняного техніко-технологічного обладнання та активізації розвитку машинобудування; реалізацію кадрово-інноваційної складової інфраструктурного розвитку через співпрацю з вищими навчальними закладами; гарантування технологічної безпеки, створення сприятливих умов для інноваційно-технічного розвитку та науково-прикладної діяльності.

Доведено, що формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки потребує урахування всезростаючої ролі науково-технічного прогресу. Стратегічна інноваційна спрямованість сучасного розвитку аграрного ринку та його складових базується на знаннях, дослідженнях, розробках світового рівня, що потребує вжиття невідкладних заходів з трансформації наявного механізму технічного забезпечення на новий, що зорієнтований на модернізацію, переоснащення та забезпечення аграрного виробництва високоякісною, сучасною, ефективною сільськогосподарською технікою.

Для активізації розвитку логістики як напряму удосконалення системи управління сільськогосподарським виробництвом запропонована низка заходів, серед яких: налагоджувати плідну співпрацю з міжнародними організаціями щодо регулювання нормативів у виробництві сільськогосподарської продукції та доведенні її до міжнародних стандартів; створювати умови для формування та розвитку інфраструктури сільських територій, зберігання та транспортування сільськогосподарської продукції, транспортної мережі; створити центри підвищення кваліфікаційних знань щодо переваг сільськогосподарської кооперації, ведення бізнесу та розвитку системи логістики.

Запропонований науковий підхід щодо створення аграрних регіональних логістичних хабів спрямований на вирішення транспортних та логістичних завдань з метою прогнозування вантажопотоків в кожному аграрному регіоні, що ґрунтується на порівнянні альтернативних варіантів транспортування та організації найбільш економічної та раціональної доставки вантажів та включає: організаційний, технологічний та функціональний етапи реалізації логістичного обслуговування.

У дисертації науково обґрунтовано методичні підходи щодо створення квазі-інтегрованих структур та доведено необхідність їх розвитку в процесі формування інфраструктури ринку техніки. Запропонований науковий підхід щодо створення аграрних регіональних логістичних хабів спрямований на вирішення транспортних та логістичних завдань з метою прогнозування вантажопотоків.

Доведено, що для реалізації механізму забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання при формуванні інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки необхідно враховувати не лише економічні закони розвитку, але й закономірності розвитку конкретного ринку. Для ефективною реалізації якісних перетворень на ринку сільськогосподарської техніки одним із основних шляхів забезпечення конкурентного стилю господарювання є орієнтація на нововведення, з виявленням додаткових

причин його формування: форм і стадій розвитку, економічної свободи у виборі видів, форм діяльності, поділу і кооперації, ресурсного потенціалу, особливостей державного і місцевого регулювання.

**Ключові слова:** ринок, сільськогосподарська техніка, інфраструктура, аграрний сектор, відтворення, конкурентне середовище.

## ANNOTATION

Dobizha N.V. Formation of infrastructure of agricultural machinery market in Ukraine. Qualifying work on the rights of the manuscript.

Thesis for a Doctor of Economics degree in specialty 08.00.03 – Economics and management of national economy.– Mykolaiv National Agrarian University, Mykolaiv City, 2019.

The dissertation is devoted to substantiation of theoretical, methodological and practical principles of formation of infrastructure of agricultural machinery market in Ukraine.

In the dissertation the theoretical and classification apparatus of research of formation of market infrastructure is developed by improving the definition of «infrastructure of the market of agricultural machinery» under which it is offered to understand the set of institutions, enterprises and organizations that form systems of business relations, ensure the flow of market processes, facilitate interaction between market entities and affect the level of their production and economic, financial and economic activities.

The basic functions of infrastructure provision include: assisting to the subjects of the market of machinery in realization of their economic interests; organizational registration of commercial and economic relations; providing legal, financial, insurance, control services; study of market conditions, products, competitors, intermediaries, consumers; trade or other business activity; mediation in the implementation and establishment of commercial relations; provision of

relevant services to subjects of the commodity market; use of transport possibilities, communications, warehousing and more.

It is proved that the formation of the market of machinery and its infrastructure is based on the new institutional economic theory, taking into account the internal institutional changes in society, which are generated by it in the course of functioning of the economic mechanism.

The scientific and methodological approaches to the development of the model of interaction of subjects of the market of machinery are offered, the semantic apparatus of research of the infrastructure of the technology market is expanded, within the institutional approach in the economy on the basis of such basic categories as: institute, norm, transaction costs. The conceptual provisions of the behavioral and vector interaction of the subjects of the technology market are substantiated through the disclosure of the polyvector concept of the components of the market infrastructure represented by the subjects and objects of such market and the relationships between them regarding the formation of supply and demand, purchase and sale and exchange of technical equipment, technologies and servicing of certain elements, which gives grounds for formation of an effective mechanism for building infrastructural relations between objects and subjects in the market of agricultural machinery.

With regard to current trends in the development of the agricultural machinery market, research has revealed the imbalance in the structure of agricultural machinery exports and imports. Thus, during the 2015-2018 period, agricultural machinery imports exceeded its exports more than 14 times. Analysis of the dynamics of the cost of purchased agricultural machinery, shows that the purchase of agricultural machinery of foreign production in terms of value is 81%, which is 4.3 times higher than the amount of spending on domestic machinery. Among the main reasons for this situation is the problem of improving the investment technical policy and the creation of domestic technical equipment based on the latest achievements of science and technology.



It is proved that the technical and technological updating of agrarian production involves the complex use of high-tech factors of production in the material and technical, technological, economic and organizational spheres. The main components of the solution to the problem of complex updating of the technical and technological base of agrarian production include: supporting the creation and development of innovations; legal regulation of innovative development of agricultural enterprises; formation of new organizational and economic structures, through the integration movement, expansion of partnerships, cooperation and specialization of production; staffing, including retraining; attraction of world experience in the sphere of innovation development for technical and technological updating of production.

It is established that the efficiency of the development of the market of machinery depends on the level of infrastructure provision of the agricultural market, an integral part of which is the institute of insurance, which creates the conditions for the distribution and redistribution of risks (natural and climatic, technological, environmental, financial and economic, etc.) among participants of the insurance process in order to reproduce the continuous and break-even process of agricultural production. It is determined that the development and implementation of a comprehensive agricultural insurance program, which fully enabled the protection of property and property interests of agricultural producers, is a major step in the promotion of insurance activities. A comprehensive insurance product must coordinate with each other all the risks inherent in the production and promotion of products, the provision of bank loans, the supply of material and technical resources and fully cover the losses.

It is determined that in the current economic conditions it is advisable to form a balanced mechanism of regulation of the market of agricultural machinery, which combines market laws and incorporates the levers of state regulation, characteristic for the development of the agricultural sector of the vast majority of highly developed countries of the world.

Considering the significant influence of agricultural machinery consumers on the activity of the manufacturing enterprises, enhancing their competitiveness, ensuring innovative development should be carried out on a marketing basis, which necessitates the concentration of all its resources in order to achieve a single purpose and meet the needs of the consumer. The ability to identify consumer needs, develop agricultural machinery that meets their requirements, and the successful promotion of innovative goods can significantly affect the adoption of domestic machinery.

The strategic directions for the development of the infrastructure of the market of machinery include: development and implementation of a system of measures for the formation of a competitive environment in the market of machinery; formation of effective sources of investment for production of domestic technical and technological equipment and activation of development of mechanical engineering; realization of personnel and innovative component of infrastructure development through cooperation with higher education institutions; guarantee technological safety, creation of favorable conditions for innovation and technical development and scientific and applied activities.

It is proved that the formation of infrastructure of the agricultural machinery market requires taking into account the growing role of scientific and technological progress. Strategic innovative orientation of the modern development of the agrarian market and its components is based on knowledge, research and development of the world level, which requires taking urgent steps to transform the existing technical support mechanism into a new one, focused on modernization, retrofitting and providing agrarian production with high quality, modern, efficient agricultural machinery.

To intensify the development of logistics as a direction for improving the agricultural production management system, a number of measures have been proposed, including: to establish fruitful cooperation with international organizations on regulation of agricultural production standards and bringing it to international standards; create conditions for the formation and development of

rural infrastructure; storage and transportation of agricultural products, transport network; to create centers of excellence in the benefits of agricultural cooperation, business and logistics development.

The proposed scientific approach to the creation of agrarian regional logistic hubs is aimed at solving transport and logistics problems with the purpose of forecasting freight flows in each agrarian region, it is based on a comparison of alternative options for transportation and organization of the most economical and rational delivery of cargo and includes: organizational, technological and functional stages of logistics service implementation.

The dissertation scientifically substantiates methodological approaches for creation of quasi-integrated structures and proves the necessity of development in the process of forming of infrastructure of the market of equipment. The proposed scientific approach to the creation of agrarian regional logistic hubs is aimed at solving transport and logistics problems in order to predict freight flows.

It is proved that in order to implement the mechanism of ensuring the competitiveness of economic entities in the formation of infrastructure of the agricultural machinery market, it is necessary to take into account not only the economic laws of development, but also the regularities of development of a specific market. To effectively implement quality transformations in the agricultural machinery market, one of the main ways to ensure a competitive management style is to focus on innovation, with the identification of additional reasons for its formation: forms and stages of development, economic freedom in the choice of species, forms of activity, division and cooperation, resource potential, features of state and local regulation.

**Key words:** market, agricultural machinery, infrastructure, agrarian sector, reproduction, competitive environment.

## Список публікацій здобувача

### 1. Наукові праці, в яких опубліковані основні результати дисертації

#### 1.1 Монографії

1. Добіжа Н.В. Організаційно-економічні засади формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки в Україні. Монографія. Тернопіль : Тайп, 2019. 266 с.

2. Добіжа Н.В. Технічна база сільськогосподарських підприємств: формування, ефективність використання та розвиток. Монографія. Тернопіль: Крок, 2012. 190 с.

#### 1.2 Публікації у наукових фахових виданнях України та у виданнях, які включені до міжнародних наукометричних баз

3. Добіжа Н.В. Державне регулювання інвестиційних процесів в оновленні технічного потенціалу аграрного сектору // Інноваційна економіка. 2012. №37. С.22-25.

4. Добіжа Н.В. Корчевна К.Ю. Сучасні тенденції удосконалення та розвитку страхового ринку // Інвестиції: практика та досвід. 2013. №2. С.92-98. *(Особистий внесок автора: обґрунтовано найбільш актуальні проблеми розвитку сфери страхування, що обумовлюються наслідками світової фінансової кризи – 0,2 друк. арк.)*.

5. Добіжа Н.В. Удосконалення ефективності використання сільськогосподарської техніки // Агросвіт. 2013. №2. С.19-21.

6. Добіжа Н.В. Сучасний стан та проблеми агрострахування в Україні // Ефективна економіка : електрон. журн. 2013. №8. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2256> (дата звернення: 18.09.2013).

7. Добіжа Н.В. Роль амортизаційної політики у ефективному формуванні та використанні матеріально-технічної бази аграрного сектора // *Агросвіт*. 2013. №17. С.9-12.

8. Добіжа Н.В. Особливості лізингових відносин в аграрному секторі // *Наука молода: збірник наукових праць молодих вчених ТНЕУ*. 2013. №19. С. 9-12.

9. Добіжа Н.В. Лозінська К.В. Особливості здійснення лізингових схем у рамках управління інвестиційною діяльністю підприємства // *Агросвіт*. 2014. №13. С.13-16. (*Особистий внесок автора: обґрунтовано економічні засади здійснення лізингових схем в управлінському процесі – 0,3 друк. арк.*).

**Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: SIS, Indexing Copernicus Internation, Google Scholar.**

10. Добіжа Н.В. Комплексне розв'язання проблеми техніко-технологічного оновлення аграрного виробництва // *Науковий вісник Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського. Економічні науки*. 2018. №2. С.192-196. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: Google Scholar. Crossref.**

11. Добіжа Н.В., Погріщук О.Б. Удосконалення системи управління сільськогосподарським виробництвом на основі логістичного підходу // *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2018. Вип.4.(100). С.18-22. (*Особистий внесок автора: визначено переваги та перспективи удосконалення системи управління сільськогосподарським виробництвом на основі логістичного підходу– 0,35 друк. арк.*). **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: Academic Resource Index Reserch Bib, Open Academic Journals Index,Ulrichsweb, IJIFACTOR, Directory of Research, Joiunals Indexing Journal Factor Indexing CopernicusInternation, Google Scholar.**

12. Добіжа Н.В. Гончаренко А.І. Актуальні питання впровадження інновацій на підприємстві // *Економіка та держава*. 2016. №8. С.35-39. (*Особистий внесок автора: розкрито наукові засади інноваційного*

*розвитку підприємств – 0,35 друк.арк.*). **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: SIS, Indexing Copernicus Internation, Google Scholar.**

13. Добіжа Н.В. Матеріально-технічне забезпечення інноваційно-орієнтованого аграрного сектору України // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». 2018. №3. С.181-190. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: Index Copernicus, Google Scholar, Cite Factor Academic Scientific Journal, Academic Resource Index Reserch Bib.**

14. Добіжа Н.В. Передумови формування ринку сільськогосподарської техніки в Україні // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». 2018. №4. С.22-30. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: Index Copernicus, Google Scholar, Cite Factor Academic Scientific Journal, Academic Resource Index Reserch Bib.**

15. Мельник В.І., Добіжа Н.В., Погріщук О.Б. Економічний розвиток сільських територій у концепції формування конкурентоспроможності регіонів // Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2019. №1.С.70-80. *(Особистий внесок автора: Обґрунтовано потребу забезпечення високого рівня конкуренто-спроможності сільських територій через формування їх ресурсного, маркетингового та виробничого потенціалу – 0,35 друк.арк.)*. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: Index Copernicus, Google Scholar, Eurasian Scientific Journal Index, International Citation Index Of Journal Impact Factor&Indexing.**

16. Погріщук Б.В., Добіжа Н.В., Хвiчiя-Дуве Г.Р. Економічна безпека як індикатор розвитку інфраструктури сучасного підприємництва // Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2019. №2. С. 91-99.*(Особистий внесок автора: обґрунтовано пріоритетні напрями розвитку інфраструктури сучасного підприємництва –0,35 друк.арк.)*. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: Index**

**Copernicus, Google Scholar, Eurasian Scientific Journal Index, International Citation Index Of Journal Impact Factor&Indexing.**

17. Добіжа Н.В. Стратегічні засади розвитку інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки в умовах глобального середовища // Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 10. С.55-59. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: SIS, Indexing Copernicus Internation, Google Scholar.**

18. Добіжа Н.В. Удосконалення засобів формування ринку сільськогосподарської техніки на засадах інновативності // Агросвіт. 2019. № 10. С. 68-73. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: SIS, Indexing Copernicus Internation, Google Scholar.**

19. Добіжа Н.В. Напрями активізації розвитку інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». 2019. №1. С.179-188. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: Index Copernicus, Google Scholar, Cite Factor Academic Scientific Journal, Academic Resource Index Reserch Bib.**

### **1.3 Публікації у наукових періодичних виданнях інших держав**

20. Dobizha N. Theoretical and methodological bases of market entities' infrastructure interaction formation // Modern Science – Moderni Veda. Praha. Česká republika, Nemoros, 2019. №2. P.16-20. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: Index Copernicus, Google Scholar, РИНЦ.**

21. Dobizha N. Rivalry as a system-forming element in the development of market infrastructure // Modern Science – Moderni Veda.Praha.Česká republika, Nemoros, 2019. №3. P.28-34. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: Index Copernicus, Google Scholar, РИНЦ.**

22. Dobizha N. Ensuring competitiveness in the market of agricultural equipment // Sciences of Europe Praha, Czech Republic, 2019, № 39, VOL 3, P.11-14. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: ISSUU, Calameo, Zenodo in Side Share, Cite Factor Academic Scientific Journal, Academic Resource Index Reserch Bib.**

23. Dobizha N. Reproduction of technical means as a preliminary purpose of efficient development of agricultural market infrastructure // Stredoevropsky vestnik pro vedu a vyzkum Praha: Publishing house Education and Science, 2019. № 4(56). P.51-56.

24. Dobizha N.V., Hvichiua-Duve G.R. Marketing management tools in the formation of market infrastructure // Sciences of Europe Praha, Czech Republic, 2019, № 39, VOL 3, P.17-20. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: ISSUU, Calameo, Zenodo in Side Share, Cite Factor Academic Scientific Journal, Academic Resource Index Reserch Bib.**

## **2. Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації**

25. Добіжа Н.В. Теоретико-методичні підходи відтворення та оновлення матеріально-технічної бази в сільськогосподарському виробництві // Інтеграційний вибір України: історія, сучасність, перспективи: матеріали наук.-практ. конф. з міжнар. участю (м. Вінниця, 10-11 квіт. 2012 р.). Вінниця, 2012. С.112–114.

26. Добіжа Н.В. Стан та оптимальні шляхи використання технічної бази сільськогосподарських підприємств // Predni vedecke novinky – 2012 : міжнар. наук.-практ. конф. (м. Прага, 27 серп. – 5 верес. 2012 р.). Прага, 2012. Р.34–36.

27. Добіжа Н.В., Лозінська К.В. Проблеми та перспективи інвестиційної привабливості України // Розвиток освіти, науки. Економіки в умовах інтеграційних процесів: матеріали всеукр. наук.-практ. конф. (м. Вінниця, 20-21 квіт. 2017 р.). Вінниця, 2017. С.38–40. *(Особистий внесок*



*автора: визначено фактори та обґрунтовано напрями підвищення інвестиційної привабливості України– 0,2 друк.арк.)*

28. Добіжа Н.В. Особливості функцій інституту страхування в Україні // Соціально-економічні та гуманітарні аспекти розвитку суспільства: матеріали всеукр. наук.-практ. конф. (м. Вінниця, 18-19 квіт. 2018 р.). Вінниця, 2018. С.26–28.

29. Добіжа Н.В., Погріщук О.Б. Інноваційні аспекти процесу відтворення сільськогосподарської техніки // Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та права: збірник тез доповідей міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 9-10 листоп. 2018 р.). Полтава, 2018. С.27–28. *(Особистий внесок автора: визначено сучасні проблеми відтворення сільськогосподарської техніки–0,2 друк.арк.)*.

30. Добіжа Н.В., Погріщук О.Б. Чинники економічної безпеки сільськогосподарського виробництва // Проблемні аспекти податкового стимулювання банківського інвестування в Україні: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Ірпінь, 26-27 лют. 2019 р.). Ірпінь, 2019. С. 50–51. *(Особистий внесок автора: визначено чинники економічної безпеки сільськогосподарського виробництва–0,2 друк.арк.)*.

31. Добіжа Н.В. Формування інфраструктури товарного ринку // Інноваційні наукові дослідження: теорія, методологія, практика: матеріали III міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 22-23 лют. 2019 р.). Київ, 2019. С.61–63.

32. Добіжа Н.В. Конкурентоспроможність економіки: теоретичні аспекти та особливості формування // Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, менеджменту, фінансів та права: збірник тез доповідей міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 25-26 січ. 2019 р.). Полтава, 2019. с. 31–32.

33. Добіжа Н.В., Погріщук О.Б. Сегментація ринку як управлінський підхід до вибору ринкових цілей // Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств: проблеми та перспективи: матеріали III міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. молодих учених (м. Львів, 23-24 квіт. 2019 р.). Львів, 2019.

С.70–71. *(Особистий внесок автора: обґрунтовано процес сегментації ринку як управлінського підходу – 0,15 друк.арк.).*

34. Добіжа Н.В. Хвічія-Дуже Г.Р. Логістичне управління розвитком інфраструктури ринку техніки // Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, фінансів обліку, менеджменту та права: збірник тез доповідей міжн. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 11-12 трав. 2019р.). Полтава, 2019. С. 10–11. *(Особистий внесок автора: визначено організаційно-економічні засади логістичного управління розвитком інфраструктури ринку техніки – 0,2 друк.арк.).*

### **3. Наукові праці, які додатково відображають наукові результати дисертації**

35.Добіжа Н.В. Теоретичні засади формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки. Препринт. Тернопіль: Тайп, 2019. 28 с.

36. Добіжа Н.В. Удосконалення засобів формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки в Україні. Препринт. Тернопіль: Тайп, 2019. 41 с.

## ЗМІСТ

<b>АНОТАЦІЯ</b>	<b>2</b>
<b>ВСТУП</b>	<b>21</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ</b>	<b>33</b>
1.1. Сутнісно-змістова характеристика формування ринку як об'єкта економічних відносин	33
1.2. Теоретико-класифікаційний апарат дослідження інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки	54
1.3. Інституціональні засади формування ринку та його інфраструктури	73
Висновки до розділу 1	91
<b>РОЗДІЛ 2. НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ ТЕХНІКИ</b>	<b>93</b>
2.1. Парадигма формування взаємодії суб'єктів на ринку техніки	93
2.2. Конкуренція як системоутворювальний елемент розвитку інфраструктури ринку техніки	110
2.3. Методичні засади сегментації та пошуку цільового сегменту ринку	134
2.4. Інформаційна складова формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки	151
Висновки до розділу 2	171
<b>РОЗДІЛ 3. РОЗВИТОК РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ ТА ЙОГО ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ</b>	<b>173</b>
3.1. Сучасні тенденції розвитку ринку сільськогосподарської техніки та його інфраструктурного забезпечення	173
3.2. Відтворення технічних засобів як передумова ефективного розвитку інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки	193
3.3. Агрострахування в інфраструктурному забезпеченні розвитку ринку техніки	209

Висновки до розділу 3	227
<b>РОЗДІЛ 4. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ В УКРАЇНІ</b>	<b>230</b>
4.1. Державне регулювання та підтримка формування інфраструктури ринку техніки в Україні	230
4.2. Організація лізингових операцій на ринку сільськогосподарської техніки	251
4.3. Маркетингові інструменти управління у формуванні інфраструктури ринку техніки	276
Висновки до розділу 4	291
<b>РОЗДІЛ 5. УДОСКОНАЛЕННЯ ЗАСОБІВ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ТЕХНІКИ НА ЗАСАДАХ ІННОВАТИВНОСТІ</b>	<b>293</b>
5.1. Стратегічні засади розвитку інфраструктури ринку техніки на засадах інновативності	293
5.2. Удосконалення системи управління розвитком інфраструктури ринку техніки на основі логістичного підходу	310
5.3. Формування інтегрованих об'єднань як напрям інноваційно-інфраструктурного розвитку ринку техніки	331
5.4. Забезпечення конкурентоспроможності на ринку вітчизняної сільськогосподарської техніки	347
Висновки до розділу 5	361
<b>ВИСНОВКИ</b>	<b>363</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b>	<b>369</b>
<b>ДОДАТКИ</b>	<b>396</b>

## ВСТУП

**Обґрунтування вибору теми дослідження.** Важливою умовою розвитку ринку техніки в країні є його інфраструктурне забезпечення, що створює можливості для ефективного функціонування усього національного господарського комплексу. В аграрному секторі економіки необхідно сформувати сприятливе середовище, визначити умови взаємодії на ринку, розвинути систему інфраструктурних зв'язків, яка забезпечить надійність та ефективне функціонування ринку сільськогосподарської техніки та сприятиме ефективному господарюванню на сільських територіях.

Швидкий розвиток процесів інтеграції у світове господарство, зміна умов ведення бізнесу на внутрішньому ринку значно активізують процеси ринкової конкуренції, що об'єктивно вимагає обґрунтування організаційно-економічних засад формування, розвитку і функціонування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки.

Забезпечення конкурентоспроможності в аграрному секторі економіки значною мірою залежить від рівня використання сучасних технологій виробництва та новітніх технічних засобів. Сучасний стан техніко-технологічного забезпечення аграрної сфери не задовільняє потреби для ефективного господарювання в конкурентному середовищі та стримує інноваційний розвиток. Оновлення потребує значна частина сільськогосподарської техніки, яка щорічно вибуває з господарського обігу. Тому формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки наразі є детермінантом вирішення багатьох проблем матеріально-технічного забезпечення в аграрній сфері держави.

Потреба у досягненні відповідності технічного забезпечення аграрного сектору економіки ринковим запитам зумовлює актуальність проведення дослідження питання формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки в Україні.

Вирішенню проблеми сучасного розвитку сільськогосподарських підприємств та забезпеченню умов для їх ефективного функціонування присвячені праці О.Вишневської, О.Гудзинського, О.Єрмакова, А.Ключник, О.Котикової, В.Мельник, Г.Павлової, Б.Погріщука, М.Сахацького, Н.Сіренко, О.Шебаніної, І.Червена та інших.

Дослідженню питання розвитку інфраструктурних взаємозв'язків між окреми суб'єктами господарювання присвячено праці І.Беляєвського, Х.Зингера, Р.Йохімсена, М.Коваленко, І.Ковельської, Л.Кузьменко, Ю.Кормишкіна, В.Морозова, Н.Нестерова, А.Новоселова, С.Носова, О.Попадюк, І.Рекуненка, П.Розенштейн-Родана, П.Самуельсона, В.Стаханова, А.Ткача, В.Федько, Н.Федько та інших.

Питанню ефективного розвитку ринку сільськогосподарської техніки присвятили праці, такі вчені, як: Я.Білоусько, І.Бурковський, В.Гавриш, О.Захарчук, В.Іванишин, Т.Ларіна, В.Перебийніс, Г.Підлісецький, В.Скоцик, В.Шебанін та інші.

Однак, невирішеними донині частинами проблеми є не повне врахування в наявних дослідженнях економічних аспектів формування ринкової інфраструктури та сучасних тенденцій розвитку вітчизняного ринку сільськогосподарської техніки. Нині виникає потреба дослідження не тільки кількісного насичення ринку техніки, але перш за все – якісної основи взаємодії в ринковому середовищі. Неповною мірою залишаються висвітленими проблеми дослідження інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки як особливої сфери економічних відносин, що сприяють підвищенню результативності діяльності в аграрному секторі економіки, техніко-технологічному оновленню, модернізації виробничих процесів, удосконаленню системи технічного забезпечення виробництва та просування сільськогосподарської продукції.

Отже, актуальність й недостатня опрацьованість проблеми, її висока практична значущість визначили вибір теми дисертаційної роботи, її об'єкта та предмета, формулювання мети та задач дослідження.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами, грантами.** Основні наукові результати, отримані в межах підготовки дисертації щодо обґрунтування основних положень формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки України використані в науково-дослідних роботах Миколаївського національного аграрного університету за темами: «Формування конкурентоспроможного і соціально-орієнтованого розвитку підприємницьких структур аграрного сектору економіки» (номер державної реєстрації – 0116U004567), де автором обґрунтовано організаційні засади діяльності страхових, лізингових, логістичних та інших організацій у формуванні інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки; «Формування та функціонування ринків сільськогосподарської продукції в умовах євроінтеграційних процесів» (номер державної реєстрації – 0114U005623), в межах якої автором поглиблено теоретико-класифікаційний апарат дослідження інфраструктури ринку та обґрунтовано сутнісно-змістову характеристику формування ринку як об'єкта сучасних економічних відносин; «Формування ринку сільськогосподарської продукції на засадах стійкого розвитку підприємств аграрного сектора» (номер державної реєстрації – 0114U007074), де внесок автора полягає в розробці та науковому обґрунтуванні інструментів удосконалення формування ринку техніки на інноваційних засадах; «Зовнішньоекономічні трансформації функціонування агропродовольчого комплексу та їх вплив на формування ефективних відносин між його суб'єктами» (номер державної реєстрації – 0116U003580). Автором обґрунтовано науково-методичні засади парадигми формування взаємодії суб'єктів на ринку техніки.

**Мета і задачі дослідження.** Метою роботи є обґрунтування теоретичних і методологічних засад та розробка науково-практичних рекомендацій щодо формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки в Україні.

Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання наступних завдань:

– узагальнити теоретичні основи формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки через розкриття сутнісно-змістової характеристики формування ринку як об'єкта економічних відносин та визначення теоретико-класифікаційного апарату дослідження його інфраструктури;

– обґрунтувати інституціональні засади формування ринку та його інфраструктури на засадах нової інституціональної економічної теорії, з урахуванням внутрішніх інституціональних змін в суспільстві, які нею генеруються в процесі функціонування господарського механізму;

– сформулювати парадигму взаємодії суб'єктів на ринку техніки шляхом узагальнення науково-методологічних засад дослідження інфраструктури ринку техніки;

– розкрити науковий концепт конкуренції як системоутворювального елементу розвитку інфраструктури ринку техніки й розробити методичні рекомендації з пошуку цільового сегменту ринку;

– розкрити інформаційну складову формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки з метою поглибленого вивчення економічних явищ та процесів на ринку сільськогосподарської техніки;

– здійснити аналіз сучасного ринку сільськогосподарської техніки й визначити тенденції розвитку ринку сільськогосподарської техніки та його інфраструктурного забезпечення;

– провести оцінку процесу відтворення технічних засобів як передумови ефективного розвитку інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки;

– розкрити функцію агрострахування в інфраструктурному забезпеченні розвитку ринку та визначити її роль для ринку сільськогосподарської техніки;



- здійснити аналіз системи державного регулювання та підтримки формування інфраструктури ринку техніки в Україні з метою обґрунтування організаційно-економічного механізму формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки в Україні;
- визначити рівень організації лізингових операцій на ринку сільськогосподарської техніки як форми залучення ресурсів для модернізації та розвитку аграрного сектору економіки;
- обґрунтувати маркетингові інструменти управління у формуванні інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки;
- розробити наукові рекомендації щодо удосконалення засобів формування ринку техніки на засадах інновативності;
- обґрунтувати стратегічні засади розвитку інфраструктури ринку техніки на засадах інновативності та розробити пропозиції щодо формування інтегрованих об'єднань як напряму інноваційно-інфраструктурного розвитку;
- обґрунтувати перспективи удосконалення системи управління розвитком інфраструктури ринку техніки на основі логістичного підходу та забезпечення конкурентоспроможності на ринку вітчизняної сільськогосподарської техніки.

**Об'єктом дослідження** є процес формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки в Україні.

**Предметом дослідження** є теоретичні, методологічні та прикладні засади обґрунтування методів, форм та інструментів формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки.

**Методи дослідження.** Теоретико-методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання та системно-комплексний підхід до процесів формування інфраструктури ринку техніки, фундаментальні праці вітчизняних і зарубіжних науковців з питань ринкової взаємодії, інструментів регулювання ринку, побудови системи взаємозв'язків між інфраструктурними елементами та їх державного регулювання в Україні.

Системно-комплексний підхід надає можливість проведення дослідження на основі розкриття цілісності процесу формування інфраструктури ринку техніки, вивчення її особливостей та механізму забезпечення. Для реалізації поставлених у дисертаційній роботі завдань використовувалися такі методи і прийоми, як: *монографічний* – при вивченні перспективного досвіду формування інфраструктури ринку техніки; *історичний* – при дослідженні ретроспективи формування теоретичних основ та розвитку інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки; *узагальнення* – для здійснення сутнісно-змістової характеристики та визначення теоретико- класифікаційного апарату дослідження; *статистико-економічний* – для збору й обробки статистичних даних щодо стану наявності та товароруху технічних засобів, інформації щодо функціонування інфраструктурних об'єктів на ринку техніки; *аналітичний* – для комплексного аналізу сучасного стану розвитку ринку техніки та формування його інфраструктури; *табличний, графічний* – для наглядної демонстрації опрацьованого матеріалу та підвищення якості сприйняття наукових доробок; *порівняння* – для порівняння економічних явищ у різні часові періоди з метою виявлення причинно-наслідкового зв'язку, проведення порівняльного аналізу технічної модернізації сільського господарства в Україні та провідних країн світу; *абстрактно-логічний, конструктивний* – при розробці напрямів удосконалення засобів формування ринку техніки на засадах інновативності.

Вихідною інформацією при проведенні дисертаційного дослідження була нормативна база державного економічного регулювання ринку сільськогосподарської техніки, статистично-аналітична інформація Державної служби статистики України, Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства, міжнародних організацій, публікації вітчизняних і зарубіжних учених та практиків, результати особистих спостережень автора щодо регулювання процесу формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки в провідних країнах

світу, а також наукова інформація, що має форму недрукованої продукції й розміщена у світовій комп'ютерній мережі.

**Наукова новизна отриманих результатів**, що виносяться на захист, полягає в системній розробці теоретичних і методологічних засад, економічних форм, методів і механізмів формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки. До основних результатів, одержаних здобувачем, належать:

*вперше:*

- запропоновано та обґрунтовано науково-методичні підходи до розробки моделі взаємодії суб'єктів ринку техніки на основі класифікаційних ознак: ступінь спільності; суб'єкти взаємодії; опосередкованість взаємодії; географічна ознака; ступінь антагоністичності діяльності суб'єктів; орієнтованість на взаємодію з визначеними суб'єктами; тривалість взаємодії; передача прав власності; фізична основа; направленість на вирішення тактичних та стратегічних завдань, що є підґрунтям формування нової парадигми взаємодії суб'єктів на ринку техніки;

- науково обґрунтовано методологічні підходи щодо створення квазі-інтегрованих структур в процесі формування інфраструктури ринку техніки через проведення порівняльного аналізу з вертикально інтегрованими структурами за сукупністю ознак (регулятивна, організаційна, функціонально-виробнича територіальна, кадрова, результативна), що дало можливість розробки моделі багатовекторних взаємозв'язків у межах інтегрованого інфраструктурного квазі-об'єднання кластерного типу, орієнтованого на інноваційний тип розвитку інфраструктури ринку техніки в Україні;

*удосконалено:*

- теоретико-класифікаційний апарат дослідження формування інфраструктури ринку шляхом авторського визначення «інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки» під якою пропонується розуміти сукупність інститутів, підприємств та організацій, що формують системи

ділових відносин, забезпечують перебіг ринкових процесів, сприяють взаємодії між ринковими суб'єктами та впливають на рівень їх виробничо-господарської та фінансово-економічної діяльності;

– концепцію поведінково-векторної взаємодії суб'єктів ринку техніки через розкриття полівекторного концепту складових інфраструктури ринку, що представлена суб'єктами та об'єктами такого ринку й взаємозв'язками між ними з приводу формування попиту і пропозиції, купівлі-продажу, обміну технічними засобами, технологіями та сервісним обслуговуванням визначених елементів;

– семантичний апарат дослідження інфраструктури ринку техніки, розроблений у межах інституціонального підходу в економіці на основі її базових категорій, що визначають рамки поведінки індивідів і економічних агентів, дозволяючи прогнозувати їх дії в різних умовах і ситуаціях та на відміну від діючих включають критерії порівняння, формальні та неформальні рамки взаємодії інфраструктурних об'єктів на ринку техніки;

– організаційно-економічні засади техніко-технологічного оновлення аграрного виробництва за рахунок активізації розвитку інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки, шляхом залучення інвестицій для оновлення машинно-тракторного парку, розширення джерел фондування лізингових компаній та ефективної взаємодії сировинних, виробничих та сервісних ланцюгів на аграрному ринку;

– науковий підхід щодо створення аграрних регіональних логістичних хабів для вирішення транспортних та логістичних завдань з метою прогнозуванням вантажопотоків в кожному аграрному регіоні, що ґрунтується на порівнянні альтернативних варіантів транспортування та організації найбільш економічно вигідної доставки вантажів, що включає організаційний, технологічний, функціональний етапи реалізації логістичного обслуговування;

*дістало подальшого розвитку:*

– науково-методичні підходи до визначення передумов формування та закономірностей розвитку конкурентного середовища на ринку сільськогосподарської техніки шляхом виділення додаткових причин, що сприяють формуванню конкурентного середовища на ринку сільськогосподарської техніки, а саме: форми і стадії розвитку ринку техніки, що визначають стан товарообміну; рівня бар'єрів входу на ринок; поділу і кооперації праці; ресурсного потенціалу галузі і окремих організацій, державного і територіального регулювання ринку;

– пропозиції щодо удосконалення маркетингового управління на ринку сільськогосподарської техніки, що ґрунтуються на формуванні інформаційної системи ринку, аналізі зовнішнього макросередовища, описі й аналізі ринкового попиту, визначенні маркетингових інструментів впливу на попит і пропозицію сільськогосподарської техніки та прийнятті рішень на основі аналізу ринкових можливостей;

– стратегічні напрями розвитку інфраструктури ринку техніки, до яких належать: розробка та реалізація системи заходів щодо формування ефективних джерел інвестицій для активізації вітчизняного машинобудування та виробництва техніко-технологічного обладнання; реалізація кадрово-інноваційної складової інфраструктурного розвитку через співпрацю з вищими навчальними закладами; гарантування технологічної безпеки, створення сприятливих умов для інноваційно-технічного розвитку та науково-прикладної діяльності в аграрному секторі економіки України.

**Практичне значення одержаних результатів.** Основні положення дисертації доведені до рівня науково-практичних розробок і рекомендацій щодо формування й реалізації пропозицій, спрямованих на формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки. Результати дисертаційного дослідження прийняті до використання в діяльності:

Міністерства аграрної політики та продовольства України – науково-практичні рекомендації щодо стратегічних засад розвитку інфраструктури

ринку техніки на засадах інновативності, удосконалення системи управління розвитком інфраструктури ринку техніки на основі логістичного підходу й забезпечення конкурентоспроможності на ринку вітчизняної сільськогосподарської техніки, що відповідає принципам розвитку аграрного сектору економіки у сфері формування та реалізації державної аграрної політики щодо застосування інструментів стратегічного управління (довідка від 07.06.2019 р. № 37-13-15/12912 );

Комітету Верховної Ради України з питань аграрної політики та земельних відносин. Зокрема, запропоновані автором організаційно-економічні заходи щодо техніко-технологічного оновлення аграрного виробництва для забезпечення конкурентної сільськогосподарської продукції на внутрішньому і зовнішніх ринках через удосконалення засобів формування інфраструктури ринку техніки на засадах інновативності були використані при розробці проекту Закону України «Про внесення змін до «Закону України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу», щодо деяких питань виробництва та відновлення сільськогосподарської техніки (довідка № 14 від 14.05.2019);

Департаменту агропромислового розвитку, екології та природних ресурсів Вінницької обласної державної адміністрації – при розробці Стратегії збалансованого регіонального розвитку Вінницької області на період до 2020 р., зокрема було прийнято до уваги рекомендації автора щодо стратегічних засад розвитку інфраструктури ринку техніки (довідка № 04-01-28/3791 від 10.05.2019 р.);

Вінницького навчально-наукового інституту економіки Тернопільського національного економічного університету – теоретичні, методичні та практичні авторські розробки щодо формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки та ефективної взаємодії суб'єктів на ринку застосовуються в навчальному процесі при викладанні

дисциплін «Ринкова інфраструктура», «Економіка галузевих ринків», «Дослідження ринків» (довідка № 037 від 03.06.2019 р.).

**Особистий внесок здобувача.** Дисертація є самостійно виконаним науковим дослідженням. Наукові положення, які викладені в роботі й виносяться на захист, отримані автором особисто. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, використані лише ті ідеї та положення, які є результатами особистої роботи здобувача. Робота не містить матеріалів кандидатської дисертації.

**Апробація матеріалів дисертації.** Основні результати дослідження наукові розробки та практичні рекомендації висвітлювалися на: Всеукраїнській науково-практичній конференції «Інтеграційний вибір України: історія, сучасність, перспективи» (м. Вінниця, 10-11 квітня 2012 р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Prední vedecke povinky – 2012» (м. Прага, 27 серпня – 5 вересня 2012 р.); Всеукраїнській науково-практичній конференції «Розвиток освіти, науки. Економіки в умовах інтеграційних процесів» (м. Вінниця, 20-21 квітня 2017 р.); Всеукраїнській науково-практичній конференції «Соціально-економічні та гуманітарні аспекти розвитку суспільства» (м. Вінниця, 18-19 квітня 2018 р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та права» (м. Полтава, 9-10 листопада 2018 р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Проблемні аспекти податкового стимулювання банківського інвестування в Україні»: (м. Ірпінь, 26-27 лютого 2019 р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Інноваційні наукові дослідження: теорія, методологія, практика» (м. Київ, 22-23 лютого 2019 р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, менеджменту, фінансів та права» (м. Полтава, 25-26 січня 2019 р.); Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції молодих учених «Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств: проблеми та перспективи» (м. Львів, 23-24 квітня 2019 р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасний

стан та перспективи розвитку економіки, фінансів, обліку, менеджменту та права» (м. Полтава, 11-12 травня 2019 р.).

**Структура та обсяг дисертації.** Дисертація складається зі вступу, п'яти розділів, висновків, списку використаних джерел з 291 найменування та додатків. Повний обсяг дисертації становить 416 сторінок комп'ютерного тексту, що містить 32 таблиці і 38 рисунків.



## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ

#### 1.1. Сутнісно-змістова характеристика формування ринку як об'єкта економічних відносин

В економічній науці умови формування та функціонування ринку перебувають в центрі наукової дискусії вже протягом більш ніж двох століть, не знаходячи єдиної думки щодо визначення, зважаючи на застосування різноманітних поглядів на його процесно-функціональну сутність.

Вперше поняття ринку було обґрунтовано А. Смітом, що трактував його, як процес обміну товарів та вважав, що ринкові засади найліпше можуть впливати на економіку, стимулюючи її розвиток [213]. Функція регулювання на ринку належить конкуренції, яку у праці «Дослідження про природу і причини багатства народів», яку А. Сміт асоціював з дією «невидимої руки» щодо ринкового ціновстановлення: «Окремий індивід має намір використовувати власний капітал з максимально можливою віддачею або з високою товарною вартістю. Як правило, до уваги не приймається величина суспільної та не усвідомлюється фактична корисність впливу такої діяльності на неї. Мається на увазі суто особистісний інтерес, що переслідує індивід та можлива власна вигода, за таких обставин він за допомогою «невидимою рукою ринку» зосереджує свої зусилля до мети, що першочергово не входила до його планів. Таким чином при задоволенні власних інтересів, досягаються суспільні, при чому досить часто більш дієвим способом» [213]. Вищевказана концепція уособлює поведінкове формулювання феномену «конкуренція» що вперше було запропоновано А. Смітом, при цьому, вказувалось, що визначальним способом досягнення переваг у конкурентній боротьбі слугувала цінова політика.

З другої половини XIX століття паралельно з поведінковим трактуванням набуло широкого поширення у працях таких відомих учених як Ф. Еджуорта, Дж. Робінсона, А. Курно, Е. Чемберлена трактування структурного підходу [17]. Завдяки дослідженням цих видатних науковців було закладено основи сучасної теорії західного типу чотирьох фундаментальних видів ринку: олігополії, монополії, досконалої конкуренції, монополістичної конкуренції. При використанні трактування структурного різновиду акцент в конкурентній боротьбі переміщується в бік проведення аналізу структури ринку і умов функціонування його учасників віддаляючись від суперництва між певними компаніями. Відтак, при здійсненні аналізу ступеня розвитку конкуренції найбільш оптимальним є використання згаданого вище підходу.

Британський учений У. Джевонс у середині XIX ст. під терміном «ринок» сприймав певне об'єднання людей, ділова активність яких полягала у формуванні відносин щодо досягнення угоди з приводу будь-якого товару або надання певних послуг [268]. Ф. Котлер, сучасний американський економіст, вважає, що ринок слід характеризувати як систему наявних і майбутніх покупців послуг або товарів, зважаючи на визначальну роль саме покупців [118]. Англійська енциклопедія характеризує ринок як набір інструментів, який сприяє здійсненню обміну послугами і товарами внаслідок взаємодії один з одним продавців і покупців. При цьому, співпраця може здійснюватися як напрямку, так і через систему агентів та організацій, що надають посередницькі послуги. Лауреат Нобелівської премії, видатний вчений економіст, Ф. Хайєк, трактує ринок як складний пристрій, що дозволяє передавати найбільш повно та швидко спеціалізовану інформацію та ефективно її використовувати для власних потреб, в тому числі інформацію, що надходить від індивідуальних агентів з посередництва [265].

Функціональний підхід описує, яку роль на ринку відіграє конкуренція. М. Портер хоча і вважається великим прихильником поведінкового різновиду конкуренції, незважаючи на це, він час від часу робить посилання

і на функціональний підхід, з метою надання підвищеної ваги в житті суспільства конкурентної боротьби. На думку вченого «...основу конкурентної боротьби в певній галузі визначає динаміка розвитку такої сфери, яка не лише залишає позаду тих учасників ринку, що не бажають змінюватися під вимоги ринку, а навіть навпаки, часто конкурентні перегони змушують їх учасників пропонувати потенційним споживачам зростаючу споживчу цінність своєї продукції або своїх послуг» [117].

Так, з економічної точки зору, ринок слід вважати середовищем у якому відбуваються економічні процеси, що реалізуються різними економічними суб'єктами з приводу купівлі, продажу, надання позик, інвестування, тощо. Ринок – це сукупність існуючих і потенційних покупців товару [272]. Маркетинговий підхід вносить певну диференціацію в його суб'єктне наповнення, зокрема продавців пропонується вважати представниками виробничої сфери, а покупців – представниками ринку.

Враховуючи вищевикладене, вважаємо, що формування ринку в узагальненому вигляді, а також у процесі розвитку товарного господарства необхідно трактувати як форму економічного обміну, яка почала формуватися ще в давні часи, коли люди усвідомили практичну цінність обміну корисними предметами на основі їх індивідуальних особливостей та взаємоприйнятних еквівалентів. Пропозиція та попит, на нашу думку, характеризують ринок, в якості сфери обміну у формі товарно-грошових відносин, що найбільш повно визначає принцип взаємодії учасників ринку за своїми головними «взаємообмінними» елементами – потребами. В цьому випадку, грошові кошти виступають платіжним засобом в процесі обміну, а конкурентна боротьба між виробниками за активну увагу покупців через якість і асортимент продукції, що продається, виступають найважливішим двигуном технічного прогресу.

Нині, серед великої кількості вітчизняних і зарубіжних представників економічної науки поняття ринку зустрічається у різноманітній варіативності тлумачень, які доцільно представити в три групи визначень:

- як сукупність вимог до виробництва та умов реалізації кінцевої продукції;
- як систему відносин соціально-економічного характеру в сфері обігу товарів, які всебічно сприяють реалізації останніх;
- як сукупність наявних покупців товарів, так і потенційних, які взаємодіють із виробниками товарів на різних етапах функціонування ринку.

Запропоновані групи визначень, доповнюючи одна одну, не дозволяють повністю розкрити сутність поняття ринку, процесу ціноутворення, передумов та принципів формування ринкового середовища. В запропонованому варіанті роль ринку у виконанні внутрішньорегіональних і міжрегіональних інтеграційних функцій майже не розглядається.

Проте, у всіх перерахованих визначеннях – ринок розглядається у відриві від проблем відтворювального процесу, який обслуговує його міжфазові зв'язки і залежності. На нашу думку, ринок необхідно розглядати як систему товарообігу, яка покликана забезпечити взаємні економічні інтереси між виробниками і споживачами, між продавцями і покупцями, зважаючи на той факт, що різні суб'єкти ринкового середовища можуть виступати і в ролі виробника і в ролі споживача одночасно, незважаючи на наявність суперечностей у взаємодії.

Наведене вище поняття ринку дозволяє окреслити більш широке коло питань, які необхідно дослідити. Серед них питання, що стосуються дослідження системи взаємозв'язків суб'єктів ринкових відносин, умов та передумов формування ефективних зв'язків на внутрішньорегіональних і міжрегіональних рівнях, вивчення особливостей можливих схем руху товарів та послуг, умов формування і особливостей функціонування інфраструктури ринкового середовища, взаємодії сукупності природно-кліматичних та регіональних соціально-економічних факторів при визначенні місткості ринку, вивченні споживчих вподобань та мобільності товарів серед споживачів, вивчення механізму економічної взаємодії та відносин усіх суб'єктів ринку.

Ринок – це система відносин товарно-грошового характеру, що базується на вільному ціноутворення, свободі вибору форм та видів підприємництва, економічній самостійності, розвиненій конкуренції [81].

Зважаючи на різноманіття класифікаційних ознак, ринкова система має складну структуру, яку можливо розглядати з врахуванням різних економічних категорій. Під структурою ринкового середовища слід розуміти сукупність умов та факторів, які впливають на особливості функціонування ринку. З огляду на особливості дослідження ринку як об'єкта економічних відносин автором систематизовано класифікацію ринків за наступними ознаками: типом механізму функціонування, рівнем насиченості товарами та послугами, типом взаєморозрахунків за об'єкти купівлі-продажу, масштабом, ступенем і характером монополізації певного ринкового середовища.

Складовими елементами структурування ринку є його класифікація за характером та рівнем монополізації є: монополія (один продавець і необмежене число покупців); монопсонія (один покупець і необмежене число продавців); олігополія (кілька продавців і необмежене число покупців); олігопсонія (кілька покупців і необмежене число продавців); поліполія і поліпсонія, в найбільшій мірі наближаються до стану необмеженої (вільної, досконалої, чистої) конкуренції.

При цьому з урахуванням фактичної концентрації пропозиції (виробництва і збуту) товару, яка виступає найважливішим фактором монополізації товарних ринків, теоретики пропонують наступні типи структури ринку: монополістичний, що характеризується домінуванням одного постачальника; олігополістичний, властивий ринкам, де панує група найбільших продавців; атомістичної, відмінними рисами якого є невисока концентрація пропозиції товару і, як наслідок, загострена конкурентна боротьба.

Узагальнена класифікація ринків включає достатньо велику кількість ознак ринку і ще більше їх видів та передбачає потребу диференційованого розгляду кожної з них (табл. 1.1.)

Таблиця 1.1 – Узагальнена класифікація ринків

Класифікаційна ознака	Тип ринку
Структура господарства або галузі	1. Ринки промислово розвинених країн 2. Ринки країн, що промислово розвиваються 3. Ринки країн експортерів сировини 4. Ринки країн з економікою типу натурального господарства
Рівень доходів і характер їх розподілу в країні	1. Ринки країн з дуже низьким рівнем доходів 2. Ринки країн з дуже низьким і дуже високим рівнем доходів 3. Ринки країн з низьким, середнім і високим рівнем доходів 4. Ринки країн з переважно середнім рівнем доходів
Економічне призначення об'єктів ринкових відносин	1. Ринок товарів і послуг 2. Ринок чинників виробництва 3. Фінансовий ринок 4. Інформаційний ринок 5. Ринок праці
Територіальний масштаб	1. Внутрішній ринок 2. Національний ринок 3. Регіональний ринок 4. Світовий ринок
Рівень регулювання	1. Вільний ринок 2. Регульований ринок
Тип конкуренції	1. Ринок вільної конкуренції 2. Ринок монополістичної конкуренції 3. Ринок олігополістичної конкуренції 4. Ринок чистої монополії
Ступінь охоплення споживача в процес продажу	1. Потенційний ринок 2. Доступний ринок 3. Кваліфікований доступний ринок 4. Цільовий ринок 5. Освоєний ринок
Рівень насиченості ринку	1. Рівноважний ринок 2. Збитковий ринок 3. Дефіцитний ринок
Вид споживачів	1. Ринок споживачів 2. Організаційні ринки
Відповідність законодавчим нормам	1. Легальний ринок 2. «Чорний ринок»

Джерело: сформовано автором.

Класифікація за механізмом функціонування визначає вільний (на основі стихійної дії закону вартості, вільної конкуренції та ін.); монополізований; планово-регульований.

Класифікація за рівнем насиченості товарами: рівноважний (за однакової кількості обсягів попиту і пропозиції); дефіцитний (переважання платоспроможного попиту над пропозицією товарів); надлишковий (при перевищенні пропозиції над попитом).

Класифікація за типом покупок дозволяє розділити ринки на два різновиди: споживчий (роздрібний); інституційний (оптовий). Споживчий (роздрібний) ринок складається з окремих осіб або домогосподарств, які купують товари та послуги для особистого користування інституційний (оптовий) ринок складається з трьох основних підгруп: промислово-виробничий ринок (компанії, які купують товари та послуги для виробництва власних товарів і послуг); ринок перепродажів (оптові та роздрібні торговці) і ринок державних установ (державні та місцеві установи).

Класифікація за об'єктами купівлі-продажу. Ринок являє собою систему сталих та нових взаємозв'язків суб'єктів економічної системи, яка поєднує в собі різносторонні елементи та фактори, що приймають участь у забезпеченні виробничого процесу, формуванні товарного та грошового обігу, а також у виробництві матеріальних та нематеріальних благ. Структуру ринку в цьому випадку можна представити таким чином: ринок робочої сили, фінансовий ринок, товарний ринок, ринок технологій, ринок духовних благ.

Схожі складові елементи окремих ринків за своїм значенням можуть поділятися в залежності від важливості наступних факторів, так початок формування ринку відбувається із придбання трудових ресурсів (робочої сили) або можливості набуття інвестиційних ресурсів (засобів виробництва). А тому без поєднання названих факторів в сукупності із капіталом не може функціонувати виробництво та відбуватися розвиток продуктивних сил.

Рух капіталу в світі та його перетікання в більш прибуткові сектора економіки і галузі виробництва забезпечується інструментарієм фінансового ринку.

Придбання науково-технічних винаходів та ідей, набуття знань і досвіду відбувається на ринку технологій.

Навіть духовна сфера не є винятком, оскільки предметом певних угод купівлі-продажу, які матеріально стимулюють народження та використання технологій, виступають ідеї людини.

Ринок товару (товарний ринок) – сфера обороту товару

(взаємозамінних товарів), на який протягом певного часу і в межах певної території є попит і пропозиція [185].

Товарний ринок слід трактувати як середовище для здійснення товарообміну між учасниками ринку та задоволені їхніх споживчих та/ або виробничих потреб у продуктах чи послугах [118]. Наприклад, ринок техніки і ринок комбайнів, ринок обладнання і ринок струйних змішувачів.

В основі наведеної класифікації ринку знаходиться така специфічна характеристика товару, як матеріально-речова форма, а тому в залежності від цілей дослідження визначається ступінь агрегування споживчих благ. Відтак, можемо окреслити наступні рівні деталізації:

а) загальногруповий: комплектуючі, кузови та напівпричепи, допоміжні агрегати, предмети тривалого користування, послуги;

б) груповий – за групами товарів (послуг): радіотовари, чохли, змішувачі та ін.;

в) видовий – по видах товарів в кожній групі: телевізори, радіоприймальні пристрої, насадки малі, радіатори та ін.

Для товарних ринків сучасна наука виділяє значну кількість класифікаційних ознак. Зважаючи на мету дослідження, відбувається використання тих чи інших ознак. Відтак, враховуючи поставлені цілі, виокремимо найбільш вагомі ознаки, які визначають першочерговість завдань для потреб практичного дослідження ринку. Таким чином, серед базисних ознак товарного ринку вагоме місце відводиться територіальному аспекту, величиною якого визначається рівень споживчого попиту. Тому в кожному конкретному випадку проведення аналізу результатів дослідження ринкового середовища має здійснюватися в залежності від його масштабу та характерних особливостей певної території, регіону або країни.

Дослідження за укрупненими товарними групами, як правило, носять стратегічний характер і проводяться в рамках сукупного та зовнішнього ринкових середовищ. Поряд з регіональними особливостями необхідно враховувати стан сукупного ринку при проведенні досліджень на



регіональному товарному ринку, наприклад на рівні держави, регіону, міста або селища тощо.

За характером кінцевого використання товару ринки можуть поділятися на ринки товарів виробничого або споживчого призначення. При вивченні ринків товарів споживчого призначення значна увага в таких дослідженнях приділяється вивченню смаків споживачів, тобто специфіка досліджень полягає у тому, щоб врахувати різноманітність індивідуальних бажань окремих споживачів.

Особлива увага при дослідженні товарних ринків повинна приділятися процесам, які сприяють обміну товарів, їх купівлі-продажу з метою максимального задоволення потреб споживачів. Базисом реалізації таких процесів є модель товарного ринку, визначальними елементами якої виступають: попит, пропозиція, товар, ціна, операція, обмін, споживання, потреба (рис. 1.1).

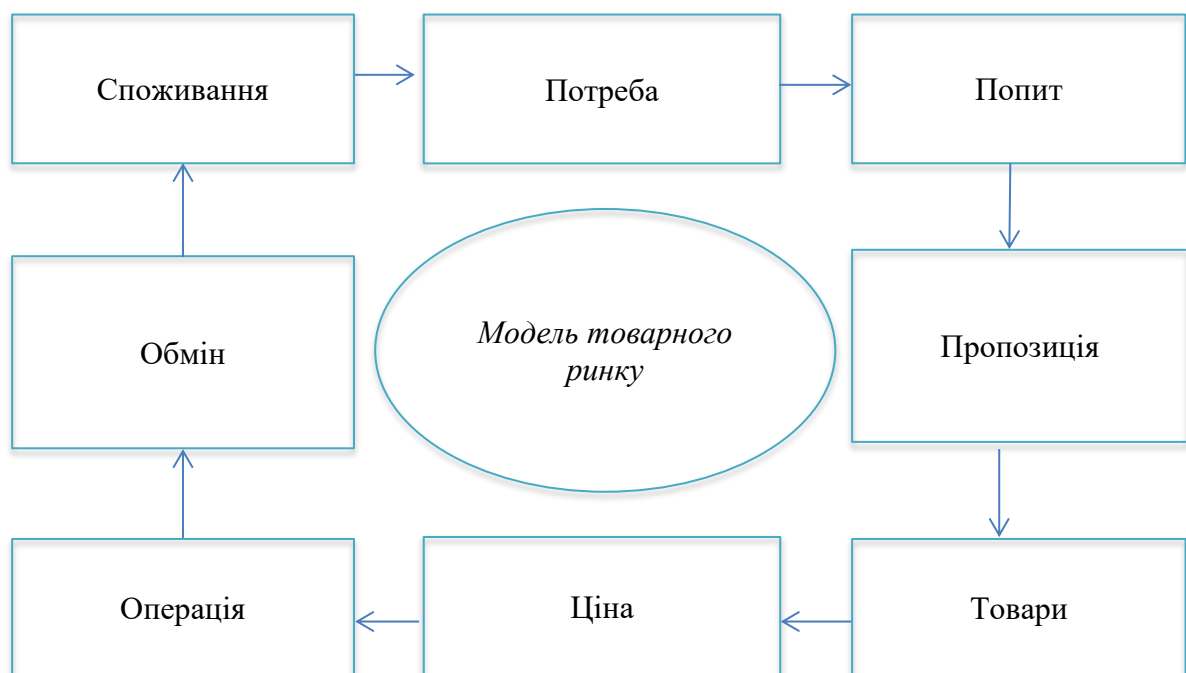


Рисунок 1.1 – Структура моделі взаємодії елементів товарного ринку

Джерело: сформовано автором.

Формування сприятливого ринкового середовища, реалізація заходів щодо підтримки об'єктивних потреб і купівельної спроможності споживачів

обумовлюють доступність товарів на ринку. При цьому, заходи, що вживаються, повинні враховувати цілі та вектори розвитку конкретних товарних ринків. Специфічною характеристикою товарів виробничого призначення є тісний зв'язок з виробничим процесом та його технологічними особливостями, а тому вивченню характерних особливостей таких товарів та специфіки взаємозв'язків виробників товару і потенційних покупців необхідно приділити підвищену увагу при проведенні досліджень подібних товарних ринків.

Щодо розкриття сутності формотворчих елементів ринку товарів, то намір споживачів щодо купівлі певного товару визначається категорією «попит»; пропозиція визначається кількістю продукції та послуг, що виробник має наміри та можливості надати на реалізацію за конкретний часовий проміжок та за визначеною ціною; товаром слід вважати результат праці людини та/або продукт природи, що може бути виражений як у матеріальній так і нематеріальній формі, який здатен задовольняти вже існуючі чи прогнозовані потреби суспільства та має на меті реалізацію процесу купівлі-продажу й призначений для обмінних операцій. Ціна товару як кон'юнктурна складова визначається величиною коштів, що дорівнює узгодженій вартості угоди купівлі-продажу між продавцем (його згодою щодо продажу) та продавцем (його згодою щодо придбання), що реалізується шляхом бізнес-операції на ринку та передбачає проведення сукупності етапів від підприємницької ідеї до завершення проекту й залежить від внесення початкових інвестицій і до одержання прибутку як завершального етапу, що відображає результат підприємницької діяльності. Процес обміну відображає товарорух усіх виробничих ресурсів та споживчих благ від одного учасника ринкових відносин до іншого.

Визначальні умовами формування товарного ринку, у їх взаємозв'язку наведено на рис. 1. 2.



Рисунок 1.2 – Основні умови функціонування товарного ринку

Джерело: сформовано автором.

Усі складові моделі товарного ринку є взаємопов'язаними та взаємозалежними, чому передує трансформація потреб споживачів у конкретні побажання, які визначаються їхніми фінансовими можливостями й формують попит з урахуванням пропозиції, забезпечуючи таким чином процес купівлі-продажу товару, який засвідчується угодою про комерційну операцію щодо купівлі або обміну товару. Таким чином ринок виконує функції цілісної системи, що передбачає:

- 1) формування політики щодо обсягу та асортименту виробництва продукції;
- 2) розподіл товарів залежно від обраного ринку та ціновстановлення;
- 3) реалізацію заходів щодо стимулювання, просування та збуту продукції.

Характерними для товарного ринку являються наступні складові елементи: потенціал, привабливість, стабільність та доступність.

Потенціал ринку, перш за все, визначається його обсягом (величиною попиту споживачів), темпами зростання, максимальною величиною попиту.

Постійне підвищення конкурентоспроможності товарів при постійно наростаючому потоці оновлених і нових товарів з вищими споживчими властивостями (техніко-економічними параметрами) передбачають зростання престижу ринку, що в підсумку визначає привабливість такого ринку.

Стабільність ринку визначається чинниками конкурентного середовища, що визначаються:

- співвідношенням між пропозицією та попитом на конкретні товари;
- часовим лагом оновлення товарної номенклатури;
- рівнем відповідності характеристик товару потребам споживача;
- співвідношенням вартості товару та корисних властивостей від його використання на практиці.

Встановлено, що суспільні потреби на продукцію (товари – техніку та запасні частини до неї) підрозділяються на:

- 1) потреби, що зумовлені зобов'язаннями перед споживачами та

продавцями;

2) потреби, що визначаються соціальними умовами проживання населення, які регулюються законами щодо підпорядкування, підзаконними актами та нормами спільного використання;

3) потреби, що формуються як наслідок взаємодії та співпраці усереднені соціальних груп та окремих колективів;

4) потреби, що є наслідком долучення індивідуальних зусиль в роботу сформованих організацій, як виробничого так і невиробничого призначення.

Визначені обставини дають змогу проаналізувати ставлення соціуму до визначеної групи товарів та здійснити поділ продукції за споживчими властивостями (колективного чи індивідуального призначення) та виробничо-технічними характеристиками (виробничі засоби). Відповідно характер купівлі та використання таких товарів суттєво відрізняється, залежно від способів та мети придбання.

До характеристик ринку технічної продукції виробничого призначення належать:

1) суттєво вища, порівняно з ринковим споживанням, залежність від державної політики (внутрішньої та зовнішньої);

2) попит залежить від потреб, що формуються на споживчих ринках (попит на реалізацію визначеного типу листової сталі здійснює вплив на продаж транспортних засобів, що виготовлений з неї);

3) формуються довгострокові робочі зв'язки та налагоджується співпраця продавців з споживачами;

4) значні обсяги замовлень, використання безготівкової форми розрахунків, суттєво дієвіший та більш суворий контроль, передусім державний контроль при розмитненні товарів та їх реалізації на території країни;

5) споживачі, як правило, є зорієнтованими у галузі та професійно обізнаними щодо новинок на ринку;

б) досить незначна кількість потенційних покупців (значно обмежене

коло та високі можливості щодо придбання);

7) визначені та обґрунтовані рішення щодо придбання товару на ринку – висока частина ухвалених рішень щодо придбання фокусується на діяльності спеціалістів з урахуванням встановлених правил та інструкцій;

8) тривалість процесів прийняття рішень щодо придбання товарів відрізняється залежно від групи споживачів;

9) рівень гнучкості попиту варіюється залежно від терміну придбання товару, купівля виробничих засобів відбувається під впливом науково-технічного прогресу, має значні часові коливання та широкі межі розгалуження та цінові коливання;

10) еластичність попиту за ціною є суттєво нижчою у порівнянні з споживчими товарами, оскільки виробничі підприємства на ринку техніки не мають змоги функціонувати без придбання матеріалів та устаткування в умовах підвищення їхньої вартості або здійснити переорієнтацію на менш вартісні засоби для здійснення виробничих процесів;

11) наявність диференційованого розміщення покупців на визначених сільськогосподарських територіях великих та малих населених пунктів, окремих територіальних громад;

12) значно нижчий рівень оборотності коштів, які надходять у виробництво для придбання основних засобів. Процес оновлення устаткування та технічних засобів на підприємствах може не відбуватись протягом тривалого періоду;

13) налагодженість постійних двосторонніх зв'язків між продавцями та покупцями через здійснення рекламацій щодо якісних властивостей товарів, інформації за результатами проведення моніторингу, надання виробникам пропозицій щодо можливостей оновлення технічних засобів та запасних частин до них, тощо;

14) використання у виробничих процесах вторинної сировини за рахунок одержаної від утилізації застарілих виробів та відходів виробництва.

Різні типи товарних ринків можуть бути виділені за термінами

використання товарів: товари тривалого користування, середнього користування, короткострокові (одноразові). Специфіка такої класифікації товарів особливо важлива для процесу просування продукції, тому при дослідженні цих ринків особлива увага приділяється вивченню найбільш ефективних методів збуту і розподілу конкретних товарів.

Регіональні товарні ринки функціонують під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. Аналіз умов і факторів, що впливають на внутрішньорегіональну і зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів регіональних товарних ринків, дозволяє виявити місце і роль регіону в міжрегіональній та світовій торгівлі; конкурентоспроможність економічного потенціалу і його можливості задовольняти потреби внутрішнього і світового ринку; позиції, за якими світовий ринок зацікавлений брати участь у формуванні ресурсів виробничого та особистого споживання регіону.

При формуванні товарних ринків регіонального або міжрегіонального типу необхідно враховувати вплив наступних регіональних взаємопов'язаних специфічних умов:

- 1) природно-кліматичні чинники та ресурсні фактори формують структуру та ємність ринку, визначають коридори та схеми руху товару, та виокремлюють значний діапазон варіативних моментів, які пов'язані із особливостями функціонуванням конкретного ринкового середовища;

- 2) демографічні та чинники розселення;

- 3) економічні чинники – економічна структура, транспорт й ін.

Транспортний фактор пов'язаний з щільністю населення на певній території, від нього більшою мірою залежить розв'язання суперечностей між географією виробництва і споживання.

У зв'язку з переходом до ринкової економіки докорінно змінюється система суб'єктів, що беруть участь на регіональних товарних ринках. Якщо раніше основну групу суб'єктів регіональної економіки становили державні структури, то при переході до ринку формується система багатокладності господарства, що включає підприємства та організації різних форм власності.

Так, суб'єктами регіональних ринків сільськогосподарської техніки нині є господарські, акціонерні, приватні та публічні товариства, державні, кооперативні, орендні підприємства, компанії, що засновані на зарубіжному та спільному капіталі та інші. Істотно змінюється роль місцевих адміністрацій. Їх головною функцією стає прогнозування та економічне регулювання діяльності суб'єктів регіональних товарних ринків. На формування регіональних товарних ринків великий вплив здійснює і зовнішньоекономічна діяльність.

До сприятливих факторів, створюваних ринковою економікою для розвитку товарних ринків в регіоні, можна віднести наступне: підвищення ролі споживача, який стає чільним у формуванні кон'юнктури ринку, у визначенні вимог до асортименту і якості товарів і послуг; створення стимулу для розвитку виробництв і продукції, яка визнана ринком суспільно необхідною, економічно вигідною і соціально виправданою; свобода вибору партнерів і формування найбільш раціональних схем торгово-економічних і виробничих зв'язків; перевищення пропозиції над попитом, що пов'язано з насиченням ринку товарами і послугами широкого асортименту і високої якості; стимулювання інновацій, що забезпечують перехід до новітніх технологічних систем і високопродуктивної техніки; свобода вибору соціально-економічних і техніко-виробничих напрямків розвитку виробництва в поєднанні з відповідальністю за очікувані результати функціонування і можливі наслідки; формування саморегульованого механізму економічних відносин суб'єктів.

З метою подальшого подолання негативної динаміки виробництва і попиту зусилля держави мають бути спрямовані на створення умов для розширення внутрішнього і зовнішнього попиту на продукцію вітчизняних виробників, а також на подолання негативних тенденцій, що впливають на процес функціонування регіональних товарних ринків.

Для потенційних конкурентів були виявлені наступні бар'єри входу на ринок (рис.1.3).





Рисунок 1.3 – Основні бар'єри входу на ринок для потенційних конкурентів

Джерело: сформовано автором.

У територіальному аспекті необхідно зосередити роботу на стимулювання розвитку товарних ринків з урахуванням кліматичних і

географічних особливостей, а також зниження рівня диференціації загальноекономічного і соціального рівня розвитку окремих регіонів, максимальну мобілізацію факторів виробництва для задоволення попиту на товари і послуги, формування і розвиток міжрегіональних товарних ринків по видами товарів.

Для виявлення економічних та організаційних обмежень необхідно проаналізувати значимість наступних економічних чинників:

- спрямованість політики держави в сфері податкового, інвестиційного та тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а також наслідки для товарних ринків від впровадження конкретних заходів;

- середньогалузева норма прибутку;

- термін окупності капітальних вкладень;

- неплатежі;

- наявність (або відсутність) ефективною підтримки малого підприємництва: доступність кредитних ресурсів для суб'єктів малого підприємництва, низький (високий) рівень орендної плати за виробничі та конторські приміщення. Обов'язково необхідно враховувати даний вид економічних бар'єрів при здійсненні аналізу товарних ринків, де суб'єкти малого підприємництва становлять переважну більшість.

- адміністративні обмеження.

Крім того, важливим моментом є виявлення обмежуючих факторів у діяльності підприємців на визначеному товарному ринку, функціонування яких регулюється центральними та місцевими органами влади. Такими елементами регуляторної політики виступають ліцензування окремих видів діяльності, встановлення відповідних квот на товари, обмеження щодо переміщення товарів в межах визначеної рішенням органів влади території.

Наявність (відсутність) необхідних служб з надання кредитно-лізингових, інформаційно-консалтингових послуг, засобів комунікації та зв'язку, транспортно-логістичних вузлів, що визначають розвинутість

ринкової інфраструктури певного регіону. Особливе місце відводиться питанню транспортної доступності потенційних конкурентів до конкретного товарного ринку, оскільки транспортні витрати для входу на ринок необхідно співставити із вартістю товару, який передбачається транспортувати.

Слушною є думка Навроцького Я. Ф. про те, що в сучасних умовах розвитку економіки виникла необхідність відокремлення від загального поняття «ринок» конкретизованого поняття «ринок сільськогосподарської техніки», що має свої особливості становлення й розвитку. Ринок сільськогосподарської техніки слід трактувати, як сукупність взаємовідносин між виробниками, продавцями (дилерами), фінансовими установами, державою, з одного боку, й покупцями – з іншого, з приводу купівлі, експлуатації та ремонту сільськогосподарської техніки для одержання максимального економічного ефекту всіма суб'єктами відносин [150, с.49].

Досягнення максимального економічного ефекту всіма суб'єктами ринкових відносин можливе лише за умови конкурентоспроможного виробництва у сільському господарстві. Високий рівень конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва потребує техніко-технологічного забезпечення з метою випуску високоякісної інноваційної продукції. Окреслений процес вимагає розробки та впровадження відповідного механізму та створення інноваційної системи забезпечення необхідними знаннями, що будуть застосовуватися у процесі виробництва нової техніки та обладнання, освоєнні нових технологій виготовлення продукції, застосуванні сучасного устаткування та інше.

Відносини між ринковими суб'єктами надають виробникам сільськогосподарської продукції більші можливості щодо форми ведення господарства, його спеціалізації, різновидів виробництва продукції, способів збуту товарів, напрямів залучення інвестицій та джерел фінансового забезпечення. Формування цивілізованого ринку сільськогосподарської продукції відзначається розвитком необхідних інфраструктурних об'єктів та їх системної взаємодії, що нині є недостатньо реалізованою через

незавершеність функціонального складу переважної більшості її складових та відповідно неповноцінне забезпечення господарських процесів. Відтак виникає низка невирішених завдань щодо пошуку шляхів взаємодії між суб'єктами ринку. Таким чином інфраструктуру ринку техніки можна визнати одним з визначальних чинників його ефективного та стабільного розвитку.

Формування сучасного ринку сільськогосподарської техніки відбувається під впливом попиту та пропозиції, як власне і будь-якого іншого товарного ринку. Проте, саме на ринку сільськогосподарської техніки, попит визначається не лише економічним потенціалом сільськогосподарських підприємств, а й наявними технологіями для виробництва конкурентоспроможних товарів. Нині в Україні на ринку сільськогосподарської техніки пропозицію формують окремі підприємці, виробники вітчизняної техніки, офіційні представництва зарубіжних виробників.

У нинішніх умовах диференціація сільськогосподарських підприємств за рівнем купівельної спроможності вимагає їх поділу за рівнем технічного забезпечення, що у свою чергу передбачає формування трьох сегментів ринку техніки. Для першого сегменту доцільно віднести техніку, яка не поступається за якістю перед зарубіжними аналогами, але відрізняється від них нижчою ціною; для другого сегменту необхідна більш дешева техніка задовільної якості; для підприємств третього сегменту є можливим придбати техніку лише із вторинного ринку. Окрім того, в умовах, що склалися, первинний і вторинний ринки сільськогосподарської техніки повинні формуватися насамперед за рахунок модернізації та подовження експлуатаційного терміну [278, с.13]. Проведення модернізації технічних засобів дозволить суттєво збільшити термін їх експлуатації при порівняно невеликих витратах коштів, праці та елементів матеріально-ресурсної бази підприємств.

Зважаючи на складні фінансові умови функціонування багатьох сільськогосподарських підприємств нову техніку мають змогу купувати лише економічно потужні підприємства. Переважна частка середніх за розміром товаровиробників можуть собі дозволити придбання сільськогосподарської техніки вже раніше використовуваної [64, с.28]. Нині значна кількість сільськогосподарської техніки на ринок України поставляється з вторинного ринку країн Європи. Техніка, що надходить для реалізації на українському ринку є досить часто морально та технологічно застарілою, а тому в переважній більшості не сприяє інноваційному розвитку вітчизняного аграрного сектору, не відповідає вимогам програми щодо зниження ресурсоемності продукції сільськогосподарських товаровиробників, а відтак, не завжди сприяє підвищенню рівня рентабельності їх виробництва, і, як наслідок, не являється потужним фактором подолання кризових явищ в аграрній сфері України.

Як зазначає Іванишин В.В.: «Вторинний ринок сільськогосподарської техніки в Україні знаходиться в стадії становлення і потреба його розвитку не викликає сумніву, тим більше, що його організацію можна здійснити досить швидко, адже уживаних технічних засобів для реалізації достатньо, а їх придбання потребує значно менше фінансових ресурсів, ніж купівля нових машин. І все ж, з огляду на важливість вторинного ринку техніки для підвищення рівня технічної оснащеності сільськогосподарських товаровиробників, особливо дрібних фермерів і господарств населення, його формування і розвиток потребує державної підтримки» [99]. Перш за все вона має бути зорієнтована на забезпечення необхідної правової бази для повторного використання сільськогосподарської техніки, організації купівлі-продажу, відновлення і реалізації частково зношених машин, захисту сільськогосподарського товаровиробника від придбання на ринку вживаних технічних засобів не якісних машин. Держава має сприяти створенню та розвитку мережі дилерських підприємств заводів-виробників, техсервісних підприємств, цехів і дільниць та їх зацікавленості у купівлі та відновленні

роботоздатності частково зношених машин, вузлів та агрегатів і запасних частин, реалізації, прокату чи надання в оренду повнокомплектних роботоздатних відновлених машин, технічному їх обслуговуванні і ремонті в гарантійний і післягарантійний періоди. Разом з тим, збереження сільськогосподарської техніки й підвищення технічного потенціалу невеликих агрогосподарств, підвищення рівня забезпеченості технікою і машинами малих і середніх товаровиробників з мінімальними для них витратами, продовження часових лагів використання машин і підвищення ефективності використання наявної у сільгоспвиробників техніки можливо досягти шляхом розвитку в Україні внутрішнього вторинного ринку.

Вважаємо, що провідна роль у формуванні ринку сільськогосподарської техніки належить її виробнику, оскільки саме ним створюється об'єкт ринкових відносин на основі якого формуються подальші взаємозв'язки.

## **1.2. Теоретико-класифікаційний апарат дослідження інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки**

Для ринкових умов господарювання характерним є формування інфраструктури у різних галузях економіки. Термін «інфраструктура» досить часто використовується з метою вивчення структурних елементів економічної системи. Основоположним у визначенні «інфраструктури» є не лише її матеріально-технічна складова, а й суб'єктно-об'єктна оцінка через рівень задоволення потреб суспільства.

Поняття «інфраструктура» (з лат. мови «infra» – «під чимось, нижче чогось» + «structura» – «побудова») на початку свого використання мало місце у військовій справі та ототожнювався з комплексом споруд допоміжного призначення, що гарантували функціонування збройних сил (військові матеріали, склади з боєприпасів, бази зі зберігання ракет та майданчики для їх запуску, військові аеродроми, полігони, та ін.) [80].

Інфраструктура є допоміжною системою по відношенню до безпосереднього процесу виробництва сільськогосподарської продукції, але необхідна для забезпечення ефективного виробництва, тобто вона включає обслуговування на основі певних функцій «надання послуг і виробництву і споживачу» або здійснення соціально-економічних функцій, зумовлених потребами матеріального виробництва та споживання.

Недостатньо дослідженою в економічній літературі залишається хронологія появи перших спроб використання терміну «інфраструктура». Вважається, що вперше поняття «інфраструктура» було введено в економічну науку П. Розенштейн-Роданома у 1955 році, в США. Науковець пропонував використовувати його для визначення умов суспільного середовища, з метою надання «старту розвитку» для приватної промисловості. На думку науковця, інфраструктуру слід визначати, як умови зовнішнього оточення в процесі функціонування підприємств, необхідні для започаткування та налагодженої роботи суб'єкта господарювання. Концепт інфраструктури він застосовує не лише для визначеної сукупності об'єктів дорожнього забезпечення, залізниць, дамб, а й до комунальних об'єктів та каналізаційних споруд [275]. Поняття «інфраструктура» він застосував до «всіх умов навколишнього суспільного середовища, необхідних для того, щоб приватна промисловість була в змозі зробити перший ривок».

Англійський економіст А. Янгсон називає першовідкривачем даного терміну Х. Зінгера, який у своїх роботах на початку 40-х років використав термін «overhead capital» – «інфраструктура» [157].

Інфраструктуру доцільно розглядати як інтегральну складову виробничого потенціалу, що уособлює його додаткові та допоміжні сфери, типи виробничих систем або різновидів функціонування, що здійснюють безпосереднє обслуговування процесів основного виробництва та включає елементи невиробничої сфери, для яких характерні непрямі зв'язки з виробничим процесом і які здійснюють низку функцій щодо обслуговування господарських процесів [79]. Інфраструктура є елементом продуктивних сил

суспільства, оскільки опосередковано приймає участь у суспільному виробництві, шляхом обслуговування галузей та підгалузей національного господарського комплексу [123].

Під інфраструктурою розуміють систему підприємств, установ, організацій, що надають можливість стабільного розвитку й існування механізму ринкового регулювання економічних процесів та безперервного обігу у різних сферах суспільного відтворення товарів, благ і послуг [78, с.704].

Інфраструктура є однією з форм спеціалізації суспільного виробництва, яка створюється внаслідок безперервного циклу історичного розвитку, що є формою його усупільнення, від якого залежить процес відтворення та особливості функціонування [155].

Для ринкових умов господарювання характерним є формування інфраструктури у різних галузях економіки.

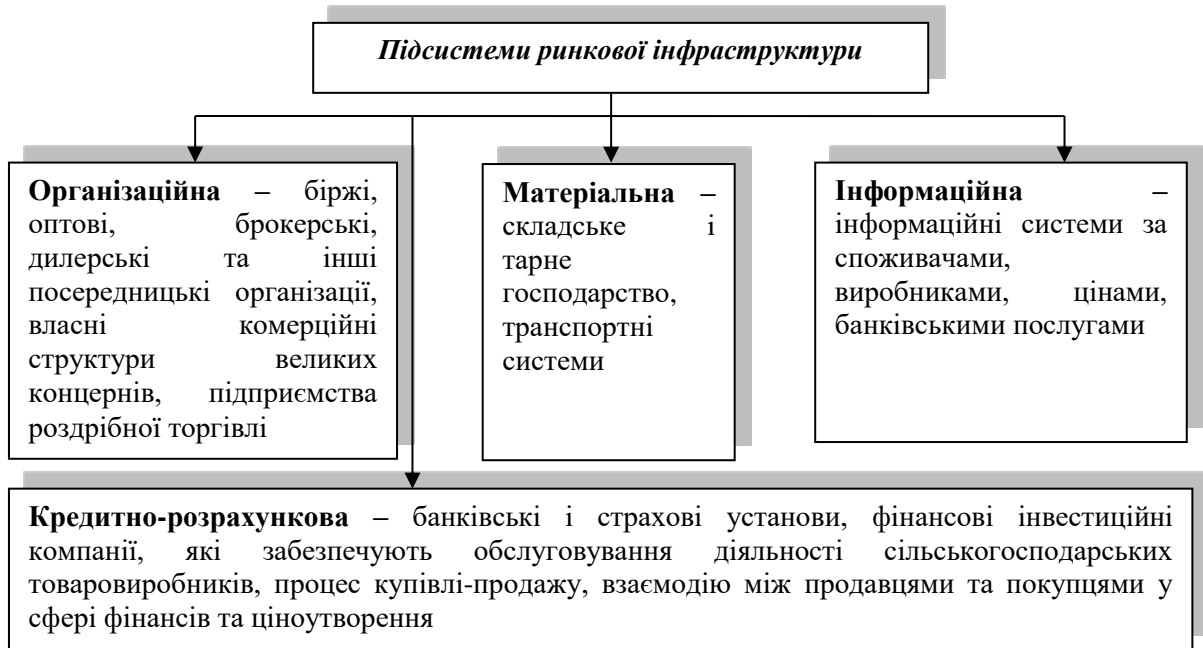
Термін «інфраструктура» досить часто використовується з метою вивчення структурних елементів економічної системи. Основоположним у визначенні «інфраструктури» є не лише її матеріально-технічна складова, а й суб'єктно-об'єктна оцінка через рівень задоволення потреб суспільства. Формування загальних передумов відтворювального процесу та чинників зростання суспільного виробництва є найбільш істотною ознакою інфраструктури.

Поєднання різновидів діяльності, які здатні покращити функціонування сукупності об'єктів ринкової економіки і забезпечити їх єдність у певному реальному ринковому просторі являють собою інфраструктурну систему [228]. Тобто, «інфраструктура» представляє собою поєднання виробничих, організаційних і суспільних функцій ринкового середовища, яке включає в себе як окремих суб'єктів господарювання, так і певні галузі або сфери діяльності (рис. 1.4).

Під інфраструктурою доцільно трактувати сукупність різновидів функціонування об'єктів, які сприяють ефективній діяльності елементів



економічної складової ринкового середовища у певному поєднанні з іншими складовими ринкового простору [228]. Тобто, «інфраструктура» є поєднанням управлінських, виробничо-господарських і суспільно-економічних функцій, що здійснюються в умовах ринку, мають вплив на окремі господарюючі суб'єкти та цілі галузі.



*Рисунок 1.4* – Підсистеми ринкової інфраструктури в аграрному секторі

Джерело: сформовано автором.

Ринкова інфраструктура може розглядатись як система комплексного забезпечення, що здійснює вплив на перебіг формування взаємозв'язків та процесів товароруку на ринку. Проте, формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки в Україні відбувається досить повільними темпами. Насамперед, це стосується, формування сприятливих умов, забезпечення відповідних правових основ та впровадження системи цінового моніторингу для ефективного функціонування розгалуженої мережі аукціонних торгів, агроторгових домів, товарних бірж, оптових ринків, торгово-кредитних компаній, посередницьких організації тощо. Існуюча інфраструктура ринку сільськогосподарської техніки у вітчизняному

аграрному секторі знаходиться лише на початковому етапі свого формування, а тому являється на сьогоднішній день недосконалою, оскільки окремі складові елементи, що забезпечують її функціонування – розрізнені та взаємодіють хаотично. Ефективному функціонуванню інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки на регіональному рівні бракує системності та злагодженості у взаємодії суб'єктів аграрного сектору, а процес становлення повноцінного ринку перебуває на початковій стадії [179].

Інфраструктура ринку сільськогосподарської техніки є цілісним механізмом, що сприяє об'єднанню в єдину систему окремих підсистем: матеріальної – складські приміщення, а також спеціалізовані приміщення для здійснення технічних та сервісних робіт, система транспортного забезпечення; організаційної – торгівельні аукціони та біржові площадки, оптові та роздрібні дилерські та інші посередницькі організації, брокерські або ж власні структурні елементи великих підприємств та концернів, що спеціалізуються на роздрібній торгівлі; інформаційної – система інформаційних даних щодо виробників, їх цінової політики, банківсько-кредитних послуг для споживачів; кредитно-розрахункової – перелік фінансових компаній та страхових організацій, інвестиційних та лізингових установ, які зацікавлені у якісному обслуговуванні товаровиробників та споживачів щодо забезпечення умов руху товару до споживача, для обміну сільськогосподарськими товарами на ринку через укладання договорів купівлі-продажу між покупцями та продавцями, а також формування попиту та пропозиції внаслідок встановлення ринкових цін [155].

Важливим фактором ефективного розвитку у ринкових умовах підприємств аграрного сектору є наявність розвиненої інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки, обов'язковість функціонування якої виступає компонентом ефективного механізму взаємодії підсистеми будь-якої цілісної економічної системи. Формування та розвиток розгалуженої інфраструктури ринку матеріально-технічних ресурсів та сільськогосподарської техніки нині являється актуальним питанням щодо проведення кардинальних змін в

структурі вітчизняної економіки, оскільки саме вона здатна забезпечити аграрним підприємствам різних регіонів та окремих ринків взаємовигідну співпрацю в цілому. Розширення дії ринку, на думку науковця Федорчука А.А., насамперед виражається у формуванні системи обороту товарів матеріально-технічного призначення, засобів виробництва, розвитку ринкових структур, забезпеченні сприятливих умов для ціноутворення та капіталовкладення [227].

Формування системи ринкової інфраструктури в аграрній сфері характеризується наступними принципами [179]:

- наявність стійких господарських зв'язків між господарюючими суб'єктами, якими регулюються товарообіг, сфера послуг, ринок робочої сили та фінансових послуг є обов'язковою умовою успішного функціонування ринкової системи господарювання, що значною мірою визначає ефективність системи інфраструктурного забезпечення;

- формування сприятливих умов щодо створення збалансованої ринкової економіки одночасно сприяє розвитку всіх компонентів інфраструктурної системи в Україні;

- серед основних акцентів формування інфраструктури в Україні важливу роль відіграє їх законодавче забезпечення та стабільне функціонування її базисних елементів;

- цільова спрямованість кожного основного елемента ринкової інфраструктури є визначальною властивістю ефективного розвитку економіки, максимально сприяє адаптивності учасників до швидких змін ринкового середовища та найповніше задовільняє потреби господарюючих суб'єктів та потенційних споживачів з урахуванням міжнародних стандартів якості.

В узагальненому вигляді ринкове середовище представляє собою форму економічного обміну, існування якої пов'язується із періодом початку формування суспільного обміну корисними предметами на основі певних взаємоприйнятих еквівалентів на основі взаємного задоволення потреб

покупця і продавця. Формування інфраструктури в аграрному секторі економіки ґрунтується на потребі урахування впливу глобалізованого середовища, інтеграційних процесів, забезпеченні національних інтересів й визначається рівнем взаємозв'язку його функціональних детермінантів, що постійно взаємодіють та взаємодоповнюються.

В економічній науці має місце й трактування «інфраструктури» як галузі діяльності людини або сукупності галузей та підприємств, що забезпечують виконання певних функцій у процесі громадського виробництва [12, 154, 157, 169]. Виходячи з наведеного тлумачення, варто узагальнити трирівневу систему формування терміну інфраструктура.

Для першого рівня визначення інфраструктури характерним є обіг продукції у господарстві, що забезпечується застосуванням працівників.

Другий рівень терміну інфраструктури характеризується сукупністю організаційно відокремлених структурних підрозділів однієї організації або абсолютно окремих підприємств, які внаслідок взаємодії між собою забезпечують товарообіг, а також зберігання та подальшу реалізацію товарів.

Для трактування зазначеного поняття третього рівня використовується система об'єктів матеріального характеру, основною метою діяльності яких є створення умов для забезпечення нормальної течії процесу економічного виробництва та його підтримка на належному рівні [161].

З часом поняття інфраструктури та системи виробничого обслуговування починають ототожнюватися, що трансформується у формування організації управлінського характеру з метою підвищення ефективності виробничого процесу та конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів [145, с.9].

Терміну інфраструктура притаманне різноманіття тлумачень, власне цим і вирізняється в сучасній економічній науці поняття інфраструктури. Формування системи інфраструктури характеризується аспектами її виявлення та економічними чинниками, що визначають акценти формування ефективного виробничого процесу. Тому, під інфраструктурою слід розуміти

ієрархічну сукупність організаційно відокремлених структурних підрозділів, підсумком діяльності яких є обслуговування та забезпечення результативної роботи усєї системи.

В умовах всезростаючої конкуренції доцільно виділити й рівень, що визначає маркетингово-збутову компоненту, а саме її ринкову складову у загальній системі інфраструктурного забезпечення.

Інфраструктурні об'єкти безпосередньо не створюють продукцію, але забезпечують безперебійний процес її виробництва, що визначає соціально-економічне значення інфраструктури, то визначене поняття інфраструктури не можна трактувати як дещо постійне, незмінне. Для інфраструктури є притаманними виразно сформульовані обмеження у просторі та часі, які з позиції ретроспективної взаємодії не можуть суттєво варіюватись, оскільки інфраструктура змінюється у відповідності до змін у процесах відтворення економічних систем й модернізації міжнародних, національних та регіональних ринках [273].

В аграрній сфері до інфраструктури належать інформаційні, наукові та та обслуговуючі підприємства, організації зв'язку, усі різновиди транспортного забезпечення, мережі, постачання матеріально-технічних ресурсів, зберігання та реалізації, елеваторне та холодильне, пакувальне та складське господарства; іригаційні та меліоративні споруди.

Інфраструктура формується шляхом поєднання спеціалізованих виробництв і видів діяльності у сфері продукування товарів і надання послуг, основним завданням яких являється надання основним сферам виробничо-соціального призначення допоміжного сервісу з метою забезпечення ефективного функціонування процесу виробництва товарів й отримання позитивного ефекту в результаті виробничої діяльності. Завданням інфраструктури є створення умов для ефективної реалізації ринкового механізму шляхом оптимізації процесу обміну продукції, забезпечення безперервності потоків товарно-грошових цінностей, залучення на ринок

необхідної кількості трудових ресурсів, дотримання безпеки ефективного ведення підприємництва [62].

Важливою умовою розвитку ринку техніки є наявність сформованої мережі підприємств, організацій та установ, що здійснюють обслуговуюче забезпечення в процесі руху продукції від виробника до кінцевого споживача у середовищі сучасного ринку. І чим більший ринок, тим більше в ньому зайнято спеціалізованих організацій, що обслуговують його. В економічній літературі сукупність таких організацій (інститутів) позначається поняттям «ринкова інфраструктура».

Якщо розглядати інфраструктуру із визначенням її певних меж із одночасним відокремлення її від системи суспільного виробництва, буде помилкою вважати її арифметичною сумою галузей, задіяних у процесі обслуговування сфери економіки, оскільки лише сукупність усіх сфер економіки та їх профільних видів діяльності утворюють в цілому єдине функціональне призначення інфраструктури, з її особливостями та ознаками.

Інфраструктура товарного ринку – сукупність видів діяльності груп господарюючих суб'єктів у сфері товарообігу, до основних завдань яких належить удосконалення схем та коридорів руху товару та регулювання товарно-грошового обігу в межах ринкового середовища. В основу її діяльності покладено формування передумов та правил прискорення оборотності основних засобів в економічній сфері, а також забезпечення ефективного ринкового процесу для реалізації новоствореної вартості товарів чи послуг з метою оптимізації комерційно-господарських та ділових зв'язків й покращення рівня матеріально-технічного забезпечення сфери товарообігу. Відтак, підтримка комерційно-господарських взаємовідносин суб'єктів товарного ринку забезпечується внаслідок цілеспрямованої діяльності на основі системи інфраструктури [94].

Деякими науковцями термін «інфраструктура ринку» трактується як «сукупність допоміжних засобів та суміжних (інтегрованих) галузей, завданням яких є забезпечення організаційного сервісу та матеріальної

складової функціонування основних ринкових процесів, а саме: руху (обміну) товарів, господарсько-економічної та фінансової складової діяльності господарюючих суб'єктів та ринкових структур, а також пошук продавцями і покупцями найбільш оптимального варіанту взаємодії» [14]. Так, І. М. Маєргойз [130] вважав відповідним за суттю і виконуваними функціями термін «загальнофондова база (територія)», а термін «інфрасистема», таким, що краще характеризує сутнісний зміст даної категорії. Науковець вбачає походження концепту «інфраструктури» у військовій сфері, що використовувався для окреслення системи побутових військових об'єктів, які сприяли безперервному функціонуванню підрозділів військ та формували сприйняття ролі інфраструктури як, підпорядкованої основній справі, системи об'єктів та галузей. Поширення має й думка щодо означення у будівництві терміном «інфраструктура» укріплення, фундаменту, основи споруд.

У своїй науковій роботі «Теорія інфраструктури» професор Кильського університету Р. Іохімсен запропонував систематизувати основні погляди представників різних зарубіжних економічних шкіл на функції інфраструктури в сучасному капіталістичному виробництві, природу і сутність розвитку засобів виробництва та роль інфраструктури у забезпеченні економічного розвитку [269].

Інфраструктуру Р. Іохімсен пропонує розглядати інфраструктуру в якості системи організацій та їх інституційних, матеріальних та персональних видів діяльності, що здатні забезпечити досягнення господарської єдності в межах визначеної території та сприяють наданню за використання однакових оптимально витрачених ресурсів рівної винагороди, відкриваючи таким чином можливості для всебічної інтеграції задіяних установ і досягнення ними високих результатів господарської діяльності.

Різноманіття думок про суть інфраструктури дозволяє зробити висновок про те, що з однієї точки зору, інфраструктура – це сукупність

галузей і суб'єктів господарювання, з іншої – це сукупність організаційних, виробничих і соціальних функцій ринку.

Аналіз наукових підходів до розкриття сутності інфраструктури дає змогу здійснити їх диференціацію на хронологічний, генеалогічний функціональний та структурно-логічний підходи:

– хронологічний підхід дозволяє виявити хронологічні залежності у використанні терміну «інфраструктура» щодо певних явищ та економічних процесів, визначається формальним характером впливу;

– для генеалогічного підходу притаманним є розгляд поняття «інфраструктура», зважаючи на його двоїстий характер. Генеалогія поняття «інфраструктура» в економічних працях досліджується за двома чітко визначеними напрямками: поняття інфраструктури існує як у військовій справі так і в соціально-економічній структурі.

– функціональний підхід розкриває сутність поняття «інфраструктура» з позиції її функціонального наповнення. Проведення аналізу структурних складових її функціонального складу визначає особливості та вектори діяльності будь-якої галузі економіки та забезпечує викоремлення галузі інфраструктури із масиву суміжних галузей народного господарства країни. Під функцією розуміється і певний вид діяльності, що значною мірою визначає чіткість аргументації прибічників функціонального підходу до розкриття сутності інфраструктури;

– структурно-логічний підхід базується на обґрунтуванні місця і ролі інфраструктури у суспільному виробництві. Інфраструктура у даному випадку, відповідає меті щодо повного задоволення матеріальних і культурних потреб соціуму.

Дослідження проблеми формування інфраструктури показує наявність диференціації інфраструктури на соціальну, що забезпечує умови комфортного життя для населення та виробничу, що виконує функцію обслуговування виробничих систем. Виробнича інфраструктура поєднує собі галузі, сфери, або окремі господарські системи, які не належать до її



виробничої структури, а виконують функції транспортування, постачання, ділового обслуговування, заготівлі, реалізації, паливно-енергетичного, інформаційного забезпечення та інші.

Створення сприятливих умов та забезпечення відповідного рівня матеріальних умов для безперервного розширеного аграрного виробництва є провідною функцією виробничої інфраструктури. Відтак, головне її завдання полягає у створенні матеріальних та організаційних передумов для ефективного функціонування певної виробничої сфери та раціонального розміщення і використання основних виробничих засобів та ресурсів. Формування системи факторів конкурентоспроможності підприємств, установ та організацій на внутрішніх і зовнішніх ринках також здійснюється системою виробничої інфраструктури та забезпечується внаслідок реалізації цілеспрямованої політики щодо підвищення якості товару чи послуги та зменшення їх вартості.

Нині на перший план у процесі просування товару на ринку виходить система зв'язку та інформації, оскільки переважна більшість уваги виробника (постачальника) товарів спрямовується на формування ефективних умов для безперебійного функціонування процесів виробництва та забезпечення активних ринкових процесів шляхом використання нової інформації та рекламних засобів з метою підвищення рівня конкурентоспроможності товаровиробників, що в кінцевому результаті суттєво впливає на ціноутворення, обсяги продажів та прибутку.

Достатньо розвинена та розгалужена у радянські часи була мережа науково-дослідних інститутів та організацій, чисельність якої нині істотно зменшилася. Свою діяльність згадані профільні установи аграрної сфери насамперед направляють на пошук шляхів та методів щодо забезпечення ефективності високотехнологічного виробництва і підвищення якості сільгосппродукції товаровиробниками, а також розробку та удосконалення вітчизняної сільськогосподарської техніки, обладнання для переробки та зберігання сільськогосподарської продукції, супутніх елементів та

допоміжних складників загальної системи виробничої інфраструктури, тощо. Поширеною у Радянському Союзі була практика запровадження спеціалізованих заводів-виробників не тільки тракторів, машин сільськогосподарського призначення, але і іншої сільгосптехніки, яку в подальшому, наприклад, українські виробники, поставляли на ринки Росії, республік Азії, Прибалтики та ін. [35]. Однак, вітчизняні виробники сільськогосподарської техніки на сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні в силу високої конкуренції із імпортною технікою, а також загальними внутрішньодержавними тенденціями реалізують сільськогосподарську техніку у межах України в досить обмежених обсягах, що зумовлюється її низькою якістю та продуктивністю у порівнянні із зразками зарубіжних виробників. Попри це вітчизняні заводи-виробники об'єднуються за спільними економічними інтересами, хоча і дотримуються певної самостійності кожної виробничої ланки.

Діяльність спрямовану на створення необхідних запасів продукції за групами, підтримання належних умов зберігання товарно-матеріальних цінностей на складах та просування товарів від виробника до кінцевого споживача покладається на систему матеріально-технічного забезпечення. Так у сільськогосподарській сфері вона охоплює насамперед землеобробну техніку та допоміжне обладнання, основним завданням яких є забезпечення якісного виробництва сільськогосподарської продукції, її подальшого зберігання й переробки. Специфічною особливістю агропромислового комплексу є система заготівлі сільськогосподарської продукції, що проявляється в поєднанні процесів виробництва із зберіганням та первинної промислової переробки із реалізацією.

Різноманітні складські приміщення призначені для зберігання різної за видами сільгосппродукції, які знаходяться на території сільгоспвиробників, елеваторів, логістичних вузлів, тощо утворюють в цілому складське господарство, основним завданням якого є забезпечення необхідних умов для матеріального зберігання та безперервного руху товарів від постачальника до

покупця з врахуванням виробничо-господарських функцій та властивих для сфери торгівлі особливостей [59]. Необхідність тривалого зберігання сільськогосподарської продукції від моменту її виробництва до реалізації кінцевому споживачу вимагає наявності резервних сховищ великих обсягів, які здатні забезпечити безперервність виробничого процесу у сільському господарстві з одного боку, а з іншого боку формують відносну рівновагу між попитом та пропозицією як на вітчизняному товарному ринку, так і на світовому шляхом підтримання резервного фонду певних видів сільгосппродукції.

Особливість інфраструктурних об'єктів полягає в тому, що деякі з них одночасно виконують різні функції, наприклад, виробничого та невиробничого характеру. Окрім виробничої та соціальної інфраструктури доцільно виділити підприємницьку, інституційну, інформаційну та екологічну інфраструктури [77]. Метою підприємницької інфраструктури є підтримка та забезпечення ефективної реалізації підприємницької справи. Інституційна інфраструктура покликана на забезпечення управлінських процесів в економіці держави, вона представлена урядовими, науковими, дослідно-конструкторськими установами, проектними інститутами, конструкторськими бюро науково-дослідних організацій, що приймають участь у господарському процесі, окрім безпосередньо задіяних у виробництві та управлінні виробничими процесами. Інформаційна інфраструктура забезпечує розвиток та діяльність інформаційного середовища підприємств, організацій та економіки загалом. Екологічна інфраструктура є необхідною умовою збереження, охорони та усунення наслідків забруднення навколишнього середовища. Вважаємо за доцільне виокремлення інноваційного різновиду інфраструктури, що забезпечує обслуговуючі процеси в інноваційній та сфері впровадження результатів інноваційної діяльності.

Узагальнюючи вищенаведені піходи до розкриття сутнісно-змістового контенту поняття «інфраструктура ринку», можна визначити такі його

складові, як інфраструктура ринку капіталів, товарів та послуг й праці (рис.1.5).

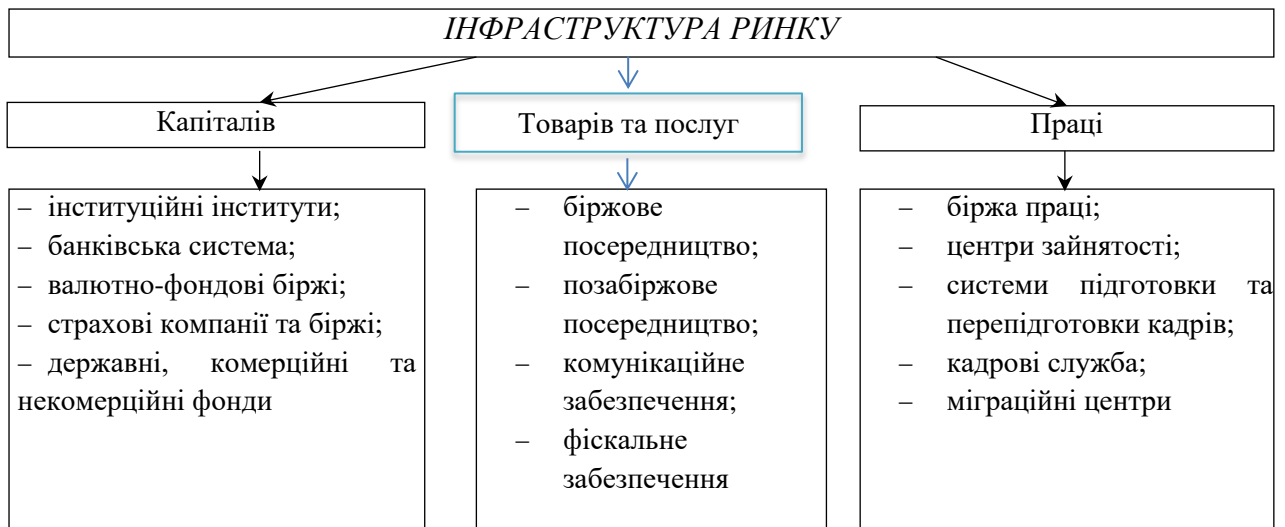


Рисунок 1.5 – Узагальнене відображення інфраструктури ринку

Джерело: сформовано автором.

Узагальнено термін «інфраструктура» можна трактувати як внутрішню побудову, основу економічної системи, яка містить сукупність інфраструктурних компонентів. Інфраструктура є системою організаційних утворень, що забезпечують процес формування взаємозв'язків та взаємовідносин між ринковими суб'єктами й визначають характер взаємодії між ними в процесі співпраці.

Основними функціями інфраструктури товарного ринку є:

- сприяння суб'єктам товарного ринку і реалізація їх економічних інтересів;
- організаційне оформлення комерційно-господарських відносин ділових партнерів;
- надання послуг юридичного, страхового, фінансово-контрольного характеру;
- формування баз інформаційних даних щодо товарів та цін, продавців та споживачів, посередників та конкурентів;

- вивчення кон'юктури ринку, регіональних особливостей ведення торгової діяльності та іншої діяльності комерційно-господарського спрямування;
- посередництво в реалізації товарів, налагодженні комерційно-господарських зв'язків;
- надання сервісних та посередницьких послуг учасникам товарного ринку;
- використання можливостей транспорту, засобів зв'язку, складського господарства та ін.

Виконання зазначених функції покладено на розгалужену мережу допоміжних підприємств, організацій, установ, які також являються учасниками товарного ринку (рис. 1.6).



*Рисунок 1.6* – Складові елементи інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки

Джерело: сформовано автором.

За результатами проведених досліджень визначено, що різноманітні процеси, які відбуваються в секторі торгівлі, на ринку фінансів, в

інформаційній сфері, на ринках робочої сили та консультаційно-експертних послуг і в інших секторах ринку між господарюючими суб'єктами задіяними у названих секторах ринку потребують формування системи інфраструктурних взаємозв'язків.

На нашу думку, потребує уточнення і семантична відповідність між економічним змістом та сутністю визначення «інфраструктура».

Нині набула поширення класифікація інфраструктури залежно від галузевої належності: транспорт, комунікації, електропостачання, газозабезпечення та ін.; внутрішньогалузева, що сприяє розвитку підприємств у визначеній галузі; міжгалузева, що поєднує низку галузей національного господарства [123].

Крім того, що інфраструктуру класифікують за ознаками функціонального змісту вона також класифікується і за цілим рядом деяких відмінностей: за масштабами підприємства, галузевою або територіальною належністю тощо. В розрізі ознаки територіальної належності інфраструктура може бути локального, регіонального, загальнодержавного або міждержавного рівня. Прогресивний розвиток світового ринку сприяв формуванню інфраструктури міждержавного рівня (транспортна галузь, інформаційна сфера, сектор торгівлі та ін.).

Інфраструктуру можна розглядати як підґрунття для реалізації механізму розвитку підприємництва в аграрному секторі, що уможливорює взаємодію елементів економічного середовища, включаючи усіх його учасників від виробників до кінцевих споживачів продукції. Ефективність розвитку економіки ринкового типу передусім залежить від сформованості та дієвості системи її інфраструктурного забезпечення, що пояснює увесь ланцюг просування виготовленої сільськогосподарської продукції, від організації договірних відносин, товарних потоків, їх розподілу за регіонами та галузями, управлінням збутовою політикою до обслуговування внутрішньосистемних економічних відносин. Особливою характеристикою усіх елементів інфраструктури є включення їх до нематеріальної сфери

виробництва, що пояснюється спеціалізацією на наданні послуг та створенні умов для реалізації виробничих процесів.

За період реформування в Україні аграрного сектора економіки сформувалася диверсифікована структура суб'єктів ведення господарської діяльності, в першу чергу за масштабами підприємств, за формами організаційно-правової організації тощо [25]. Як наслідок постала гостра потреба в наданні широкого спектра інформаційно-консультативних, експертно-торговельних, посередницько-представницьких, фінансово-кредитних, зовнішньо-економічних послугах й відповідно у створенні підприємств і організацій спеціалізованого сервісу, що надають ці послуги переважно у ринковій сфері. Інноваційний розвиток таких складових бізнес-інфраструктури підприємництва як організаційно-управлінських, інформаційно-правових, фінансово-страхових та інших дозволить в Україні прискорити та підвищити ефективність усіх суб'єктів підприємництва задіяних у цьому процесі.

Інфраструктура сучасного ринку є обов'язковим елементом ділових відносин, завдяки якій урегульовуються взаємодії на ринку між окремими суб'єктами, підприємствами й організаціями. Інфраструктурні взаємозв'язки формуються в межах певної сфери економічних відносин, її ділових стосунків. Тому, процес формування інфраструктури є результатом довготривалої еволюції економічних відносин і визначається взаємодією різних організаційно-правових форм підприємницької активності, що визначають вектор ділових взаємин та створюють взаємозв'язки між учасниками ринку, не зважаючи на їхні кількісні та різносуб'єктні характеристики.

Деякі науковці пропонують під інфраструктурою розуміти сукупність об'єктів виробничого забезпечення та сервісного обслуговування і тому акцентують увагу виключно на її ролі, яка полягає у забезпеченні діяльності усіх складових системи виробничого процесу та в створенні належних умов виробництва для персоналу [154, 161].

Розвиток набутих технологічних факторів передбачає, з одного боку, вдосконалення та підтримку розвитку системи інфраструктури, а з іншого боку, впровадження державних регуляторів такої ринкової системи як квоти, митні збори, податки, тощо. Що дає можливість забезпечити пріоритетність розвитку власного виробництва, за рахунок його прибутковості, приросту, збільшення продуктивності праці, інноваційних проєктів та підприємницької діяльності досягти кращої ефективності виробництва. Відтак, деякими науковцями інфраструктура трактується як система матеріальних об'єктів та споруд, роль яких полягає у формуванні необхідного матеріально-технічного забезпечення і створенні належних умов для успішного функціонування сільськогосподарських підприємств та впровадженого ними виробничого процесу з метою формування сприятливих умов для ефективної діяльності економіки як складової частини національного багатства [6, 116, 148].

Семантичний аналіз елементів інфраструктурного забезпечення, що були диференційовані шляхом оцінки структурної складової багатьох тлумачень, свідчить про включення до них наступних складових: галузі, інститути, державні й приватні підприємства, суспільні служби, організації об'єднання, окремі системи тощо. Згідно з інституціональним розглядом до складу інфраструктури обов'язково мають входити інститути взаємодії, які не підлягають уніфікації з іншими її елементами або видами діяльності [28].

Переважає більшість науковців, задіяних у дослідженні проблем інфраструктурного розвитку, дотримуються думки, що основним критерієм приналежності до складу інфраструктури певної сфери є функції, що вона виконує у відтворювальному процесі. Тому до складу інфраструктури слід віднести обслуговуючу та допоміжну сфери основних галузей національного господарського комплексу, відповідно функцією яких є забезпечення сприятливих умов для здійснення нормальної виробничої діяльності суб'єктів господарювання та відтворення загалом [119].

Отже, інфраструктуру слід розглядати як сукупність інститутів, підприємств та організацій, що формують системи ділових відносин,



забезпечують перебіг ринкових процесів, сприяють взаємодії між ринковими суб'єктами та впливають на рівень їх виробничо-господарської та фінансово-економічної діяльності.

### **1.3. Інституціональні засади формування ринку та його інфраструктури**

Досягнення узгодженості векторів економічної політики між центральними та місцевими органами влади і позитивні внутрішньо-суспільні та інституціональні зміни в країні здатні генерувати процес успішного функціонування господарського механізму внаслідок застосування економічних інструментів та інноваційних методів формування ринку та його інфраструктури.

Використання категорії «інститутів» дозволяє істотно розширити рамки аналізу сукупності детермінант, що впливають на економічну поведінку суб'єктів ринку. При здійсненні аналізу державної політики в межах програми досліджень інституціональної спрямованості на основі ендогенного підходу, необхідно звернути підвищену увагу на характер змін, які є наслідком впровадження економічних заходів зі сторони держави, а також на результати впливу державної політики, яку спрямовано на механізм взаємодії суб'єктів ринку та ціннісні установки такого впливу. Контролюючі органи влади регулюють механізми правового використання рідкісних і цінних природних ресурсів і надр, а також через впровадження ліцензування визначають межі та строки такого доступу, захищаючи інтереси держави та суспільства вони визначають рідкість цих ресурсів, що становить основу для конкуренції, а іноді навіть породжує конфлікти та яка передбачає рівень труднощів, що необхідно подолати на шляху до володіння ними. На владні інститути покладається завдання структурувати і нормативно закріпити, як суспільно визнані, правила законної боротьби за такі ресурси.

Слід зазначити, що поняття «інститут» з розвитком економічної думки мало суттєві зміни. У роботах інституціоналістів «старої» школи він має більш виражене «соціологічне забарвлення» і розмитість кордонів між організацією і нормами, формальними і неформальними правилами. Нині термін «інститут» увібрав в себе обидва аспекти – формальний і неформальний. Ділова етика та моральні цінності здатні забезпечити також і економічну координацію ринку враховуючи їх неформальну роль у досягненні суспільством свого розвитку.

Інститути – це певна сукупність формальних правил та норм, обмежень неформального характеру та визначених механізмів для їх виконання. Спрощено інститути трактуються як визначені суспільством «правила гри», система обмежень, що створені на основі взаємодії індивідів, які визначають систему відносин між суб'єктами інфраструктури [122]. Їхнє функціонування має наслідком формування стимулів до соціально-економічного та політичного розвитку соціуму. Спільна цільова функція пов'язує організації та інститути, проте дані категорії суттєво різняться, а саме, організації є суспільною спільністю, що утворені на основі взаємодії індивідів, а інститути – виконують нормотворчу роль у суспільстві [79]. Наприклад, до організацій належать підприємства, їх об'єднання, законодавчі органи, профспілки, політичні установи і об'єднання громадян та інші, діяльність яких відбувається за визначеними правилами, тобто є інституційно оформленою.

Національна економіка згідно сучасного неоінституціонального подання розглядається як відкрита система еволюційного типу, яка співіснує із факторами зовнішнього середовища та інтегрується в нього. Культура, політика, екологія в даному випадку розглядаються в якості основних елементів зовнішнього середовища, тому піддаються критиці інституціоналістами за недотримання одного з визначальних постулатів неокласичної теорії при якому рівновага економіки досягається більш потужними силами, ніж прагнення до врівноваження ринкових сил. Разом з

тим, система економічного характеру є внутрішньо неурівноваженою, оскільки їй притаманні послідовний постійний змінний процес, якому не властиве завершення. Завдяки виникаючим обмеженням у розвитку соціоекономічних структур та поточних процесів формується «ефект блокування», оскільки, особливо останнім часом, вони швидко застарівають, а тому вимагають постійного вдосконалення структури, які ще називають «інститутами».

Основним системним елементом інституційної теорії в еволюційному контексті є соціально-економічний інститут. Згідно наукових постулатів інституціоналістів, інституційний принцип може бути застосовно і до конкретного індивіда, діяльність якого базується на основі ментальних чинників, правил, звичок, стереотипів, а також норм, визначених соціумом та його соціально-етичними й культурними нормами, що представляють собою неформальні інститути взаємодії, що узагальнено визначаються як «інституції» та ідентифікуються за системою інституційних принципів, що слугують вказівником соціально-економічного світосприйняття та потребують постійного оновлення знань про його внутрішню побудову [127, с.56]. Така закономірність, пояснюється інституціоналістами як неповне бачення людиною усієї багатограності економічних відносин, їх суб'єкної взаємодії та обґрунтовує потребу раціоналізації вибору окремих, часткових величин індивідом з усього інформаційного простору.

Згідно з постулатами теорії неінституціоналізму, визначальним чинником функціонування економічної системи є спроможність до інноваційного розвитку, як на рівні окремих суспільних індивідів, так і на рівні підприємницьких структур, що визначає прогресивні зміни в суспільстві. Активними прихильниками надання державі визначальної ролі в економічній системі та соціумі є інституціоналісти, разом з тим вони не виступають прибічниками підтримки ідеї трактування в марксистському або в кейнсіанському розумінні державного регулювання в суспільстві. Держава, в їхньому розумінні, асоціюється з принципами спонтанності, неоднорідності

та необхідністю формування державницьких інституцій для регулювання суспільних аспектів, часто навіть запровадження обмежувальних правил щодо поведінки окремих суб'єктів з метою мінімізації проявів нестандартного мислення.

Поняття «інститут» має різні трактування, названі категорії, що визначають процеси, явища і відносини інституціональної економіки, зроблені спроби аналізу сутності та проявів інститутів у господарській діяльності суб'єктів, а також аналізу їх змісту і форми. Разом з тим, як зазначає цілий ряд авторів, теорія інституціоналізму в нашій країні знаходиться на стадії формування і розвитку, і, на їхню думку, вивчення інституційного простору, його змісту, форм, траєкторії і темпів розвитку, меж і стимулів взаємодії господарюючих суб'єктів, а також проблем інституціональної структури економіки є найважливішим.

У таблиці 1.2 представлена порівняльна характеристика «жорсткого ядра» неокласичної теорії і нової інституціональної економічної теорії, що дозволяє прийти до висновку, що остання дійсно є принципово новою науковою парадигмою для дослідження проблем формування інфраструктури ринку.

Щоб оцінити чи насправді мова йде про нову економічну теорію або мова йде лише про модифікацію неокласического підходу, ми скористалися системою, запропонованою Імре Лакатосем для епістемологічного аналізу теорії. Згідно з його поданням, будь-яка теорія включає два компонента – «жорстке ядро» (hard core) і «захисну оболонку» (protective belt) [124].

Слід також зазначити, що дослідження, присвячені проблемам аграрного економічного інституціоналізму, досить рідкісні і представлені лише деякими роботами. Разом з тим аграрному ринку притаманне специфічне інституційне середовище, властиві лише йому специфічні закономірності формування та розвитку, що відкриваються та стають зрозумілими внаслідок вивчення пріоритетних напрямків аграрних економічних досліджень на даному етапі розвитку суспільства.

Таблиця 1.2 – Порівняльна характеристика «жорсткого ядра» неокласичної теорії і нової інституціональної економічної теорії

Теорія	Неокласична теорія	Нова інституціональна економічна теорія
«жорстке ядро»	- в межах ринкового середовища завжди існує рівновага, яка є сталою і єдиною величиною і дорівнює оптимуму по Парето (модель Вальраса-Ерроу-Дебре)	а) рівновага може досягатись у кількох точках досліджень; б) не обов'язковою умовою є накладення точок оптимуму по Парето на точки рівноваги; в) допустимою є відсутність рівноваги взагалі (моделі НІЕТ на основі теорії ігор -Дж.фон Нейман, Дж.Неш та ін.)
	- споживачі у своєму виборі надають перевагу раціональності та керуються індивідуальністю (модель раціонального вибору – принцип оптимальності)	- не лише обробка отриманої інформації індивідом, часто навіть збір відповідної інформації є складним завданням для індивідуального споживача (теорія неповної раціональності – принцип задовільності – Г.Саймон, Р.Коуз)
	- індивідуальні переваги характеризуються екзогенністю та стабільністю, вплив зовнішніх чинників на індивідів не є значним	- двосторонній характер взаємодії зовнішніх факторів і процесу сприйняття індивідами власних інтересів (економіка угод, трансакційна теорія організацій, теорія агентів та ін. – Д.Норд, О.Уільямсон, Дж.Стігліц, Р.Буайе та

Джерело: сформовано автором.

Інституціоналізм на відміну від неокласичної теорії економіки ставить під сумнів стабільність та ендогенний характер уподобань суб'єктів. Основні інституційні підходи до трактування норми як регулятора взаємодії на ринку узагальнено в таблиці 1.3.

Однак, на нашу думку, у процесі будь-яких трансформацій повинні залишитися незмінними ті базисні твердження, які супроводжуючи розвиток теорії формують її незмінне «жорстке ядро». Завдяки їх існуванню формується дослідницька парадигма, відступати від основоположних принципів якої не має права будь-який дослідник. І навпаки, твердження як

складові «захисної оболонки» теорії постійно коригуються в результаті розвитку.

*Таблиця 1.3 – Основні інституційні підходи до трактування норми як регулятора взаємодії на ринку*

Основні інституційні підходи	Співвідношення норми і поведінки	Основні об'єкти дослідження	Критерії оцінки норми, як регулятора взаємодії	Характер взаємодії	Представники
Економіка угод	Первинна норма	Угоди	Доведення до контрагента сигналів про свої наміри і розуміння намірів інших індивідів	Безліч типів взаємодії, безліч форм координації	О.Фавро, А.Орлеан
Теорія суспільного вибору	Первинна раціональна поведінка	Юридичні норми	Ефективність на основі індивідуалістичних цінностей і допомоги в реалізації взаємовигідних індивідуалістичних інтересів	Універсальність норм ринкової поведінки при взаємодії	Ф. Хаєк

Джерело: сформовано автором.

Сутність нової інституціональної економічної теорії (НІЕТ) полягає також у тому, що вона являє собою синтез двох методологічних підходів – філософсько-сутнісного, використовуваного представниками політичної економії, і функціонального (економіко-психологічного) характерного для послідовників неокласичної теорії (Економікс). На відміну від політекономії і Економікс, які вивчали індустріальний тип господарства, НІЕТ досліджує постіндустріальну господарську систему, вирішуючи завдання, які не могли бути вирішені в рамках колишньої наукової парадигми. Семантичний апарат нового напрямку, є його методологічною основою щодо дослідження

ринку, розроблений у межах інституціонального підходу в економіці. Він включає такі категорії як інститут; норма; трансакційні витрати.

У своїх дослідженнях, ми виходили з можливості дуопольного трактування категорії «інститут». Це правила гри, що представляють собою обмеження, які люди накладають на взаємодію між собою, визначаючи сукупність альтернативних можливостей економіки. Структурні характеристики, що детермінують умови і характер взаємодії економічних агентів, у тому числі: політичні інститути, що визначають владну ієрархічну структуру суспільства; економічні інститути – інститути прав власності, ринку, фірми, зовнішньоекономічних зв'язків, соціальних гарантій та інше; соціальні інститути – сім'я, освіта і наука, релігія; системи контракції (способи і порядок укладення контрактів, що регулюються правовими нормами).

В період реалізації урядом країни різних реформ неминуче зростає роль державного механізму інститутів та органів. Особливого забарвлення ця теза набуває на етапі реформування сектору державного управління, поряд з цим на етапі децентралізації управління відбувається зниження ролі держави в остаточному підсумку. Звідси випливає, що економічній реформі повинні передувати і супроводжувати зусилля по підвищенню ефективності державного регулювання, включаючи і інституційні інновації. Певний упорядкований набір інститутів, що створюють матриці економічної поведінки організацій в рамках централізовано-управлінської або конкурентної систем координації господарської діяльності, а також сукупність самих організацій складають інституційне середовище.

Наслідком впровадження в обіг терміну трансакційні витрати у сфері економічного аналізу послужила критика можливої реалізації механізму обміну без витрат, який міститься в положеннях неокласичної теорії. Поняття трансакційних витрат було введено Р.Коуз в 30-ті роки минулого століття для пояснення існування таких протилежних ринку ієрархічних

структур, як фірма, що виникає у відповідь на високовартісність ринкової координації [17].

У межах сучасного інституціонального підходу трансакційні витрати отримали кілька трактувань:

– теорія трансакційних витрат пояснює їх наявність необхідністю ідентифікації продавців і цін. Основними факторами, що визначають величину витрат трансакції є кількість продавців і покупців на ринку, ступінь однорідності товару, географічна протяжність ринку;

– виникнення проблеми трансакційних витрат, теорія суспільного вибору пов'язує із процесом узгодження питань, які стосуються реалізації суспільних благ та позицій індивідів;

– теорія угод показує, що трансакційні витрати виникають в результаті зіткнення в повсякденній діяльності різного роду норм, що відносяться виключно до тієї чи іншої угоди. Кожна з угод характеризується особливим джерелом інформації (наприклад, для ринкового – це ціна, індустріального – технічні чи технологічні стандарти, громадянського – закон та ін.). Прояви асиметричності інформації можливі у випадку співіснування систем інформації кількох різновидів. Наприклад, при виборі постачальника продукції одна організація може в першу чергу орієнтуватися на ціни, інша на якість продукції, третя – на репутацію, тощо. Наявність різних угод, крім високих витрат на пошук і обробку інформації, створює передумови для перетворення раціонального поведіння в опортуністичне (прагнення реалізувати власні інтереси на шкоду інтересам партнерів).

Існують різні підходи до структуризації трансакційних витрат на основі їх класифікації [284]. Класифікація трансакційних витрат на основі етапів укладення договірних відносин – до (*ex ante*) та після (*ex post*) дозволяє провести їх якісну і кількісну оцінку (табл.1.4).



Таблиця 1.4 – Класифікація трансакційних витрат на основі етапів укладання контракту

Витрати ex ante	Витрати ex post
Етап пошуку інформації передбачає затрати на пошук та аналіз інформації про кон'юктурну ситуацію на ринку та підбір потенційного партнера, а також втрати, що стосуються неповноти або недосконалості опрацювання зібраного масиву інформації.	На етапі моніторингу передбачаються затрати на здійснення контролю за виконанням умов контракту і запобігання опортунізму, тобто невиконання взятих на себе обов'язків, передбачених умовами угоди.
Етап ведення переговорів передбачає витрати при узгодженні умов обміну та документальної форми контракту.	На етапі захисту від третіх осіб передбачаються витрати на правовий захист від посягання третіх осіб (в.т.ч. держорганів) на частину економічного ефекту від затвердженої раніше угоди.
Витрати вимірювання передбачають затрати для визначення якості товарів і послуг, які є предметом угоди, що укладається між сторонами.	Витрати пов'язані із визначенням специфікації труднощів та подальшим захистом прав власності передбачають витрати часу і ресурсів, необхідних для відновлення порушених прав в процесі дії угоди, а також втрати від попереднього некоректного правового захисту і недобросовісної специфікації прав власності у раніше укладеному контракті. Витрати на підтримку в суспільстві консенсусної ідеології (тобто виховання членів суспільства в дусі дотримання загальноприйнятих неписаних правил і етичних норм).
Витрати укладення контракту відображають витрати на юридичне або нелегальне оформлення угоди.	

Джерело: сформовано автором, з використанням [280].

Таким чином, базові категорії інституційної економіки (інститут, норма і трансакційні витрати) визначають рамки поведінки індивідів і економічних агентів, дозволяючи прогнозувати їх дії в різних умовах і ситуаціях. Більш того, аналіз об'єктивних закономірностей і суб'єктивної поведінки економічних агентів при взаємодії в рамках інституційного середовища став головним предметом дослідження в новій інституційній економічній теорії. Тоді як, неокласична теорія в якості основного предмета досліджень розглядає пошук ефективного використання рідкісних ресурсів у виробництві товарів і послуг для задоволення матеріальних потреб [277].

З огляду на те, що трансакційні витрати стосуються, перш за все, різного роду процесів обміну, також становить інтерес їх класифікація дана

П. Мілгромом і Д. Робертсом [280]. Вони запропонували розподіл витрат трансакції на дві групи. Перша група мотиваційних витрат включає витрати отримання інформації та опортуністичної поведінки, а друга – координаційних витрат та стосується витрат ведення переговорів, специфікації прав власності і вимірювання.

Види трансакційних витрат впливають на функції інститутів щодо індивідуальних дій і взаємин індивідів (табл. 1.5).

Таблиця 1.5 – Порівняльна характеристика впливу трансакційних витрат на індивідуальні дії і взаємини індивідів

Види витрат	Витрати пошуку інформації	Витрати опортуністичної поведінки	Витрати ведення переговорів	Витрати специфікації прав власності	Витрати вимірювання
Індивідуальна дія	Мінімізація зусиль пов'язаних з з пошуком товарів	Мінімізація опортуністичної поведінки, як наслідок порівняння своєї поведінки з нормами моралі і етики	–	–	Створення й дотримання єдиних заходів вимірювання
Взаємовідносини індивідів	Мінімізація зусиль пов'язаних з з пошуком партнерів і продукції. Передача інформації.	Встановлення рамок, що перешкоджають опортуністичній поведінці (пункти в контракті про ефективність партнера, залучення спостерігачів)	Зменшення витрат ведення переговорів (здебільшого пов'язаного з пошуком інформації)	Регулювання поведінки людей (установка рамок, що забороняють посягання на приватну	Створення й дотримання єдиних заходів вимірювання

Джерело: сформовано автором.

Щодо інфраструктури ринку техніки, предмет інституційної економіки визначений нами як вивчення системи динамічних відносин між взаємопов'язаними елементами інституційного середовища ринку техніки.

В результаті аналізу семантичного апарату НІЕТ, нами виділені структурні елементи інституційного середовища ринку техніки: інститути (формальні і неформальні правила; політичні, економічні, системи контрактації) та інше (рис. 1.7).

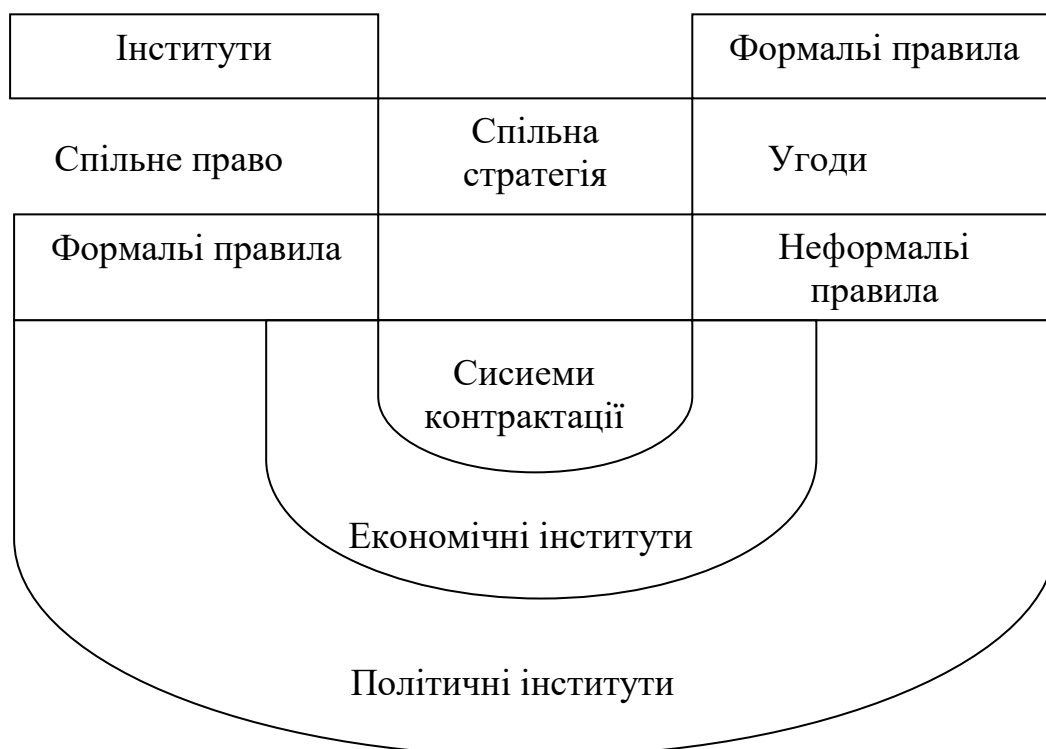


Рисунок 1.7 – Структура інституціонального середовища ринку

Джерело: сформовано автором.

Основою розвитку суспільних відносин є політичні та економічні інститути, недержавні організації та підприємницькі структури, взаємодія між якими формує середовище для реалізації програм економічного розвитку інформаційних та інфраструктурних взаємозв'язків, орієнтованих на потреби соціуму.

Формування загальних передумов процесу взаємодії у ринковому середовищі потребує визначення його основних складових, що сприяють досягненню ефективної співпраці між ринковими суб'єктами та зростання на цій основі суспільного виробництва.

Ґрунтуючись на ринкових чинниках взаємодії, основними з них слід визнати: забезпечення конкуренції, партнерських відносин, розвитку системи контракції, довірливих відносин та взаємовигідної системи обміну. Адміністративний вплив на формування взаємодії відбувається шляхом регулятивного впливу держави, використання повноважень органів місцевого самоврядування, вертикальну підпорядкованість та інше.

Механізми взаємодії (ринкові та адміністративні) організацій, що діють на ринку і впливають на виконання індивідуальних функцій та співпраці у ринковому середовищі відображено на рисунку 1.8.

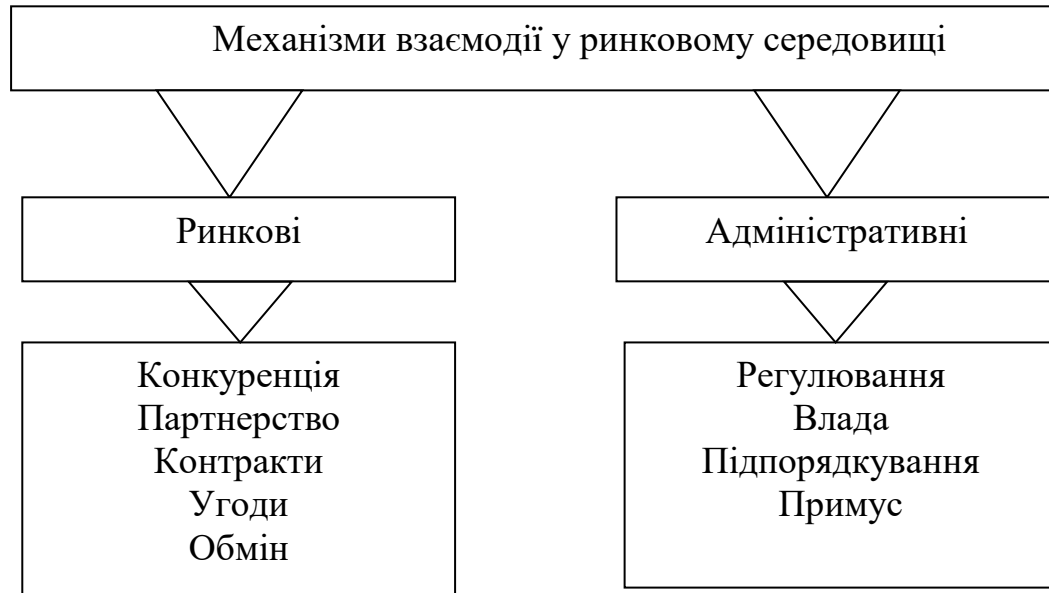


Рисунок 1.8 – Механізми взаємодії у середовища ринку

Джерело: сформовано автором.

Поведінкові передумови економічних агентів впливають на характер ринків, організацій і держави. Індивіди вибирають їх спонтанним чином і добровільно йдуть їх приписами. В цьому випадку, мова йде про формування інститутів як спільних стратегій, які приймають форму угод. У таблиці 1.6 представлена порівняльна характеристика різних видів інституційних обмежень, що структурують взаємодії.

Вплив інституційних угод одна на одну пояснюється феноменом зворотнього зв'язку. Набуваючи можливості впливу на ситуацію в межах ринкового середовища, певний суб'єкт господарювання сам стає об'єктом змін, які можуть відбуватися в тій чи іншій ринковій ситуації. Суб'єкт господарювання і ринкове середовище в даному випадку необхідно розглядати в якості двох полярних форм інституційних угод, співіснування яких відбувається з врахуванням гібридних інституціональних утворень: франчайзинг, субконтрактні договори, фінансово-промислові групи, тощо.

Таблиця 1.6 – Порівняльна характеристика інституційних обмежень взаємодії на ринку

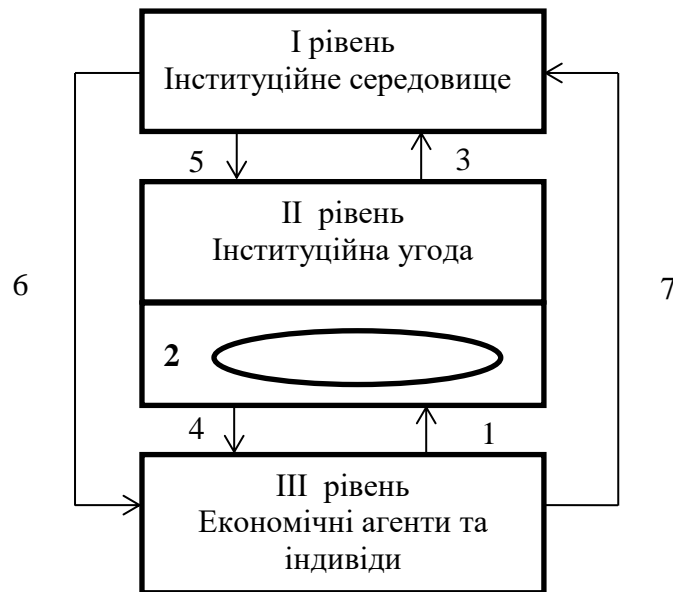
Критерій порівняння	Формальні обмеження	Неформальні обмеження	Спонтанний вибір
Структура	Правило	Правило або норма	Спільна стратегія
Характер санкцій за невиконання приписів	Легальні (адміністративна або кримінальна відповідальність)	Соціальні (остракізм, втрата репутації)	Санкції відсутні
Формалізація	Писане право	Неписане право	Інтуїція
Характер охоплення	Всі індивіди	Окремі соціально однорідні групи або коло особисто знайомих людей	Ринкові суб'єкти, що володіють достатньою інформацією один про одного
Трансакційні витрати	Визначаються рівнем ефективності державного втручання в процес специфікації і захисту прав власності. Визначається рівень залежності від особистості учасників взаємодії та їх соціального статусу	Мінімальні в разі взаємодії в рамках соціально однорідних груп або кола особисто знайомих людей, і максимальні – в інших випадках	Відсутні, так як взаємодія не оформляється ні легальним, ні нелегальним чином

Джерело: сформовано автором.

Вплив інституційного середовища на інституційні угоди здійснюється через зміну трансакційних витрат, супутніх інституціональних зрушень.

Важливо, що на відміну від формальних, неформальні правила і норми більш стійкі. Тому революційні зміни в економіці при нехтуванні неформальними нормами привели до конфлікту з новими формальними інститутами. Крім того, існують і такі рамки поведінки, які не фіксуються ні формальними, ні неформальними нормами.

Інституційне середовище є одним з аналітичних рівнів формування товарного ринку, два інших рівня утворюють інституційні угоди, економічні агенти та індивіди (рис.1.9).



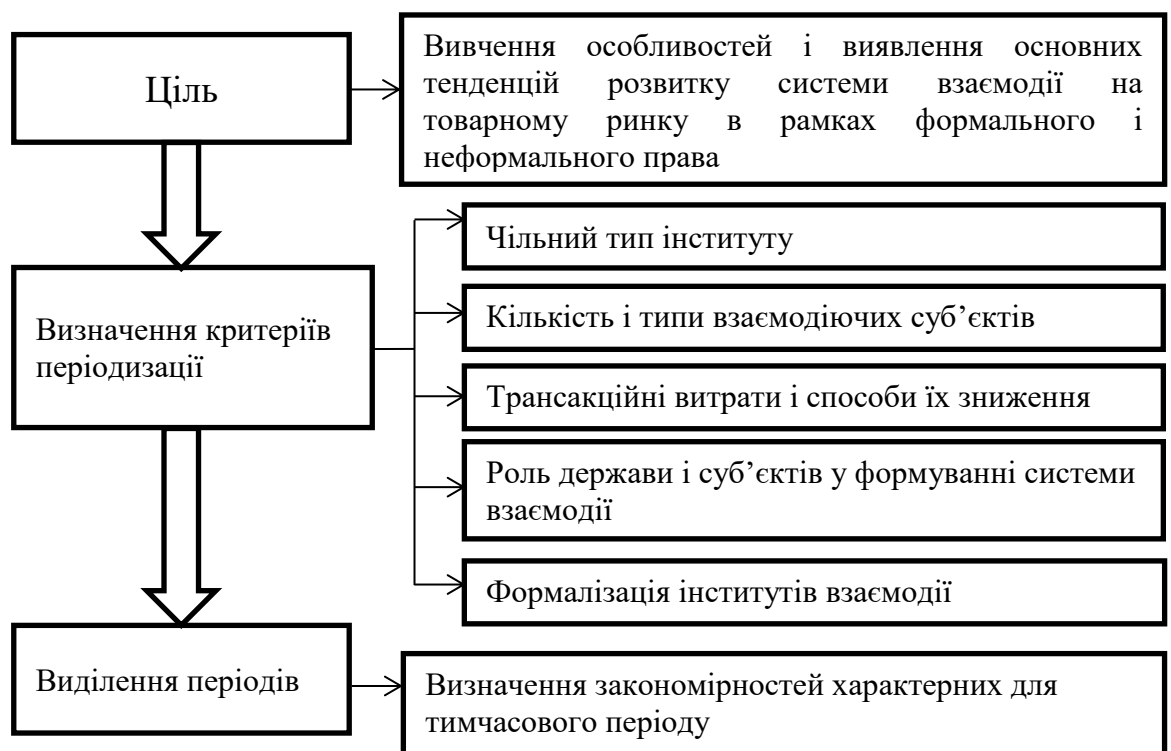
*Рисунок 1.9 – Система аналізу міжрівневих контурів впливу на ринку*  
Джерело: сформовано автором.

Аналітичні рівні пов'язані між собою різними контурами впливу, вивчення кожного з яких може бути окремим напрямом дослідницьких процедур. З точки зору економічної теорії трансакційних витрат, найбільш істотними є перші три зв'язки. Четвертий зв'язок відображає формування під впливом соціальних умов життя економічних агентів і індивідів інституційних угод. Вибір індивідів багато в чому визначається інституційними угодами, а допустимість змін акцентів у його вподобаннях стає можливою внаслідок ситуаційного вибору інституційних альтернатив шляхом комбінування правил кооперації і конкурентної боротьби.

П'ятий зв'язок дозволяє звернути увагу на вплив інституційних угод на інституціональне середовище. Такий вплив може мати дві форми: інструментальна, яка сприяє поліпшенню становища всіх учасників трансакції та характеризується координаційними властивостями; і стратегічна, забезпечує істотні переваги для обмеженого кола учасників взаємодії.

Шостий зв'язок визначає формування інституціональним середовищем соціальних умов життя індивіда та передує процесу зворотної трансформації, відображеної за допомогою сьомого зв'язку. Він є аналогічним четвертому виду, з відмінністю у тому, що вивченню організаційних технологій приділено значно більше уваги, ніж іншим теоретичним аспектам.

З метою вивчення ретроспективи розвитку системи взаємодії нами здійснена процедура періодизації на основі економіко-соціального критерію (рис.1.10).



*Рисунок 1.10* – Методичний підхід до вивчення ретроспективи розвитку системи взаємодії на основі економіко-соціального критерію періодизації

Джерело: власні дослідження

Заключний сьомий зв'язок, відображає формування інституційного середовища внаслідок безпосереднього впливу індивіда шляхом участі в процесі вибору. Розглядаючи цей зв'язок можна виділити різні альтернативи пояснення формування і зміни системоутворюючих «правил гри» у термінах поведінкових передумов (обмежена раціональність, опортунізм та ін.).

«Правила гри» – є базовим регулятором взаємодії економічних агентів і індивідів, які виникають не спонтанно, а визначаються нормами, що вже існували раніше. Тому, ретроспективний аналіз розвитку взаємодії на ринку техніки був для нас методичним прийомом виявлення закономірностей формування інституційного середовища сфери обігу технічних засобів.

Традиційно для ретроспективного аналізу економічних явищ та процесів використовують критерії: зміни соціального устрою; настання і закінчення певних історичних періодів; переважної сфери економічної діяльності. Однак дані типи періодизації не можуть повною мірою відобразити всі особливості розвитку взаємодії на ринку техніки (наприклад, кількість взаємодіючих агентів, їх якісний склад, формальні і неформальні рамки взаємодії та ін.).

Параметрами, на підставі яких було зроблено виділення періодів, були:

- чільний тип інституту – сукупність норм (формальних і неформальних) переважно визначають взаємодію на ринку на етапі, що вивчається;

- кількість і типи взаємодіючих суб'єктів. При виборі даного параметра як критерій ми дотримувалися думки, що суб'єкти та інститути мають взаємний вплив: не тільки інститути визначають характер взаємодій на ринку, а й суб'єкти своєю діяльністю можуть впливати на формальні і неформальні норми;

- трансакційні витрати і способи їх зниження. Обсяги і способи зниження даних витрат є одним з безумовних критеріїв ефективності здійснення взаємодії;

- роль держави і суб'єктів у формуванні системи взаємодії. З нашої точки зору держава має відігравати важливу роль у взаємодії суб'єктів ринку. Економічне значення ринку техніки, обумовлює потребу формування інфраструктурних взаємозв'язків, в тому числі і через регулювання взаємодії. Ще однією особливістю ринку є функція держави, з одного боку вона виступає як суб'єкт взаємодії, а з іншого, як основна і кінцева формальна



інститутоформуюча організація. Даний факт накладає на державні органи підвищені вимоги до якості власних відносин з суб'єктами ринку техніки; формалізація інститутів взаємодії. Інститути, що регулюють взаємодію між суб'єктами ринку можуть бути закріплені в праві (так звані «жорсткі» інститути), або бути неформальними нормами («м'які» інститути).

Формалізація багато в чому визначає особливості і масштаб взаємодії, а також виникнення випадків перед- і постконтрактного опортунізму. Період традиційних інститутів характеризується перш за все тим, що чільним інститутом був традиційний (патріархальний). Переважаючою сферою економічної діяльності була аграрна.

При міжнародній взаємодії нормам командно-адміністративної системи доводилося стикатися з ринковими нормами. Як спосіб мінімізувати трансакційні витрати на державному рівні застосовувалося взаємодія з обмеженим колом країн-постачальників. Застосування норми двосторонньої паралельно-зворотньої взаємодії передбачає здатність суб'єкта встати на точку зору контрагента, але не будь-якого, а конкретного і постійного.

Приміром, основна частина закупівель (на суму 1,1-1,2 млрд доларів США) велася за стабільними цінами з розрахунками в перерахованих грошових одиницях держави, в основному шляхом бартерних поставок.

Розгляд даної ситуації, відповідно до методу координації дій учасників суспільного виробництва через обмін [222] показує існування на ринку того часу двоїстих форм, що визначають складність їх координації.

Результати ретроспективного аналізу, дозволили нам виявити ряд закономірностей формування інституційного середовища формування ринку.

1. Зміна інститутів ринку, відбувається через періоди «інституціонального вакууму», що відрізняються низьким рівнем формалізації інститутів.

2. Між інститутами ринку при їх зміні можна спостерігати наступні види зв'язку:

– сильна залежність нових інститутів від старих (наприклад, при зміні традиційних інститутів, інститутами зароджуються складові ринкових відносин). На це вказує законодавче регулювання ринку, нерозвинений інститут конкуренції, що дістався від патріархальних інститутів;

– середня ступінь залежності, що дозволяє виникнути новим інститутам (при переході від командно-адміністративних норм до ринкових зі збереженням елементів старих інститутів). Суттєвим моментом стало те, що багато суб'єктів, формально перейшли до взаємодії на нових ринкових інститутах, зберегли багато елементів від командно-адміністративної системи;

– незалежність інститутів – при переході від командно-адміністративних до ринкових. На відміну від перших двох переходів, що є еволюційними в своєму розвитку, третій є революційним. Але створення нових інститутів взаємодії на ринку є вкрай складним завданням, що вимагає значних тимчасових, фінансових і людських ресурсів. Історична зміна співвідношення норм взаємодії відбувалася в рамках еволюційних процесів з плавною зміною формальних та неформальних норм, і революційно, з різкою зміною формальних і поступовим «підтягуванням» неформальних норм. Нині нами вбачається плавний еволюційний перехід (переважно в сфері неформальних норм) від інститутів повного економічного детермінізму до інститутів соціально-економічного розвитку. Доказом цього слугує причинно наслідковий аналіз трансформаційних змін товарного ринку в період розвитку ринкових відносин. Різка зміна інституту командної економіки ринкових інститутом ринку не тільки привела до зміни державного устрою, а й виявилася, перш за все, в знятті бар'єрів для приватної ініціативи і створення мінімально необхідних умов для існування економіки ринкового типу основними ознаками якої є: вільний вибір видів і форм діяльності; конкуренція; рівноправність суб'єктів з різними формами власності; вільне ціноутворення; особистий інтерес, як головний мотив поведінки; обмежена

роль держави в регулюванні ринку; самофінансування; договірні відносини між контрагентами і економічна відповідальність суб'єктів.

### **Висновки до розділу 1**

Виходячи із трактування інфраструктури в економічній теорії, встановлено, що основним її завданням є забезпечення ефективного функціонування ринкового механізму на основі спрощення обміну товарів, налагодження безперебійних товарно-грошових потоків, постачання на ринок достатньої кількості виробничих і трудових ресурсів, гарантування безпечних умов для ведення бізнесу тощо.

Регульований ринок є головним економічним інструментом демократичної координації дій та інтересів учасників суспільного виробництва й обміну. У цій суспільній ролі, як переконує світовий досвід, йому нині немає гідної альтернативи. Розвиток суспільного характеру виробництва й обміну супроводжується розвитком ринку як об'єднуючого та організуючого економіку початку.

Важливою умовою для розвитку ринку техніки в країні є наявність і розвиненість інфраструктури, що забезпечує обраний вид діяльності. Господарюючим суб'єктам необхідне відповідне забезпечення, кооперація з іншими виробниками та організаціями й сучасна розвинена інфраструктура. Саме, інфраструктура визначає швидкість та якість взаємодії представників товарного ринку, забезпечує координацію, розвиток і створення сприятливого підприємницького середовища. Диференціальний підхід до формування інфраструктури ринку показує наявність протилежних за принципом організації та метою кінцевого фінансового результату форми: комерційне посередництво та сільськогосподарську кооперацію.

Визначено, що формування сучасного ринку сільськогосподарської техніки відбувається під впливом попиту та пропозиції, як власне і будь-якого іншого товарного ринку. Проте, саме на ринку сільськогосподарської

техніки, попит визначається не лише економічним потенціалом сільськогосподарських підприємств, а й наявними технологіями для виробництва конкурентоспроможної продукції.

Інфраструктуру слід розглядати як сукупність інститутів, підприємств та організацій, що формують системи ділових відносин, забезпечують перебіг ринкових процесів, сприяють взаємодії між ринковими суб'єктами та впливають на рівень їх виробничо-господарської та фінансово-економічної діяльності. Нині в Україні на ринку сільськогосподарської техніки пропозицію формують окремі підприємці, виробники вітчизняної техніки, офіційні представництва зарубіжних виробників.

У дисертації доведено, що інституційне середовище є одним з аналітичних рівнів формування ринку, два інших рівня утворюють інституційні угоди, економічні агенти та індивіди. Аналітичні рівні пов'язані між собою різними контурами впливу, вивчення кожного з яких може бути окремим напрямом дослідницьких процедур. Щодо інфраструктури ринку техніки, предмет інституційної економіки визначений нами як вивчення системи динамічних відносин між взаємопов'язаними елементами інституційного середовища ринку техніки.

Проведений відповідно до визначених параметрів аналіз розвитку взаємодії між економічним суб'єктами на товарному ринку, дозволив виділити періоди традиційних, що зароджуються, ринкових, командно-адміністративних та ринкових інститутів.

Основні результати дослідження за даним розділом опубліковано у працях: [1, 2, 10, 15, 25, 26, 27, 32, 35].

## РОЗДІЛ 2

### НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ ТЕХНІКИ

#### 2.1. Парадигма формування взаємодії суб'єктів на ринку техніки

За визначенням Т. Куна, парадигма є визнаною моделлю встановлення, обґрунтування та вирішення наукового завдання, доцільність її застосування доведена протягом тривалого часового проміжку [272].

Прояв впливу суб'єктів ринку на усіх його учасників доцільно визначати категорією «взаємодія», що є важливою складовою філософського бачення взаємозалежності та показує механізм взаємообумовленості й трансформації відносин, переходу з одного стану в інший, відображає процес породження та взаємовпливу. В силу того, що взаємодією охоплені всі форми буття і форми їх відображення, вона носить об'єктивний і універсальний характер і має складну і багаторівневу структуру.

Для розв'язання проблем, що виникають при формування взаємодії суб'єктів у сільському господарстві необхідно враховувати особливості середовища реалізації такої взаємодії (табл. 2.1).

Фундаментально-економічний аналіз даної категорії дозволив нам систематизувати сукупність уявлень про взаємодію, об'єднавши їх в кілька груп:

- зв'язок між явищами;
- зв'язок, в процесі якої відбувається зміна різних сторін взаємодії;
- динамічна система змінюються, тому змінюються відносини між взаємопов'язаними системами.

Незважаючи на деякі відмінності в трактуванні поняття, сутність соціально-економічної взаємодії може бути представлена, як обмінний процес, в результаті якого взаємодіючі сторони приймають конкретне

рішення. Змістом взаємодії є взаємодіючі сторони і механізм взаємодії [1,с.45].

*Таблиця 2.1 – Фактори, що впливають на взаємодію суб'єктів ринку техніки у сільському господарстві*

Природні та регіональні особливості	Соціально-економічні особливості	Організаційно технічні особливості
Розміщення аграрного виробництва та об'єктів його інфраструктури. Наявність родючих ґрунтів та їх якість. Наявність водних ресурсів, кліматичні особливості. Розміщення основних споживачів інших суб'єктів ринку. Розвиток дорожньої і транспортної інфраструктури.	Стійкий попит на продукцію. Багатоукладність сільської економіки. Різноманітність організаційно-правових форм господарювання та управління. Розвиток міжгосподарської кооперації і агропромислової інтеграції. Нерівномірні надходження і збут аграрної продукції.	Сезонність виробництва. Просторова розосередженість виробництва. Особливості спеціалізації і концентрації аграрного виробництва. Облік і використання на виробництві біокліматичного потенціалу. Необхідність використання ручної праці. Використання готової аграрної продукції на потреби підприємства.

Джерело: сформовано автором з використанням [4,6,34, 37,48,76,199].

Взаємодія є філософським поняттям, яке характеризує процеси впливу та його наслідків у взаємодії об'єктів та суб'єктів один з одним, формування одним об'єктом іншого й взаємну співпрацю. Для розкриття сутності терміну взаємодія використаємо наступне її тлумачення – це універсальна та об'єктивна форма розвитку (руху), що сприяє формуванню структурної організації матеріальної системи будь-якого обраного середовища [63].

Обґрунтовано передумови формування та закономірності розвитку конкурентного середовища на ринку сільськогосподарської техніки шляхом виділення додаткових «en plus» additionally причин, що сприяють формуванню конкурентного середовища на ринку сільськогосподарської техніки, а саме: форми і стадії розвитку ринку техніки, що визначають стан товарообміну; рівня бар'єрів входу на ринок; поділ і кооперація праці;

ресурсний потенціал галузі і окремих організацій, державне і місцеве регулювання ринку.

Співпрацю суб'єктів можливо розглядати через поділ на два протилежних за сутністю й одночасно найбільш поширених види взаємодії – конкуренція та кооперація. Крім кооперації і конкуренції, ці два основні види взаємодії різні автори визначають різними термінами: асоціація та дисоціація, пристосування і опозиція, порозуміння і конфлікт тощо. Аналізуючи всі ці поняття чітко простежується необхідність поєднання зусиль на шляху до успішної співпраці на ринку.

Перша складова частина включає позитивні аспекти сутності поняття, які сприяють спільній діяльності, відповідно друга група характеризується протилежними принципами співпраці, які схильні створювати певного роду перешкоди та блокувати організацію і здійснення спільної діяльності. Враховуючи наведені мотиви взаємодії можемо визначити провідні стратегічні аспекти поведінки партнерів:

- співпраця учасників взаємодії, що спрямовується на повне задоволення їхніх індивідуальних потреб та реалізується через кооперацію чи конкуренцію;

- протидія або суперництво передбачає досягнення поставлених цілей без узгодження з цілями партнерів по взаємодії;

- порозуміння можливо досягнути в приватному порядку заради рівності партнерів на визначений період спільної взаємодії;

- пристосування використовується з метою досягнення першочергових цілей партнера і лише в другу чергу реалізацію власних планів;

- протистояння передбачає втрату прямого контакту, відтермінування власних цілей з метою перешкоджання виграшу партнера.

Друга складова частина включає необхідність розкриття конфлікту. Перебіг формування процесу конфлікту може включати наступні окремі стадії.

1. Прихована стадія, яка включає переважну частину аспектів умов життєдіяльності: соціально-економічний, моральний, інтелектуальний, політичний. Прагнення людей до покращення життєвих умов і є її головною причиною.

2. Стадія напруженості, її рівень напряду залежить від позиціонування конкурентної сторони, що проявляється у її значній перевазі.

3. Стадія антагонізму, як правило, дає про себе знати в результаті високої напруженості.

4. Стадія несумісності є безпосереднім наслідком досягнення найвищого рівня напруженості, що власне і свідчить про появу конфлікту [29].

Матриця поетапної взаємодії суб'єктів на різних етапах його розвитку відображена у таблиці 2.2.

*Таблиця 2.2 – Матриця поетапної взаємодії суб'єктів ринку на різних етапах його розвитку*

Стадії взаємодії суб'єктів ринку	Антагоністична боротьба (змагальність)	«Боротьба за виживання»	Конкуренція+ співпраця конкуперації
Стагнація	Руйнування, боротьба за виживання на ринку	Намагання кожного відособленого суб'єкта зайняти кращу позицію на ринку, змагання за ресурси, покупців.	Об'єднання конкурентних сил та намагань задля здобуття спільного результату.
Усталені позиції	Приносить негативні зміни кожному із суб'єктів конкурентних перегонів	В результаті не приносить ні позитивних, ні негативних змін.	Максимізуються конкурентні можливості, та приносять максимальний результат взаємодії.
Розвиток	Ринок знаходиться в стані спаду	На ринку не відбувається жодних змін, ні позитивних так і негативних.	Досягнення нових результатів ринку: НТП, інноваційні рішення, соціо-еколого покращення.

Джерело: сформовано автором з використанням [78,94,107,130,215].



Як показав ретроспективний інституційний аналіз характеру взаємодії між економічними суб'єктами при переході від статусної економіки до ринкової стався експорт формальних норм, в той час як неформальні норми змінювалися значно повільніше. В силу цього, суб'єкти ринку, які здійснюють інституційний вибір з позицій вигод і витрат часто продовжували слідувати неформальним нормам, що в свою чергу призводило, та й зараз ще призводить до встановлення неефективної інституціональної рівноваги. Результатом процедури упорядкування стала розробка типологічної класифікації взаємодії суб'єктів ринку техніки, наведеної в таблиці 2.3.

Важливими учасниками процесу взаємодії на ринку техніки, що формують конкурентні відносини є ринкові суб'єкти, а саме: підприємства-виробники техніки і запасних частин до неї; організації товаропровідної мережі (оптової, роздрібною та дрібнороздрібною); організації з підготовки кадрів; спеціалізовані інформаційні видання та ін. До участі у конкурентній боротьбі між собою долучаються ті організації та підприємства, інтереси яких перетинаються в процесі реалізації виробничих завдань на шляху до завоювання нових ніш на ринку.

Як правило, підприємства стають конкурентами лише у тому випадку, коли здійснюють свою діяльність у подібних нішах або пересічних сегментах ринку.

Термін конкуперация походить від поєднання термінів «конкуренція» і «кооперація», тобто має на увазі співконкуренція або конкурентна співпраця – неологізм, який дає опис співпраці конкурентів, яка включає також взаємодію в тих секторах, в яких думка однієї із сторін не має конкурентноздатної переваги і для споживача може бути суто варіантом товару, який пропонується на ринку. Конкуперация – взаємовигідна співпраця конкурентів в якості поєднання конкуренції та кооперації, що дозволяє окремим компаніям затримувати конкурентів в інших областях за рахунок економії на розподілі витрат внаслідок співробітництва, оскільки

поділ ринків відбувається в залежності від об'єкта угод, виду товару, що пропонується і користується попитом у споживачів. Відтак, спочатку необхідно обрати досліджуваний товар, визначитися з певними властивостями, що мають характерні відмінності від товарів інших фірм, що конкурують на ринку і згодом починати підшукувати партнера по конкуперації.

*Таблиця 2.3* –Типологічна класифікація взаємодії суб'єктів ринку техніки

Класифікаційна ознака	Характеристика типу взаємодії
Ступінь спільності	Суб'єкти, що взаємодіють на ринку техніки представляють собою індивідуальних гравців або можуть бути об'єднаними за певними інтересами (взаємодія відбувається між індивідами, організаціями та державою).
Основні суб'єкти взаємодії	До основних суб'єктів взаємодії належать: торгівельні підприємства та організації; комерційно-посередницькі організації; організації з надання юридичних та інформаційних послуг, кадрового, техніко-технологічного, маркетингового забезпечення, логістики контролюючі організації та інші.
Опосередкованість взаємодії	Взаємодія відбувається за участю або без участі суб'єктів ринку техніки (виконується посередницька функція щодо мети взаємодії).
Географічна ознака	Визначаються територіальні межі здійснення взаємодії (міжнародна, національна, міжрегіональна та регіональна).
Ступінь антагоністичності діяльності суб'єктів	Відображає прагнення суб'єктів ринку техніки використовувати однотипні обмежувальні ресурси при взаємодії (конкурентна, партнерська та змішана взаємодія).
Орієнтованість на взаємодію з певними суб'єктами	Наприклад, взаємодія між виробниками на ексклюзивні поставки техніки через дистриб'ютора (переважно взаємодія з визначеними суб'єктами).
Тривалість взаємодії	Орієнтація на вирішення тактичних або стратегічних завдань взаємодії (короткочасна або довгострокова)
Передача прав власності	Право власності на предмет обміну або на засіб виробництва (купівля продаж товару / послуг, комісія організація спільних виробництв).
Фізична основа	Товарно-грошові або інформаційні відносини, що мають прояв у матеріальній або інформаційній взаємодії

Джерело: узагальнено автором

Суб'єкти, що взаємодіють на ринку мають унікальний набір властивостей, які визначають індивідуальні особливості досліджуваного процесу для кожного типу суб'єктів. Вивчення сучасних процесів взаємовідді між суб'єктами ринку техніки дозволило нам провести структурування різних видів взаємодії на такому ринку.

Гносеологічний аналіз категорії взаємодії дозволив прийти до висновку, що соціально-економічні відносини виходять за межі простої суми взаємодій окремих економічних агентів і індивідів і носять емерджентний характер. Одним із сучасних підходів до оптимізації взаємодії є маркетинг взаємин. Об'єктом дослідження у даному випадку є довгострокові відносини між підприємствами на ринку, вважаючи, що успіх діяльності будь-якої організації пов'язаний з якістю цих відносин.

З методологічної точки зору до основних об'єктів при дослідженні взаємодії слід віднести: закономірності, умови, принципи та практичну реалізацію обмінного процесу (рис.2.1).

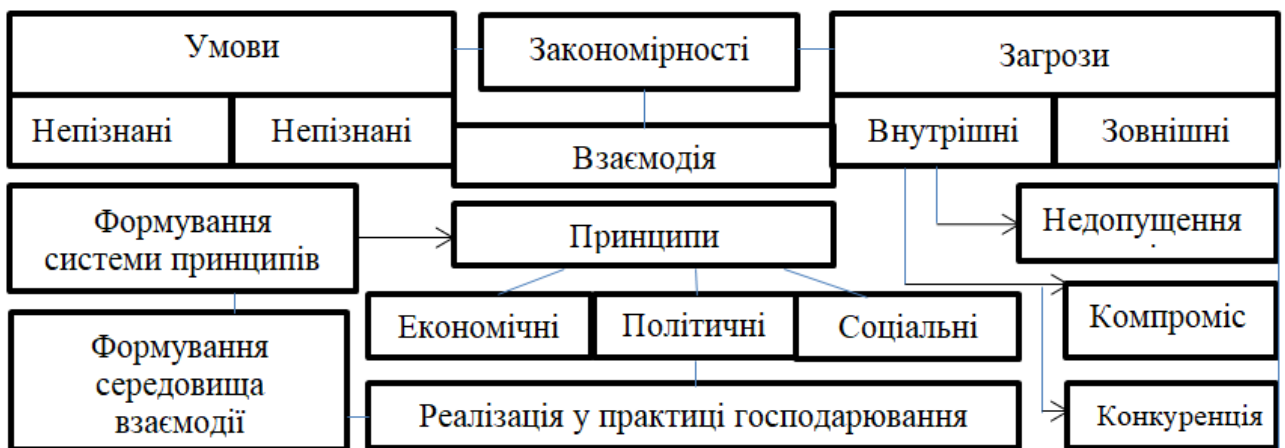


Рисунок 2.1 – Основні об'єкти дослідження соціально-економічної взаємодії суб'єктів ринку

Джерело: сформовано автором

Взаємодія всіх інфраструктурних елементів обумовлена певними економічними закономірностями, які об'єктивно існують і діють поза свідомістю суб'єктів. Існують зони пізнаних і непізнаних суб'єктами закономірностей. Оптимальність взаємодії є функцією відповідності

діяльності суб'єкта з побудови взаємин з іншими суб'єктами даними закономірностям, тобто формування максимальної зони пізнаних закономірностей.

Взаємодія суб'єктів ринку техніки знаходиться під впливом:

1. Загальних законів і принципів економіки (наприклад, закони попиту, пропозиції, конкуренції, вартості та ін.);

2. Окремих законів і принципів економіки, (наприклад, існування різних типів споживачів і можливість формування їх поведінки та ін.);

3. Специфічних закономірностей взаємодії, до яких віднесено:

– наявність предмета і ефекту обміну;

– контакт учасників обміну;

– залежність виду, способу і методу взаємодії від різних факторів зовнішнього і внутрішнього характеру (рівень конкуренції, бар'єри входу на ринок і виходу з нього, частка на ринку, ресурсний потенціал, місце розташування та ін.);

– залежність ефективності рішень від можливості ведення спільних справ в конкретній обстановці (своєчасність, навички комунікації та ін.).

Нині підприємці працюють в умовах формування інформаційного суспільства, перехід до якого відбувається від індустріального типу, що сприяє відкриттю нових можливостей для прийняття оптимальних управлінських рішень внаслідок появи нових інформаційних технологій, які сприяють підвищенню рівня інформатизації рішень та інформаційній сприйнятливості управлінців. Принципи взаємодії економічних суб'єктів доцільно розглядати в трьох аспектах: правовому, економічному та науковому (табл.2.4).

Правовий аспект ґрунтується на необхідності дотримання угод між партнерами в рамках існуючого законодавства і практики ділового обороту.

Економічний аспект орієнтований на пріоритетність і взаємовигідність співпраці, отримання додаткового економічного ефекту за рахунок розширення меж партнерської взаємодії.

Науковий аспект передбачає реалізацію функції наукової співпраці між ринковими суб'єктами та науковими установами щодо реалізації таких її перспективних форм як спільні міжрегіональні наукові центри та технопарки, формування підприємницької ініціативи до впровадження інновацій та розвиток інноваційного бізнесу.

Таблиця 2.4 – Принципи взаємодії економічних суб'єктів на ринку техніки

ПРАВОВІ	ЕКОНОМІЧНІ	НАУКОВІ
<p>Можливість вибору партнерів в ланцюгу руху товарів.</p> <p>Рівність економічних і політичних прав на господарську діяльність.</p> <p>Простота, доступність і непереборність законам угод по взаємодієвості.</p> <p>Обов'язковість для всіх суб'єктів згоди по взаємодії.</p>	<p>Повнота обліку наявних можливостей.</p> <p>Завчасність, пріоритетність і перспективність в організації взаємодії.</p> <p>Стійкість управління і координація спільних дій.</p> <p>Безперервна взаємна інформація і контроль за веденням спільних справ.</p>	<p>Системний підхід.</p> <p>Передбачення.</p> <p>Адаптація.</p> <p>Постійне вдосконалення.</p>

Джерело: власні дослідження.

Важливу роль в здійсненні взаємодії відіграють умови, виражені в практичній діяльності. Вони являють собою набір обмежувальних станів системи, що визначають розвиток взаємодії (наприклад, високі вимоги якості об'єкта обміну). По відношенню до суб'єкта можна виділити умови, що визначаються внутрішньою обстановкою діяльності організації і впливом соціальних, економічних, політичних, технологічних і культурних факторів зовнішнього середовища [54,с.56].

До принципів наукового пізнання, передусім належать системний підхід, прогнозування явищ та процесів, удосконалення й адаптаційність.

Взаємодія – співставлення конкурентних можливостей підприємств, що в подальшому призведе максимального результату.

Протидія – використання всіх ресурсів конкурентної боротьби на завдання збитків конкуренту, зіставлення зусиль конкурентів.

Конкурентною взаємодією на ринку визначено напрямок руху вектора (модуль вектора). На рисунках 2.2, 2.3 та 2.4. відображено багатовекторну спрямованість конкурентної боротьби на ринку, а на рисунку 2.5 узагальнено варіанти конкурентної взаємодії суб'єктів ринку.

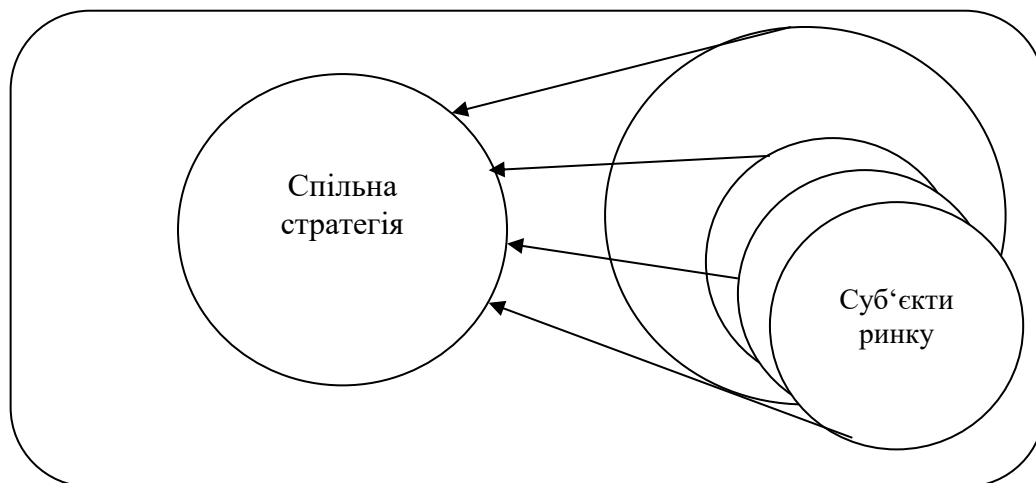


Рисунок 2.2 – Внутрішньо-спрямовані вектори напрямку руху конкурентної боротьби суб'єкти ринку

Джерело: сформовано автором

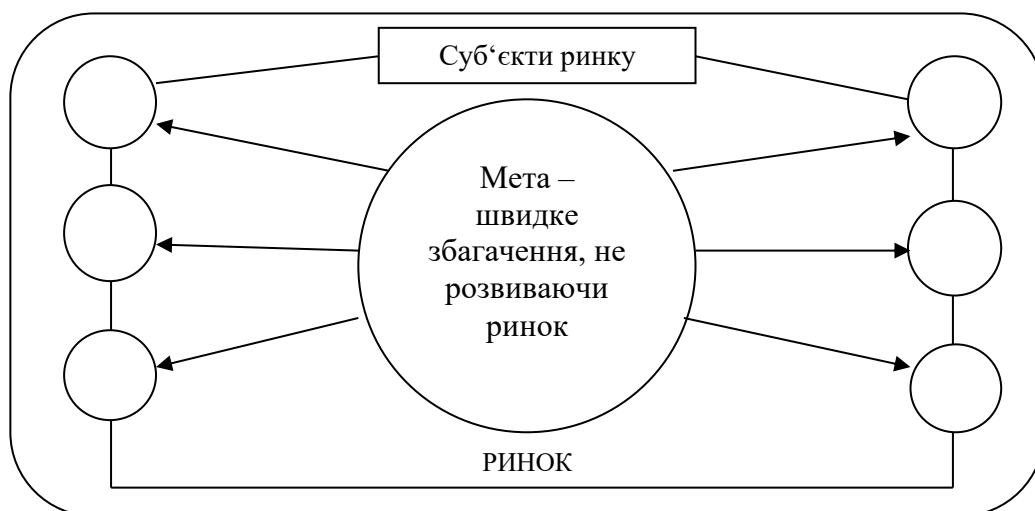


Рисунок 2.3 – Зовнішньо-спрямовані вектори напрямку руху конкурентної боротьби підприємств на ринку

Джерело: сформовано автором

Регулювання процесів формування й розвитку інфраструктури відбувається на основі інструментів податкового, фінансово-кредитного механізму, цінової політики; достатнього рівня конкурентоспроможності елементів інфраструктури; урегульованість переливу фінансових, інтелектуальних, інноваційних, трудових та інших ресурсів; орієнтація усіх структур інфраструктури на досягнення максимального синергетичного ефекту за мінімуму витрат [210].

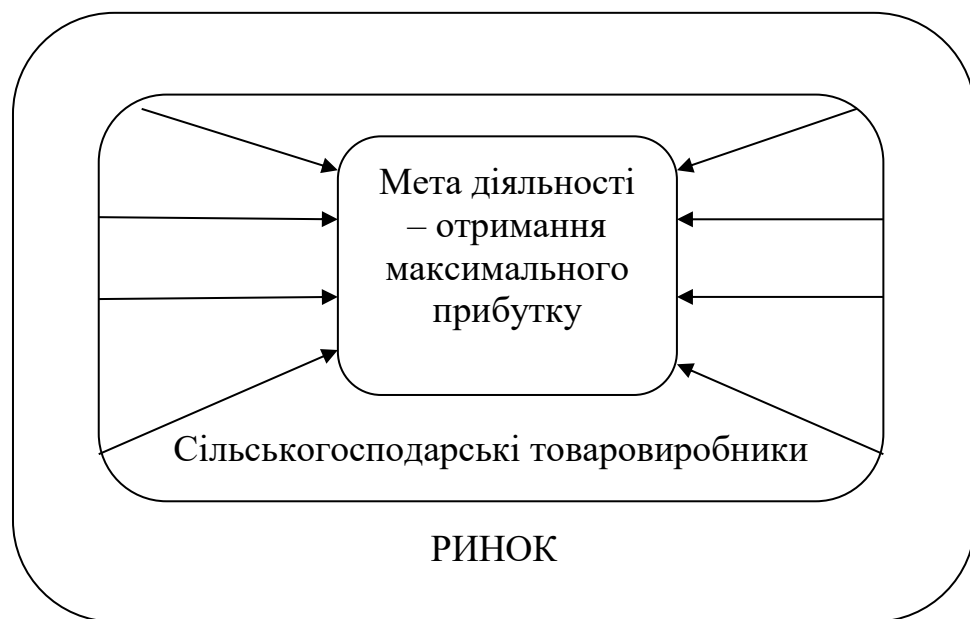


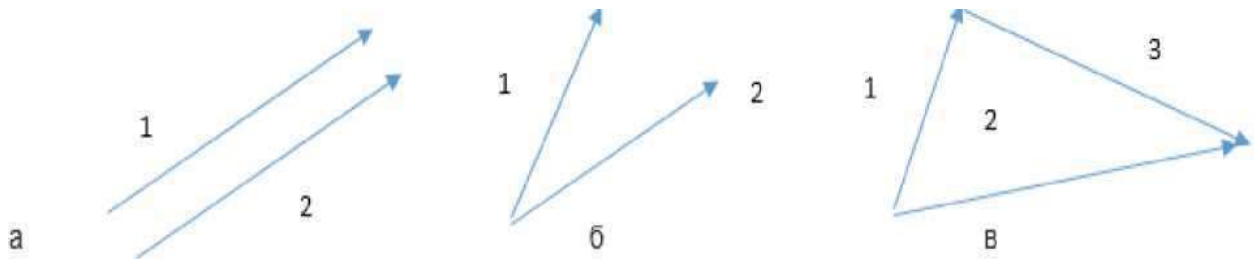
Рисунок 2.4 – Ендоцентричні вектори руху конкурентної боротьби підприємств на ринку

Джерело: сформовано автором

Направленість руху векторів визначає спільність їх мети, а тому, саме завдяки цьому факту для ринку можливе досягнення максимального ефекту, який в подальшому для підприємств призведе до покращення їх добробуту [230].

Спільний напрямок руху двох компаній відображено на варіантах (а) і (б). При ситуації, яка зображена на варіанті (в) модулі векторів сумуються,

відтак вдвічі збільшуються їх спільні зусилля, що посилює їхню спільну взаємодію.



*Рисунок 2.5* – Вектори напрямку руху конкурентної боротьби підприємств на ринку, де 1 - 2 підприємства на ринку, 3 – співпраця

Джерело: сформовано автором

Відповідно до поєднанням закономірностей, умов і принципів взаємодії, для досягнення позитивного ефекту (вигода сторін обмінного процесу), його організація повинна відповідати низці вимог, серед яких, перш за все, слід звертати увагу на стійкість і безперервність; своєчасність, пріоритетність і перспективність; адаптивний характер. Чинники реалізації взаємодії на ринку сільськогосподарської техніки представлені у таблиці 2.5.

Вплив вертикальних взаємозв'язків на діючі організації на ринку техніки виявляється через ступінь використання продавцями, об'єднаними у вертикальні структури, всіх переваг внутрішньокорпоративних зв'язків і вплив цих відносин на конкурентів, що не входять в ці вертикальні структури. В умовах функціонування вертикального об'єднання збільшується перелік факторів проникнення його учасників на ринок. Зокрема, відіграють особливу роль такі з низ, як: наявність значних ресурсів для входу; організація реклами входження; забезпечення своєчасного охоплення визначеного сегменту ринку та інше.



Таблиця 2.5 – Чинники реалізації взаємодії на ринку сільськогосподарської техніки

Чинники реалізації взаємодії	Характеристика взаємодії
Вертикальні взаємозв'язки, що діють між організаціями на ринку техніки	Використання переваг внутрішньо-корпоративних зв'язків та вплив на конкурентів, що знаходяться за межами вертикальних структур
Горизонтальні взаємозв'язки, що діють між організаціями на ринку техніки	Можливість зниження витрат по просуванню продукції; доступ до маркетингового каналу іншої компанії, що збільшує швидкість надходження товару на ринок і забезпечує додаткову конкурентну перевагу
Фінансово-економічний стан учасників ринку та наявна цінова політика на ринку	Надає підґрунтя для здійснення товарно-грошових операцій щодо розширення власного бізнесу та виходу на нові сегменти ринку
Політика взаємодії провідних гравців на ринку техніки як власників торгових знаків, патентів, ліцензій	Створення преференцій перед конкурентами, забезпечує зростання господарського обороту уже діючих учасників ринку, що визначає відповідний обсяг їхнього прибутку й дозволяє створювати резервні потужності та пільговий режим розрахунку з продавцями.
Доступ до більш дешевих джерел ресурсного забезпечення та технологічна перевага на ринку	Формування оптимальної системи ресурсного забезпечення, залучення шляхом придбання або оренди сучасних технологій виробництва, просування або збуту продукції
Бар'єри входження на ринок сільськогосподарської техніки	Виявлення економічних та організаційних обмежень, наявності необхідних комунікаційних зв'язків, аналіз цінової і збутової стратегії провідних продавців. Визначаються бар'єри, пов'язані з ефектом масштабу засновані на абсолютній перевазі в рівні витрат та обмеження щодо попиту

Джерело: сформовано автором

Реалізація заходів щодо вивчення політики взаємодії провідних гравців на ринку техніки як власників торгових знаків, патентів, ліцензій та аналіз їх цінової і збутової стратегії, оскільки значна частина найбільших з числа діючих на товарному ринку господарюючих суб'єктів мають довготривалі господарські зв'язки з покупцями та продавцями товарів і матеріально-технічних ресурсів, що дозволяє їм перед потенційними конкурентами мати переваги при входженні останніх на конкретний товарний ринок.

Встановлення наявності або відсутності довгострокових контрактів з

уже діючими суб'єктами ринку на поставку певних видів продукції, а також виконання договорів поставок для потреб державних установ необхідно зарахувати як стримуючі фактори серед даного виду бар'єрів. Крім того, вагомі преференції перед конкурентами забезпечують значні розміри господарського обороту уже діючих учасників ринку, що визначає відповідний обсяг їхнього прибутку й дозволяє їм створювати резервні потужності та пільговий режим розрахунку з продавцями.

На розвиток горизонтальних систем взаємодії на ринку техніки впливають такі чинники: можливість зниження витрат по просуванню продукції; доступ до маркетингового каналу іншої компанії, що збільшує швидкість надходження товару на ринок і забезпечує додаткову конкурентну перевагу.

У випадку діяльності на товарному ринку учасника навіть з мінімальним масштабом організації виробництва, ефективність його господарської діяльності буде значно вищою, ніж у потенційних конкурентів, які лише виходять на ринок, оскільки рівень витрат останніх може бути істотно вищим у порівнянні із уже діючим на ринку товаровиробником. Адже на момент появи конкурента діючий товаровиробник зумів низькоефективне виробництво перетворити на економічно вигідне шляхом вивчення споживчого попиту на певний вид товару.

Для подолання цього бар'єру необхідні часові параметри та обсяги відповідних витрат, що розраховуються галузевими фахівцями, або ж опитуванням уже присутніх продавців чи потенційних конкурентів на даному товарному ринку.

Виникнення таких бар'єрів, що співвідносяться із рівнем витрат у абсолютному значенні є характерним для випадків коли витрати на одиницю продукції продавців уже присутніх на ринку становлять нижчий рівень, проти більш високого рівня господарюючих суб'єктів, які лише входять на ринок. Такі нерівномірності у величині витрат можуть залежати від наступних причин:

- відмінності, перш за все у майновому стані та цінній політиці, а також стартові фінансові умови виходу на ринок;
- обмежений доступ нових продавців до дешевих і більш зручних сировинних джерел, технологічна перевага вже діючих на товарних ринках господарюючих суб'єктів;
- більш низька процентна ставка на позиковий капітал та ін.;
- екологічні обмеження.

На сьогодні у деяких регіонах країни склалася ситуація, при якій природоохоронними та екологічними службами, громадськими організаціями екологічної направленості та рухами за безпеку довкілля реалізуються сценарії направлення на заборону розширення масштабів руйнування екосистеми того чи іншого регіону, а також створюються додаткові труднощі при будівництві нових виробничих і складських об'єктів, транспортних комунікацій та діяльності суб'єктів господарювання - учасників товарного ринку.

Суттєвими бар'єрами для освоєння ринку потенційними конкурентами є низька платоспроможність покупців, висока насиченість ринку товарами певної групи, а також слід враховувати високий рівень задоволення попиту товарами, що пропонуються новими учасниками ринку. Відтак, проведення аналізу щодо ємності товарного ринку окремо за потребами і за попитом необхідно передбачити у переліку обов'язкових завдань та, по можливості, результати опитування основних покупців досліджуваного товару використовувати в якості обов'язкового джерела інформації при здійсненні моніторингу споживчих вподобань. Однак, не слід залишати поза увагою еластичність попиту залежно від зміни рівня цін на товари та послуги, що можливо у випадку входу на ринок нових суб'єктів господарювання. Разом з тим, якщо при розгляді даного виду бар'єрів відбувається зниження цін і відповідно зростає попит на товари та послуги, то ринок повинен стати більш конкурентним.

Бар'єри, що пов'язані із обсягом початкових інвестицій або

капітальних витрат при виході на товарний ринок нових учасників. Для суб'єкта господарювання одним із важливих бар'єрів при виході на новий ринок товарів або послуг є значний обсяг стартового капіталу (рівень фінансової стабільності), який необхідний для початку діяльності на відповідному ринку нового гравця. В такому випадку необхідно задіяти експертів з метою проведення оцінки розміру витрат фінансового характеру, необхідних для виробництва досліджуваного товару потенційними конкурентами враховуючи: витрати на нове будівництво або реконструкцію виробничих приміщень, витрати на технічне оновлення існуючих потужностей, які необхідно буде пристосувати для виробництва певного виду товару і тривалість часового лагу на покриття виробничих витрат.

Відповідну інформацію можливо отримати шляхом опитування галузевих фахівців, продавців – діючих учасників ринку і навіть потенційних конкурентів. В залежності від галузевих чи регіональних особливостей ринку товарів або послуг може змінюватися перелік факторів, аналіз яких необхідно здійснити в процесі виявлення бар'єрів виходу на певний ринок нового учасника.

Якщо за результатами вивчення ситуації на товарному ринку за певний період часу підтверджуються факти інтенсивного або рідкісного виходу на ринок нових продавців, то потребують додаткового вивчення питання щодо прямих та непрямих підтверджень наявності (відсутності) вхідних бар'єрів на визначений товарний ринок. Наприклад, якщо протягом трьох останніх років за умови високої норми прибутку на товарному ринку зафіксовано одиничні випадки появи нових гравців, то має місце наявність високих вступних бар'єрів для даного ринкового середовища. Разом з тим, доступ на ринок не обов'язково буде утруднений вхідними бар'єрами навіть при відсутності нових учасників ринкового середовища.

Так, застосування факторів достатності та вірогідності виходу нового учасника на ринок техніки, а також своєчасність такого моменту є необхідним критерієм щодо здійснення оцінки ступеня переборних бар'єрів.

Вважається, що найбільш оптимальним варіантом виходу нового учасника на ринок товарів або послуг є період 2 років з початку попереднього планування до початку реалізації наміченого проекту. Безпосередньою реалізацією наміченого проекту необхідно вважати період, коли новий учасник набуває значного впливу внаслідок послаблення можливостей інших суб'єктів ринку в односторонньому порядку впливати на ринок, що відповідно сприяє реальному зменшенню рівня ринкової концентрації. Для нового учасника момент виходу на ринок товарів або послуг вважатиметься найбільш успішним за умови, якщо ціни вважатимуться достатніми на ринку у визначений період часу, а поставки товару забезпечуватимуться даним учасником ринку у відповідних обсягах.

Щодо інформаційної складової формування взаємодії суб'єктів на ринку техніки, то загальновідомим фактом є визнання інформації одним з найважливіших видів ресурсів. Актуальним питанням стало не тільки застосування інформаційних технологій взагалі, але, насамперед, підвищення ефективності їх використання. І тут важливо створення в системі агропромислового комплексу інформаційно-консультаційних та інноваційних служб [159].

При цьому можна використовувати як прості, так і комплексні оцінки отримання доступу до інформації та нових технологій.

В даний час, суб'єкти ринку техніки добре поінформовані про основних його «гравців», тому основною проблемою у виборі постачальника є такі етапи: визначення критеріїв вибору постачальника; оцінка критеріїв з використанням різних методів. При цьому можуть бути використані як прості, так і комплексні оцінки.

Вважаємо, що високорозвинена система інфраструктурних взаємозв'язків для ефективного функціонування ринку техніки повинна мати такі ознаки:

– довговічність, що означає можливість тривалого використання інфраструктурних об'єктів та виконання ними усіх базових функцій;

- адаптивність – показує спроможність функціонування в умовах зміни економічних, політичних чи соціальних умов;
- споживча адаптованість – базується на відповідності потреб споживача з їх спроможністю за рівнем витрат на придбання техніки, що має підґрунтям параметри впливу на формування споживчих запитів;
- нормативно-правова урегульованість – регулювання ринкових процесів, з одного боку, а також – відносини між суб'єктами ринково-економічної діяльності, сприяння розвитку наявних взаємозв'язків та надання можливості розвитку нових;
- інноваційність – надання можливостей інноваційного розвитку через доступність до новітніх розробок та передових досягнень науки шляхом формування інтегрованих інфраструктурних взаємозв'язків між науковою, посередницькою та виробничими сферами.

## **2.2. Конкуренція як системоутворювальний елемент розвитку інфраструктури ринку техніки**

Товарне виробництво функціонує під дією законів економічної системи. Зовнішнім фактором впливу на виробничий процес у сільськогосподарському господарстві, що є закономірним ринковим процесом є конкуренція [175]. Саме завдяки законам конкуренції, які урегульовують наявний попит та пропозицію на ринку відбувається активізація впровадження сучасних техніко-технологічних продуктів, форм та методів організації виробництва, відбувається зростання продуктивності праці, збільшення кількості виробленої продукції, якісних властивостей товарів.

Адам Сміт, обґрунтовуючи відомий принцип «невидимої руки», наголошував, що конкретним механізмом, що змушує підприємців слідувати вказівкам «невидимої руки», є конкуренція [213]. Для ефективного розвитку

ринкової економіки важливу роль відіграє система забезпечення її конкурентоспроможності, що є формою прояву об'єктивної економічної категорії – конкуренції, що значною мірою залежить від активізації зовнішньоекономічної діяльності.

Ми притримуємось позиції, що конкурентоспроможність – це певний набір інституцій, політик і факторів, що визначають рівень продуктивності країни. Один з основних показників, на основі якого на сьогоднішній день розраховується конкурентоспроможність країн був розроблений Всесвітнім економічним форумом. З метою побудови рейтингу країн за показниками їх конкурентоспроможності застосовується система з триста вісімдесят одного показника, які організовані за групами економічного потенціалу країни, міждержавних економічних зв'язків, державне управління тощо [266].

Конкуренцію можна трактувати як різновид суперництва між економічними контрагентами, змаганням за найбільш важливі сегменти ринку, ресурси, напрями та джерела капіталовкладень між окремими виробниками сільськогосподарської продукції. Конкуренція зосереджує діяльність підприємств в сприятливому для всього суспільства напрямку та виступає фактором регулювання ринку.

Порівняння ознак ринкової та адміністративної економіки було здійснено П. Самуельсоном, що віддав перевагу ринковому механізму, що здатний, на його думку, автоматично підтримувати економіку в стані рівноваги. Він зазначає, що ринкова економіка підпорядкована дії природних сил і вона є економікою суворого порядку. Однак на певному етапі стає необхідним втручання держави, яке має бути ефективним, стабільним і справедливим [199]. Така необхідність зумовлена виникненням монополій, нечесною конкуренцією, загостренням економічних і соціальних суперечностей. Тому, дії держави мають бути спрямовані проти монополізації економіки, на підтримку стабілізаційних заходів щодо пом'якшення ділового циклу, стримування безробіття та інфляції, стимулювання економічного зростання.

Товари та послуги, що приймають участь в процесі ринкового обігу благ є спорідненими за своїми конкурентними властивостями. Тобто, таку властивість конкуренції можна узагальнити з принципом єдиної ціни, що пояснюється залежністю ціни від ринкової пропозиції.

Звідси впливають основні характеристики досконалої конкуренції, основними передумова виникнення якої є: однорідність продукції, відсутність змови та всебічна проінформованість, про що в своїх працях писав У. С. Джевонс [278]. Який одним з перших маржиналістів опрацював теорію досконалої конкуренції.

Конкуренція як механізм взаємодії економічно відокремлених суб'єктів, що переслідують приватні інтереси, має дві основні сторони: боротьба – суперництво за обмежені ресурси та співробітництво (спільні проекти, єдині стандарти). Вважаємо, що розвиток ринку відбувається саме завдяки існуванню конкуренції, але обов'язково потрібно зважати на стадію взаємодії учасників ринкового середовища. Тобто конкретна стадія розвитку ринку відповідає конкретному стану конкуренції на ньому. Враховуючи вищевикладене, науковцями виділяється три основні стани конкурентного середовища: конкуперація (поєднання співпраці із конкуренцією, змагальність та антагоністична боротьба).

Організаційні заходи по забезпеченню конкурентного стилю у функціонуванні підприємств доцільно реалізувати за наступними складовими [175, с.185]:

- обґрунтування системи планування та прогнозування потенціалу підприємств щодо отримання визначених результатів фінансово-господарської діяльності;
- забезпечення відповідності провідних напрямів діяльності підприємств з визначеними цілями та завданнями їх розвитку;
- формування дієвої системи забезпечення необхідними ресурсами для здійснення виробничих процесів;



- досягнення повного виконання поставлених планів для гарантування виконання затвердженого сценарію розвитку, згідно з стратегічною метою діяльності;

- визначення та реалізація завдань, що сприяють активізації дій усіх виконавців, що задіяні у виробничих процесах;

- поетапне виконання встановлених завдань, що спрямовані на гарантування виконання цілей розвитку;

- співпраця та узгодженість дій усіх працівників, для ефективного виконання поставлено плану щодо конкурентного стилю господарювання.

Товарний асортимент, що бере участь у процесі обігу продуктів на ринку є спорідненими за своїми конкурентними властивостями. Тобто, таку властивість конкуренції можна узагальнити з принципом єдиної ціни, що пояснюється залежністю ціни від ринкової пропозиції.

Крім регулювання ринку конкуренція забезпечує його нормальне функціонування також за допомогою низки функцій, а саме:

- алокаційної, що полягає в концентрації ресурсів там, де вони можуть забезпечити максимальну віддачу, ринки сприяють урівноваженню пропозиції та попиту, а ціновий механізм впливає на найкраще використання ресурсів, продуктивні сили розміщуються найбільш рівномірно та ефективно;

- координаційної – ринки координують та пропозицію, уможливаючи зустріч продавців та покупців за рахунок відповідної інфраструктури, наприклад, біржі, що сприяє більш точній оцінці ринкової ситуації, більш економному і раціональному використанню ресурсів, організації виробництва та встановленню своїх позицій на ринку.

- адаптаційної – реалізується у зростанні пристосованості суб'єктів ринку до його мінливої кон'юнктури та інших чинників, зокрема: змін законодавства, податкової політики, національних традицій та інше;

- розподільчої – відбувається розподіл соціального продукту за критерієм ступеня дефіцитності;

– інноваційної – виявляється через стимулювання науково-технічного прогресу, організацію наукових досліджень та їх фінансуванням суб'єктами ринку;

– контролююча – передбачає обмеження діяльності монопольних компаній.

Конкуренція як механізм взаємодії економічно відокремлених суб'єктів, що переслідують приватні інтереси, має дві сторони:

- боротьба – суперництво за обмежені ресурси;
- співробітництво (спільні проекти, єдині стандарти).

Вітчизняна традиція аналізу конкуренції базується на соціально-економічній парадигмі, що розглядає конкуренцію як тип взаємовідносин між капіталами. Особливістю аналізу конкуренції вітчизняних економістів сучасного періоду є те, що, спираючись на марксистську парадигму, для дослідження форми, структури ринку і проблем формування конкурентного середовища, вони використовують різні підходи як поведінковий, так і структурно-функціональний.

Типи конкуренції в різних інституційних структурах визначають базові економічні інститути, такі як форма власності; тип обміну; економічну поведінку, що базується на певних правилах.

Процес обміну може бути забезпечений як окремими особами, так і їх групами. При цьому, У. С. Джевонс найчастіше наголошує на груповому забезпеченні процесу обміну, що пояснюється нівелюванням індивідуальної реакції на коливання ринкової ціни товару. Проте, коли ми охоплюємо велику групу учасників ринку, їх вимоги та індивідуальні запити продукують безперервність попиту та його відносну еластичність.

Ф. І. Еджуорт [274] був одним із визначних послідовників наукової школи У. С. Джевонса, якому вдалося не лише розвинути, але й удосконалити запропоновану У. С. Джевонсом модель обміну, в частині концепції досконалої конкуренції (алгебраїчно показав, яким чином досягається рівноважна ціна). Написана ним робота «Математична

психологія» містить доповнення до моделі обміну У. С. Джевонса, а саме він припустив, що на ринку присутня нескінченна кількість як покупців так і продавців, що наближує дану модель до умов абсолютної конкуренції.

Ф. І. Еджуорт описує процес функціонування ринку як безперервний цикл переукладання угод між партнерами, який полягає в тому, що ринкові учасники укладають договори один з одним. За умови ж, появи більш вигідних умов купівлі або продажу, слідує переукладання нових контрактів. Такий розвиток подій щодо переукладання угод відбувається до моменту встановлення системи відносних цін та забезпечення інтересів всіх учасників ринку. Таким чином теорія обміну У. С. Джевонса була доповнена. Проте, згодом було виявлено суттєвий недолік даної концепції, що полягав у неврахуванні чинника обов'язковості виконання контрактів, тобто безнаслідкове переукладання контрактів в ринковій економіці неможливе.

У 30-рр. ХХ ст. Дж. Робінсон сформульовано й обґрунтовано концепцію недосконалої конкуренції, в основі якої лежить гіпотеза про появу крупних корпорацій, що впливають на визначальні параметри ринкового середовища, в першу чергу на цінову політику, що має наслідком недосконалу конкуренцію та нівелює основи класичного ринкового механізму. За твердженням Робінсон поява крупних корпорацій зумовлена процесом укрупнення виробництва, оскільки до переваг концентрованого виробництва належить суттєве зменшення витрат на виготовлення одиниці продукції при одночасному збільшенні обсягу виготовлення товарів в тій чи іншій галузі. Проте, економія коштів на масштабах діяльності виробництва призводить до концентрації значної частини галузевого виробництва в обмеженому колі великих корпорацій. В умовах недосконалої конкуренції спостерігається зростання рівня цін як наслідок змови крупних корпорацій, що обмежує доступ інших підприємців в дану сферу. Джерелом прибутку монополій слугує зростання цін, що порушує закони ринку, тому що відбувається перевищення середніх норм прибутку, а відтак виникає потреба державного регулювання таких процесів [118].

Систематизація підходів щодо розкриття сутності конкурентоспроможності показує, що в основі усіх існуючих узагальнень лежить полівекторність їх класифікації. В даному випадку йдеться про поведінковові, структурні та функціональні чинники, що визначають специфіку дослідження. В основі зазначених наукових підходів до оцінки рівня конкурентоспроможності як відображення рівня ефективності лежить перспективність застосування співставних методик оцінки конкурентоспроможності на рівні як підприємства, так і за конкретними видами продукції. За таких умов виняткового значення набувають мобілізаційні та трансформаційні можливості процесного спрямування залучених інвестиційних ресурсів, зокрема в частині їх інноваційного розвитку. За використання такого методичного підходу здійснюється порівняльна оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства та його продукції для базового сегменту ринку щодо перспективної спроможності залучення резервів зростання економічної ефективності та виявлення факторів росту.

Сам термін «конкуренція» за тривалий період зазнав значних змін в тлумаченні і може бути визначений з точки зору трьох основних підходів: поведінкового; функціонального та структурного (табл.2.6).

Згідно запропонованої Д. Россом та Ф. Шерером класифікації критеріїв конкуренції виділяються поведінковий, структурний та функціональний типи [243]. Поведінковий тип розкриває конкуренцію через боротьбу за вибір споживача з метою максимального задоволення його потреб.

Здійснення аналізу структури ринку з метою визначення ступеня свободи діяльності продавця і покупця на ринку, а також способу виходу на нього досягається через структурний тип конкуренції. Функціональне трактування сприяє пізнанню конкуренції через суперництво вже відомого критерію із новим. А. Сміт надавав пояснення конкуренції внаслідок парної спільної діяльності без ознак зацікавленої змови суб'єктів, що проявляється у найбільш вигідних умовах продажу товарів між продавцями та покупцями.

Основним методом конкурентної боротьби, при цьому, він вважав пропозиції найкращої ціни [213].

Таблиця 2.6 – Сучасні підходи до дослідження ринкової конкуренції

Підхід	Визначення	Характеристика
Поведінковий	Конкуренція – це бажання найбільш оптимального задоволення шляхів доступу до рідкісних чи обмежених благ. Змагання між виступаючими на ринку суб'єктами за найбільш вигідні умови виробництва і збуту товарів	Змагання господарюючих суб'єктів, коли їх самостійні дії ефективно обмежують можливість кожного з них односторонньо впливати на загальні умови обігу товарів на відповідному ринку
Структурний	Конкуренція – ситуація, в якій конкурують суб'єкти ринку	Акцент зміщується з суперництва компаній один з одним на аналіз структури ринку і умов функціонування суб'єктів Конкуренція визначається кількістю покупців і продавців на ринку, що мають можливість самостійно приймати рішення щодо входу та виходу з нього
Функціональний	Конкуренція – суперництво вже відомого з новим. В основі конкуренції знаходиться динамічний процес відкриття	Конкуренція змушує компанії надавати споживачам дедалі зростаючу споживчу цінність. Нововведення визнаються ринком повільно, але за умови здійснення, механізм конкуренції послаблює позиції підприємств, що працюють без оновлення технологій виробництва

Джерело: узагальнено автором на основі [17, 122, 181, 182, 213, 243].

Поведінковий підхід пов'язаний з етимологією цього слова, що в латинській мові означало «зіткнення, змагання». Цього підходу притримувались А. Сміт, М. Портер, також він є законодавчо закріпленим у визначенні конкуренції також він лежить в основі законодавчо закріпленого визначення [182].

Такий погляд на конкуренцію найкращим чином сприяє вибору методів конкурентної боротьби та стратегії поведінки на ринку. Сутність

запропонованого підходу визначається тим, що переважна кількість благ є важкодоступними, а їх власники можуть здійснювати розподіл за власною системою мотивації щодо набуття переваг на ринку.

Поведінкове тлумачення конкуренції наразі удосконалюється в сторону уточнення цілей, завдань, методів забезпечення. Згідно з марксистською економічною доктриною, яка не визнавала загальних принципів економіки ринкового типу, а конкуренції надавала суто соціально-поведінкового значення, що об'єднувала співпрацю та боротьбу, взаємодопомогу та змагальність індивідумів [178]. Трактуючи таке визначення, бачимо, що саме змагальність є визначальним напрямом зростання продуктивності праці та підвищення ефективності господарювання. За постулатами неокласичної теорії трактування конкуренції як поведінкової категорії пов'язується з боротьбою за обмежені економічні ресурси. Зміст такого підходу розкривається у тому, що значна кількість ресурсів є обмеженими через незадоволення потенційних потреб у них. «Конкуренція – це бажання найбільш оптимального задоволення шляхів доступу до рідкісних чи обмежених благ», – стверджує П. Хейне [122, с. 73].

У XIX та на початку XX столітті разом з визначенням поведінкового різновиду конкуренції набула поширення й структурна його диференціація, що досліджувалась у працях Ф.Еджуорта, А.Курно, Дж. Робінсон, Е. Чемберліна [17], що заклали фундамент сучасної західної теорії чотирьох основних типів ринків: досконалої конкуренції, монополістичної конкуренції, олігополії і монополії. При структурному підході акцент зміщується з суперництва компаній між собою на аналіз структури ринку і умов функціонування суб'єктів. Тому використання цього підходу є оптимальним при аналізі ступеня розвитку конкуренції.

Регулююча роль конкуренції була сформульована ще в XVIII столітті Адамом Смітом в книзі «Дослідження про природу і причини багатства народів», де він порівнював результат дії конкуренції з дією «невидимої руки» по встановленню ринкових цін: «Кожна окрема людина намагається

споживати свій капітал так, щоб продукт його володів найбільшою вартістю. Зазвичай він не має за мету сприяти суспільній користі і не усвідомлює, наскільки сприяє їй. Він має на увазі лише власний інтерес, переслідує лише власну вигоду, причому в цьому випадку він, невидимою рукою направляє до мети, яка не входила в його наміри. Переслідуючи свої власні інтереси, він часто більш дієвим чином служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо прагне служити їм» [213].

Функціональний підхід описує роль, яку конкуренція відіграє в економіці. Незважаючи на те, що М. Портер є прихильником поведінкового трактування конкуренції, він часто використовує і функціональний підхід, щоб підкреслити її значення в житті суспільства. Так, він зазначає, що «... динаміка, яка лежить в основі конкурентної боротьби в будь-якій галузі залишається незмінною: конкуренція змушує компанії надавати споживачам дедалі зростаючу споживчу цінність» [181].

Закон України «Про захист економічної конкуренції» визначає конкуренцію як «змагальність між господарюючими суб'єктами з метою отримання переваг над іншими суб'єктами господарювання, шляхом власних досягнень, внаслідок чого споживачі отримують право обирати між кількома продавцями, натомість окремий суб'єкт господарювання – постачальник обмежений у праві самостійно визначати на ринку умови реалізації товарів» [185]. Принагідно відзначимо, що даний нормативно-правовий акт не повною мірою розкриває зміст поняття «конкурентоспроможність», крім того, у цьому документі відсутні будь-які посилання для суб'єктів господарювання на алгоритм проведення розрахунку показників конкурентоспроможності.

Таким чином, багатоаспектність конкуренції дозволяє розкрити тільки комплексне використання всіх підходів.

Конкуренція як механізм взаємодії економічно відокремлених суб'єктів, що переслідують приватні інтереси, має дві сторони: боротьба – суперництво за обмежені ресурси; співробітництво (спільні проекти, єдині стандарти).

Крім регулювання ринку конкуренція забезпечує його нормальне функціонування також за допомогою низки функцій (табл. 2.7).

*Таблиця 2.7 – Основні функції конкуренції на ринку сільськогосподарської техніки*

Функція	Характеристика
Координаційна	Координація попиту та пропозиції, уможливлуючи їх співставлення за рахунок відповідної інфраструктури, нащо сприяє більш точній оцінці ринкової ситуації, більш економному і раціональному використанню ресурсів, організації виробництва та встановленню своїх позицій на ринку
Алокаційна	Полягає в концентрації ресурсів там, де вони можуть забезпечити максимальну віддачу, ринки сприяють урівноваженню пропозиції та попиту, а ціновий механізм впливає на найкраще використання ресурсів, продуктивні сили розміщуються найбільш рівномірно та ефективно
Адаптаційна	Реалізується у зростанні пристосованості суб'єктів ринку техніки до його кон'юнктури та інших чинників, зокрема: змін законодавства, податкової політики, внутрішньо-господарських технологічних чинників та інше
Розподільча	Відбувається диференціація ресурсів за ринковими суб'єктами та групами, з метою їх найбільш ефективного використання. За рахунок конкуренції здійснюється також розподіл доходів, що впливає на характер попиту та пропозиції на ринку сільськогосподарської техніки
Інноваційна	Виявляється через стимулювання науково-технічного прогресу, організацію наукових досліджень та їх фінансуванням суб'єктами ринку техніки
Контролююча	Передбачає обмеження діяльності монопольних компаній та недобросовісної конкуренції на ринку техніки

Джерело: узагальнено автором на основі [17, 122, 181, 182, 213, 243].

Умови зростання глобалізації систем господарювання, зростання відкритості національних економік, розвитку інтеграційних процесів, ущільнення низки вимог та норм співпраці між країнами сприяють загостренню міжнародної конкуренції та розвитку процесів інтернаціоналізації ринків, широке заповнення ринку продукцією іноземного походження виносять питання забезпечення конкурентоспроможності до найбільш важливих для економічного зростання держави, розв'язання яких



дозволить забезпечити розвиток вітчизняних товаровиробників в умовах глобалізованого середовища діяльності [41, с. 250].

Типи конкуренції в різних інституційних структурах визначають базові економічні інститути, такі як форма власності; тип обміну; економічна поведінка, що базується на певних правилах.

Як показав ретроспективний інституційний аналіз характеру взаємодії між економічними суб'єктами при переході від статусної економіки до ринкової стався експорт формальних норм, в той час як неформальні норми змінювалися значно повільніше. В силу цього, суб'єкти ринку, які здійснюють інституційний вибір з позицій вигод і витрат часто продовжували слідувати неформальним нормам, що в свою чергу призводило, та й зараз ще призводить до встановлення неефективної інституціональної рівноваги. В умовах економічної та юридичної рівності виникає ринкова конкуренція. У таблиці 2.8 наведено основні характеристики статусної і ринкової конкуренції.

*Таблиця 2.8 – Порівняльна характеристика статусної і ринкової конкуренції*

Ознаки	Статусна конкуренція	Ринкова конкуренція
Сфера	Ринок привілеїв	Ринок економічних благ і ресурсів
Об'єкт	Статус як умова зміни набору прав і повноважень	Умови виробництва і реалізації благ
Суб'єкт	Статусна група	Фірма
Ціль	Статусна рента	Максимізація прибутку

Джерело: узагальнено автором.

Дотримання норм уможливорює створення системи повноцінних контрактів, структуруються обмінні процеси між двома суб'єктами на основі специфікації обмінюваних прав і взятих на себе зобов'язань. В результаті метаконкуренції обмінів в ринковій економіці переважає симетрично виборчий обмін з гарантом «держава» – цивілізований ринок зі стимулами раціонального використання ресурсів та орієнтацією на прибуток.

Основоположним принципом соціального ринкового господарства є свідоме формування та підтримання конкурентного порядку, що базується на відповідній структурі правил і норм.

Таким чином, конкурентна взаємодія економічних суб'єктів реалізується в упорядкованих інституційних рамках, які встановлюються при вирішальній ролі держави.

Основними дійовими особами конкурентних відносин ринку техніки є суб'єкти ринку в особі: підприємств - виробників техніки і запасних частин до неї; організацій товаропровідної мережі (оптової, роздрібної та дрібнороздрібної); організацій з підготовки кадрів; спеціалізованих інформаційних видань та ін. Конкуруючими між собою організаціями стають тільки ті, що мають пересічні фундаментальні або реалізовані ніші.

Поняття внутрішньогалузева конкуренція нами може розглядатися як змагання між підприємствами, що провадять виробництво і реалізацією однакових видів продукції, тобто конкурують в межах однієї галузі.

Будь-яке підприємство для завоювання своєї ніші на ринку і заохочення споживача до вибору та придбання продукції саме його виробництва, має запропонувати таку продукцію за більш привабливими цінами. Такий розвиток подій можливий лише за умови зниження витрат виробництва та реалізації готової продукції, що можливо досягнути внаслідок удосконалення техніки, технологічних та організаційних аспектів ведення господарської діяльності. Важлива роль в конкурентній боротьбі приділяється використанню прийомів нецінової конкуренції за рахунок контролю якості продукції, удосконалення пакування та маркування, проведення ефективної рекламної кампанії тощо. Технічно слабкі та технологічно відсталі сільськогосподарські підприємства з високими витратами виробництва в результаті внутрішньогалузевої конкуренції з часом витісняються з ринку більш прогресивними конкурентами. Властивістю сучасного ринкового середовища є присутність досконалої конкуренції, що реалізується шляхом забезпечення нівелювання впливу

окремих його учасників на процес формування ринкових цін в межах однієї галузі. Серед основних факторів, які характеризують стан вільної конкуренції на ринку варто виокремити наступні: вільне входження та вихід на ринок виробника нової продукції; спорідненість продукції суміжних галузей, відсутність лімітованої кількісної складової учасників ринку; їх максимальна поінформованість про кон'юнктурну ситуацію на ринку та вільний обіг інформації профільного змісту.

Фундаментальну нішу утворює сукупність ринкових сегментів, для яких підходять товари і/або послуги даної організації. При виділенні сегментів можуть використовуватися різні ознаки, наприклад, ієрархія ринків (локальний, регіональний, національний, міжнаціональний, глобальний); диференціація ринків за типом споживачів (інституційні, проміжні, кінцеві) і продукту. Таким чином, розміри фундаментальної ніші і склад сегментів прямо пов'язані з вибором варіанту реалізації стратегії розвитку, яку самостійно вибирає кожна організація.

Частина фундаментальної ніші, яку організації вдається утримувати в результаті суперництва з конкуруючими підприємствами називають реалізованою. Основна боротьба між конкуруючими суб'єктами ведеться за обмежений платоспроможний попит споживачів. В якості таких споживачів на ринку виступають: держава; посередницькі організації; виробники продукції. У той же час, характер конкурентних відносин багато в чому залежить від чинників їх формування і способів ведення конкурентної боротьби. У зв'язку з цим, з метою переходу від емпіричного до теоретичного рівня аналізу нами з використанням прийому класифікації виділені різні види конкуренції (табл. 2.9), що дають їй багатоаспектну характеристику.

В ринкових умовах господарювання конкурентоспроможність є важливою передумовою розвитку та ефективної діяльності будь-якого підприємства, що визначається наявністю виробничих потужностей, яким властиво продукувати якісні товари й здатністю організувати ефективну

систему збуту власної продукції з метою отримання прибутку задля реалізації стратегічних засад розвитку господарюючого суб'єкта, підвищення рівня науково-технічного оснащення виробництва, побудови сучасної ефективної системи управління підприємством на основі задоволення персональних потреб споживачів.

Таблиця 2.9 – Різновидова характеристика конкуренції на ринку техніки

Класифікаційний признак	Вид конкуренції	Коротка характеристика конкурентних відносин
Географічні межі фундаментальної ніші	Глобальна (міжнародна)	Виникають в разі функціонування суб'єктів на ринках різних країн
	Національна (регіональна, локальна)	Виникають в разі функціонування суб'єктів у межах однієї держави або конкретного регіону цієї держави
Використання ціни в якості домінуючого фактора	Цінова	Базуються на пріоритетності цінового фактора
	Нецінова	Базуються на використанні нецінових факторів. Використовують фактори накопичених умінь і ресурсів
Характер реалізованих за асортиментом	Функціональна	Виникають через можливість задоволення однієї і тієї ж потреби різними товарами
	Видова	Відбувається на рівні товарів-аналогів, синонімів різних фірм або однієї фірми, і мають різні характеристики
	Предметна	Відбувається на рівні товарів заміників різних фірм
Правова основа	Законна	Здійснюються в рамках правових і інших норм
	Незаконна (недобросовісна)	Здійснюються за рамками законодавчих і етичних норм і правил
Цільова спрямований конкурентних відносин	Конструктивна	Спрямовані на досягнення переваг споживача, а також економічних вигід організації
	Вільна	Заперечують продуктивну роль соціальних норм і правил
	Конфронтаційна	Спрямовані на усунення суперника
Сфера перетину фундаментальних ніш	Міжгалузєва	Виникають з приводу розподілу ресурсів між галузями економіки
	Внутрішньогалузєва	Виникають з приводу розподілу ресурсів всередині галузі

Джерело: сформовано автором з використанням [60,81,157,166,175,180,227].

Таким чином суть поняття конкурентоспроможності зводиться в основному до конкурентоспроможних властивостей готової продукції, які

визначаються, в переважній більшості, якісними і вартісними характеристиками товарних позицій, що здатні максимально забезпечити найбільший для нього корисний ефект та задоволення споживчих потреб покупців [227].

Закон товарного виробництва об'єктивно впливає на всі сфери діяльності суб'єктів господарювання, створюючи механізм впливу, який впроваджується через середовище функціонування із різнорівневими джерелами походження шляхом формування ієрархічної системи багатовекторного типу. Така, специфічна неоднорідність середовища підштовхує до його поділу за певними рівнями взаємодії:

– мікроекономічний – відображає особливості відносин внутрішньогалузевого типу через організаційно-економічний механізм функціонування суб'єкта господарювання визначеної галузі;

– мезорівень – характеризує в межах національної економіки систему взаємозв'язків між її суб'єктами;

– макроекономічний – проявляється у розвитку світової економіки через інноваційні тенденції.

Загроза втрати цільового сегмента ринку для будь-якого сільськогосподарського підприємства не дозволяє приймати окремі рішення щодо цінової та збутової політики, оскільки ринкове середовище змушує товаровиробника пристосовуватися до визначених умов і реалізовувати вироблену продукцію згідно ринкової поточної ціни, що зумовлено існуванням конкурентів, діяльність яких спрямована на вдосконалення та адаптацію виробництва у певному сегменті ринку.

Розвиток централізації, спеціалізації та концентрації виробництва зумовлений наявністю різних форм конкуренції на ринку: вільної конкуренції, міжгалузевої та внутрішньогалузевої. В умовах сучасного ринку внутрішня конкуренція притаманна монополістичним об'єднанням, зовнішня – характерна для підприємствам різних організаційно-правових форм як в межах певної галузі, так і на міжгалузевому рівні. Підприємствам, що

функціонують в аграрному секторі економіки характерна форма конкуренції, має своє вираження в суперництві на економічному підґрунті, що відбувається між виробниками однотипної продукції, які за своїм розміром належать до малих та середніх, що мають сформовану систему інформаційного, фінансового, матеріально-технічного та кадрового забезпечення.

Отже, суперництво між підприємствами зайнятими виробництвом і реалізацією однотипної продукції, які здійснюють свій виробничий процес в межах однієї галузі розглядається нами як внутрішньогалузева конкуренція. Підприємству необхідно виробляти більш якісну продукцію та продавати її за нижчими цінами аби мати можливість завоювати свою нішу на ринку і стимулювати споживача до придбання продукції своєї торгової марки. Успіху можливо досягнути за рахунок модернізації техніки, впровадження сучасних технологій та удосконалення організації ведення господарства, що дасть можливість знизити виробничі витрати та витрати при реалізації продукції. Крім того, до переліку ефективних засобів підвищення конкурентоспроможності є використання прийомів нецінової конкуренції, що пов'язані із створенням структури для забезпечення контролю якості готової продукції, удосконалення системи пакування товарів, проведення масштабних рекламних кампаній тощо. Наслідком внутрішньогалузевої конкуренції стане поступове витіснення з ринку технічно відсталих сільськогосподарських підприємств з високими витратами виробництва. Характерною властивістю ринкового середовища є наявність передумов для досконалої конкуренції, яка здатна забезпечити мінімальну можливість впливу на ситуацію щодо формування ринкових цін потужних його учасників, особливо зважаючи на спорідненість продукції конкурентів, рівень їх поінформованості про кон'юнктуру ситуацію на ринку, можливість вільного входження та виходу з ринку виробника нової продукції, а також відсутності механізму лімітування кількості учасників, що

вважається однією із основних характеристик розвиненого ринкового середовища.

Розробка механізму забезпечення конкурентоспроможності необхідна для створення, вдосконалення та забезпечення сталої діяльності сільгоспвиробників, з метою забезпечення ефективної роботи підприємств агропромислового комплексу шляхом формування системи економічних інструментів ринкової конкуренції, системи доступного фінансування для впровадження інновацій, розвитку системи знань і вдосконалення практичних навичок кадрового потенціалу, розробки і реалізації проекту підвищення ефективності виробництва, проведення незалежної оцінки інвестиційної привабливості проекту та забезпечення контролю за його реалізацією та передбачає [3, с.137]:

- формування системи економічних інструментів ринкової конкуренції через розрахунок обсягу можливих податкових платежів до бюджету; можливих штрафних санкцій у випадку порушень норм чинного законодавства; визначення факторів, що впливають на ціноутворення при реалізації продукції та врахування умов на основі яких складається перспективний план діяльності товаровиробника;

- система доступного фінансування для впровадження інновацій передбачає можливість залучення кредитних ресурсів, формування інших доступних фінансових джерел, інвестиційних надходжень та напрями їх використання;

- розвиток системи знань і вдосконалення практичних навичок кадрового потенціалу має на меті одержання відповідних знань працівникам щодо формування особливостей конкурентоспроможності конкретного сільськогосподарського підприємства в умовах ринкового середовища та розробку системи стимулювання й мотивації для персоналу з метою підвищення ефективності виробничого процесу;

- розробка та реалізація проекту підвищення ефективності виробництва, що забезпечується шляхом покращення основних показників

виробничої, соціально-економічної та фінансової складових діяльності підприємства;

– проведення незалежної оцінки інвестиційної привабливості проекту та забезпечення контролю за його реалізацією, що потребує формування системи внутрішнього контролю й зовнішньої оцінки ефективності проекту, спрямування уваги на виконання основних заходів передбачених проектом з метою дотримання норм та стандартів для підвищення конкурентоспроможності продукції.

В умовах прояву дії усіх факторів формування конкурентного середовища, шляхом реалізації організаційно-економічного механізму регулювання конкуренції на внутрішньому ринку, вітчизняні виробники отримують змогу активізувати впровадження у практику своєї діяльності досягнення науково-технічного прогресу та світові інноваційні розробки, що сприяє зростанню рівня продуктивності праці та забезпечує формування справедливого фонду оплати праці, впливає на якісні параметри збільшення виробництва товарів, удосконалення процесу організації виробництва та ін.

Сучасні нововведення у сфері техніко-технологічного розвитку виробництва суттєво впливають на коливання одиничних виробничих витрат, величину інвестиційних вкладень, параметри виробництва, його кінцеву ефективність, визначають прояви інтеграційних процесів, забезпечують збільшення економічного ефекту продукції на основі зростання її життєвого циклу. В певні періоди часу товаровиробники пропонують на ринку продукцію, використовуючи інноваційні шляхи та способи її просування, з метою підвищення зацікавленості серед споживачів, активізації попиту та можливості мінімізації власних витрат на перспективу.

Зміни в параметрах попиту і способах використання продукту генерують удосконалення задоволення потреб і вимог споживачів до створення додаткових та альтернативних каналів збуту, зміну величини капіталу, що використовується, зміни у маркетинговій політиці.



На основі проведення оцінки вихідних параметрів конкретних можливостей учасників ринку формуються завдання щодо визначення характеру мотиваційних чинників та їх впливу на діяльність конкурентів. За умови обмеження об'єкту оцінки визначенням внутрішніх параметрів функціонування господарської системи, низка питань залишиться не вирішеними. Така ситуація пояснюється тим, що більшість ознак, які визначають конкурентну позицію підприємств, в сучасних умовах знаходяться під функцією управлінського контролю, що потребує проведення досліджень з вибору діагностичних інструментів формування конкурентоспроможності для кожного об'єкта індивідуально як високоорганізованої, самостійної та унікальної системи, наділеної внутрішньо-мотиваційними характеристиками.

Найчастіше конкурентне середовище розглядається як простір життєдіяльності суб'єктів ринкової економіки. Такий підхід відповідає уявленням Ф. фон Хайєка про конкурентної моделі. При цьому підході відносини конкуренції є вихідніми, а конкурентне середовище виступає всеохоплюючим інститутом [274]. Однак, такий підхід дещо перебільшує пріоритет тільки однієї сторони ринкових відносин – свободи поведінки суб'єктів, й не дозволяє заглиблюватися в їх конкретний інституційний механізм. У зв'язку з цим, досить часто, конкурентне середовище розглядається як система відносин конкурентної взаємодії конкретних ринкових суб'єктів.

Структуру ринку визначають кількість продавців і покупців, бар'єри входу-виходу, технології, дифференціація продукції, пряма і перехресна еластичність попиту, наявність дифференціації і вертикальної інтеграції виробництва. Структура ринку детермінує поведінку організацій – цінову, асортиментну, рекламну, інвестиційну та інші стратегії. У свою чергу, від поведінки організацій залежить результат стану ринку – кількість продавців, ступінь задоволеності попиту асортиментом, ефективність розміщення ресурсів, ступінь динамізму ринку.

В середині 80-х років ХХ століття з'явилася ще одна концептуальна основа теорії конкуренції під назвою «нова індустріальна економіка», головним представником якої є Ж. Тіроль [222]. Ним дається аналіз конкуренції через характер різного роду ринкової поведінки фірм з урахуванням стратегічних взаємодій. Вперше для опису поведінки фірм в економічні дослідження вводиться новий апарат – теорія ігор, який дозволяє досліджувати велику кількість ринкових стратегій, виявляючи спектр конкурентних процесів: угоди, цінова дискримінація, вертикальні обмеження та ін. Апарат теорії ігор доцільно використовувати для ситуаційного моделювання взаємодій між економічними агентами ринку. Теорія ігор в застосуванні до аналізу ринку показує неоднозначність простого зв'язку «структура – поведінка – результат» в олігопольних сегментах, де високий рівень концентрації може супроводжуватися високим рівнем конкуренції. Звідси з'являється новий висновок для антимонопольної політики держави: неможливо повною мірою використовувати усі кількісні характеристики для визначення дії чинників концентрації на розвиток конкурентних відносин. Для цього необхідно підібрати ситуаційну групу методів, що необхідні для дослідження змін розвитку сучасного ринку з виявленням усіх особливостей, що йому притаманні.

Нині розвивається ще один підхід до аналізу конкуренції і взаємодії на галузевих ринках. Теорія, яка називається «концепція кордонів» пов'язана з роботами Дж. Саттона з Лондонської школи економіки (1998 г.) [287]. Теорія Саттона об'єднує в собі еволюційний розвиток поглядів на закономірності формування конкурентного середовища. Він підтримує думку Ж. Тіроля щодо неможливості повного вивчення та встановлення закономірностей між зміною рівня галузевого прибутку та конкурентним становищем на ринку, що обумовлюється станом економічного розвитку та ринковими умовами господарювання. За таких обставин, до теоретичного осмислення належить лише визначення допустимих границь щодо пошуку ринкових результатів та виокремлення меж взаємодії, для яких можливо здійснити перспективні

розрахунки та визначити прогностні величини. Якщо на будь-якому ринку виявляється стан, що знаходиться за межами цих кордонів (для кожного ринку), то це свідчить тільки про те, що даний ринок не є стабільним, і в найближчому майбутньому на ньому слід чекати зміни конфігурації у вигляді злиттів, поглинань або, навпаки, розділень і відмежувань [222] .

В результаті узагальнення експериментальних і літературних даних нами встановлено, що регулювання конкурентних відносин на ринку здійснюється на основі:

1. Формальних інститутів нормативно-законодавчого характеру у сферах:

– розвитку і регулювання конкуренції на основі антимонопольного законодавства;

– охорони об'єктів інтелектуальної власності (патентне право, охорона авторських прав, товарних знаків, фірмових найменувань і ін.);

– створення адміністративних бар'єрів входу на ринок (ліцензування, реєстрація, оцінка відповідності та ін.).

2. Економічних методів державного регулювання (бюджетування, оподаткування, ціноутворення, збереження частки держвласності та ін.).

3. Структурних і поведінкових бар'єрів входу на ринок.

Нині склалися три системи антимонопольного регулювання [260] :

Американська система, що діє в США, Чилі і деяких інших країнах виходить із принципу заборони, тобто формальної юридичної заборони монопольної практики як такої. Така система є найбільш жорсткою та формалізованою у концептуальному баченні антимонопольної політики соціально-економічного регулювання, що має вагомий практичний досвід функціонування (більше століття). Підтримка конкуренції та забезпечення конкурентоспроможності на вітчизняному ринку визначаються пріоритетністю серед інших завдань розвитку держави, передусім щодо підвищення конкурентоспроможності стратегічних національних виробництв. Виняток – захист внутрішнього ринку від демпінгу.

Модель європейського зразка функціонує в країнах ЄС та в деяких інших країнах світу. Вона почала застосовуватися значно пізніше, ніж в США, а основою її формування виступає принцип державного регулювання та контролю, що передбачає присутність діяльності монополістичного характеру, яка має місце в країнах ЄС і є, але допускається лише до того моменту, поки виконуються передбачені законом вимоги. У порівнянні з варіантом американської моделі, така система, за своєю сутністю є протекціоністською по відношенню до національних підприємств, і часто з метою їх збереження серед європейських країн допускаються варіанти корпоративної взаємодії, які в США визнані антиконкурентними.

Система антимонопольного регулювання японського зразка є досить поширеною також у Південній Кореї та ряді країн Азійського континенту і передбачає підтримку державою конкурентної боротьби між національними виробниками й повністю регулюється законодавцем. Діяльність національних компаній на міжнародних ринках допускає міжкорпоративну співпрацю для забезпечення захоплення і утримання лідируючих позицій, але при цьому суперечить основам конкуренції на вітчизняному ринку.

При розробці методології аналізу конкурентного середовища товарного ринку доцільно вирішити два цільові завдання [258]:

1. Дати всебічну характеристику конкурентного середовища регіонального ринку.
2. Розробити напрямки формування конструктивної конкуренції на основі отриманих даних про стан конкурентного середовища.

Реалізація останнього завдання можлива тільки на державному і регіональному рівні, враховуючи системоутворюючі функції цих рівнів управління.

Для вирішення поставлених завдань слід використовувати інтеграційну форму аналізу конкурентного середовища, що базується на синтезі системного підходу і контурного аналізу. Контурність ринку виражається

згідно інституціонального підходу в неможливості отримання повної інформації про зовнішню і внутрішню структуру системи.

Крім того, при розробці методології дослідження використані: регіональний підхід (урахування регіональних факторів формування конкурентного середовища та сформовані якісні та кількісні характеристики суб'єктів ринку); сегментний підхід (виділені підсистеми внутрішнього контуру).

З метою забезпечення конкурентоспроможності певної території важливу роль має формування таких різновидів потенціалу як ресурсний, маркетинговий, виробничий, економічний, інноваційний та ін. [134,с.74]

Контурний аналіз конкурентного середовища ринку включає: виділення і аналіз зовнішнього контуру з середовищем опосередкованого впливу (мега- і макроконтури) і середовищем безпосереднього впливу (мезаконтур); виділення внутрішнього контуру і формування його складових (вхід, вихід, сегменти внутрішнього середовища).

Основною причиною формування конкурентного середовища є змагальність економічних суб'єктів ринку за володіння максимальним розміром платоспроможного попиту споживачів. Саме платоспроможний попит є в даному випадку тим рідкісним благом, до якого прагнуть дедалі більше економічних суб'єктів ринку техніки.

Важливу роль у забезпеченні розвитку конкурентного середовища відіграє система матеріально-технічного забезпечення суб'єктів господарювання [52]

Систему матеріально-технічного забезпечення пропонується розглядати як сукупність принципів, форм, методів та заходів, спрямованих на виробництво і постачання технічних засобів, запасних частин, паливномастильних матеріалів, енергоносіїв, засобів догляду, техніко-технологічне обслуговування та надання виробничих послуг, що реалізується шляхом взаємодії підприємств-виробників матеріально-технічних ресурсів, торговопосередницьких організацій, сервісних підрозділів, формувань з

машиновикористання та державних органів, що регулюють відносини у сфері техніко-технологічного забезпечення. Діяльність цієї системи має бути спрямована на відтворення і розвиток матеріально-технічної бази, зростання рівня інновативності технологічних процесів, підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції та функціонування господарської системи загалом.

Вважаємо, що економічна система кожної держави в умовах глобалізаційних процесів потребує розширення зовнішньоекономічних відносин та виходу на світові ринки. Відтак, виникає необхідність зміцнення власних конкурентних позицій на ринку сільськогосподарської техніки та забезпечення зростання конкурентоспроможності економіки.

### **2.3. Методичні засади сегментації та пошуку цільового сегменту ринку**

Важливе місце в аналізі попиту, визначення ринкового потенціалу займає ринкова сегментація, що представляє собою управлінський підхід до вибору ринкових цілей і маркетингового пропозиції. Ринкова сегментація є, з одного боку методом для знаходження частин ринку, а з іншого боку – це управлінський підхід до процесу прийняття рішень на ринку [62].

Можливість здійснення сегментації ринку характеризується сукупністю інформації про його ознаки, критерії та способи визначення конкретних запитів споживачів щодо товару.

Серед критеріїв сегментації ринку найбільш поширеними є: рівень прибутковості (наскільки рентабельною на певному сегменті ринку виявиться робота підприємства); доступність для підприємства визначеного сегмента (наскільки реальною є для підприємства можливість отримувати канали збуту та розподілу продукції, забезпечувати належні умови зберігання і транспортування товарів своїм споживачам); кількісні параметри; сумісність цільового сегменту ринку з основними інтересами головних конкурентів (чи існують реальні можливості у обраному сегменті ринку

витіснити основних конкурентів); суттєвість сегмента та його сталість (визначення рівня реальної зацікавленості споживачів, наскільки вона стійка); рівень захищеності від конкуренції обраного сегмента (визначення на обраному сегменті потенційних конкурентів, вивчення сильних і слабких позицій товару, з'ясування порівняльних переваг у конкурентній боротьбі). Остаточне рішення про придатність для підприємства певного сегменту ринку приймається після вивчення рівня споживчого попиту на ньому; збору, обробки та оцінки додаткової інформації, а також здійснення оцінки потенціалу підприємства за всіма критеріями. Зазначені вище критерії необхідно також врахувати при здійсненні аналізу позицій підприємства на раніше обраному ринковому сегменті.

Ринкове сегментування є процесом, що починається з пошуку груп споживачів всередині агрегованого ринку, при цьому сегмент включає споживачів, що мають схожі переваги по відношенню до альтернатив маркетингової пропозиції, а споживачі в різних сегментах мають різні переваги [74]. Інформація про споживчі переваги окремих сегментів слугує для визначення маркетингової пропозиції щодо кожного сегмента, а також для аналізу можливості досягнення поставлених цілей в кожній групі, що забезпечує раціональний вибір ринкових цілей. Процес ринкової сегментації представлений на рис. 2.6.

Існування двох аспектів сегментації визначило існування відповідних підходів до її побудови. Для першого підходу найбільшу цінність представляє вивчення поведінки споживачів (так звана поведінкова школа) з урахуванням їх демографічних, психографічних та інших ознак. Другий підхід зосереджується на можливості підключення маркетингових засобів (школа, орієнтована на прийняття рішень). Тут вивчаються відмінності в реакціях споживачів на різні види маркетингової структури з метою прийняття маркетингових рішень.

Необхідність проведення сегментації викликана неоднорідністю очікувань покупців і купівельної спроможності. Вважаємо, що для успішної

реалізації принципів сегментації необхідні певні умови:

1) можливість проводити структурування маркетингової системи (методів стимулювання збуту, цін на продукцію, ринкових сегментів, типів продажу та ін.);

2) формувати індивідуальні зв'язки з усіма сегментами ринку (передусім, шляхом налагодження особистих та суспільних комунікаційних взаємодій) [74].

За одиницю спостереження у процесі здійснення сегментації ринку, береться певний індивідуум соціуму, у випадку, коли продукція належить до групи індивідуального використання, або ж суспільна форма об'єднання людей, в разі виробничого використання товарів.



Рисунок 2.6 – Процес ринкової сегментації

Джерело: сформовано автором



Характер сегментації, вибір одиниці спостереження, критеріїв залежить від конкретного завдання з управління ринком, для якої вона проводиться. Виходячи з фаз розвитку ринку, виділяються три фази розвитку маркетингу:

- 1) маркетинг, спрямований на задоволення основних потреб;
- 2) маркетинг, спрямований на диференціацію основних потреб;
- 3) маркетинг, спрямований на диференціацію вторинних потреб.

Розглядаючи ринок таким чином можна визначити місце сегментації. Сегментація ринку як метод дослідження може бути засобом для маркетингу в другій і третій фазах. Диференціація основної корисності призводить до сегментації ринку відповідно до вимог споживачів до товару. Отже, сегментація ринків, що знаходяться в другій фазі, повинна здійснюватися в тісному зв'язку з товаром. Якщо ринок знаходиться в третій фазі розвитку, сегментація ґрунтується на диференціації відношення до товару. Вибір критеріїв класифікації обумовлюється фазою розвитку ринку, на якій здійснюється сегментація.

Проте на практиці неможливо точно визначити, чи знаходиться ринок на другій чи третій фазі розвитку. Тому, як правило, в якості критеріїв застосовуються і способи використання товарів, що відносяться до другої фази, і параметри ставлення до товару, пов'язані з третьою фазою.

Для цілей сегментації за час її існування використовувалися безліч різних ознак, а також різних схем категоризації ознак класифікації.

В основі сегментації можуть лежати наступні загальні об'єктивні ознаки:

– географічні фактори, що враховують місце розташування регіону і покупця: місто / село, район (область, регіон), віддаленість від підприємства-виробника. Ця ознака була використана на практиці раніше інших, що пов'язано з необхідністю визначення простору діяльності фірм, що функціонують на певній території;

– демографічні ознаки, які відносяться до найбільш часто вживаним, що обумовлено їх однозначністю, доступністю, а також наявністю, як

правило, істотною кореляційною зв'язку між ними і обсягами продажів;

– не менш часто використовуються соціально - економічні ознаки.

Ознаки сегментації поділяються на загальні і ті, що пов'язані з конкретною ситуацією, або специфічні, а також за характером процедури вимірювання, на об'єктивні і суб'єктивні (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – Ознаки сегментації ринку

Заходи	Властивості покупця	
	Загальні	Специфічні
Об'єктивні	Географічні чинники	Рівні (зразки) споживання
	Демографічні чинники	Лояльність по відношенню до марки, продукту, виробника
	Соціально-економічні	Ситуації, пов'язані купівлею (участь в процесі у засвоєння і передачі інформації)
Суб'єктивні	Особисті вимоги Стиль життя	Ставлення до товарів сприйняття і переваги

Джерело: сформовано автором

Досить часто однорідні за загальними факторами сегменти виявляються значно диференційовані з точки зору їх поведінки на ринку. У цих випадках використовуються специфічні і суб'єктивні критерії опису споживачів: змінні, що характеризують поведінку індивідуума; ступінь використання або рівень споживання товару – наприклад, споживачі, які не купують товар, які отримують його в невеликих кількостях, які отримують в значних кількостях [50].

– споживчі мотиви здійснення покупки – наприклад, орієнтація на низьку ціну, на тривалий термін служби виробу, висока якість, покупка товару в подарунок або канали руху товару з урахуванням прихильності покупців до певних торгових марок;

– реакція споживачів на нововведення – набувають новий товар в момент появи його на ринку (новатори), які купують товар, протягом тривалого часу знаходиться на ринку (повільно адаптуються), які купують товар після того, як його придбають новатори і повідомлять свій досвід

використання (швидко адаптуються).

Суб'єктивні специфічні ознаки сегментації, вибір яких визначається завданням, що стоїть перед дослідником, наприклад:

- купівельні оцінки, смаки, схильності;
- реакція на ціни і рекламну політику;
- характер придбання комплектуючого обладнання (наприклад, автомобільних шин) вперше або на заміну та ін.

Ознаки або основа сегментації, тобто зміни, що лежать в її основі, повинні відповідати таким вимогам:

- а) піддаватися вимірюванню в сталих умовах функціонування ринку;
- б) проводити поділ потенційних покупців на групи;
- в) здійснювати порівняльний аналіз структури галузевих та регіональних ринків;
- г) формувати систему принципів щодо забезпечення зростання ринку;
- д) бути повністю застосовними на практиці.

За час застосування сегментаційного аналізу в маркетингових дослідженнях в способі виявлення і застосування ознак сегментації відбулися наступні зміни.

1. Виявлення змінних сегментації стало ґрунтуватися в більшій мірі на проведенні пошукових робіт (в тому числі опитувань населення), а не тільки на суб'єктивному знанні дослідника про ринок.

2. Поряд із загальними змінними стали використовуватися ситуаційно специфічні.

3. Велика увага приділяється ознакам, що пояснюють споживчу поведінку.

4. Розуміння того, що споживча поведінка пояснюється не одним, а безліччю факторів, призвело до використання множинних ознак сегментації, а це, в свою чергу, стало поштовхом до розвитку методів багатовимірної класифікації, з одного боку, і до більш широкого їх застосування – з іншого.

В результаті сформувалися такі вимоги до застосування ознак

сегментації: набір змінних повинен бути повністю ідентифікований (для даного завдання); застосований математичний апарат повинен відповідати розв'язуваній задачі.

Схему структурування споживчої поведінки, можна представити у вигляді матриці, елементи якої визначаються двома багатокатегоріальними параметрами: концепція особистісної системи і концепція специфічності маркетингу. Концепція особистісної системи включає:

- структури взаємодії з оточенням, які характеризуються демографічними та соціально-економічними дескрипторами індивідуума в його взаємодії з оточенням;

- стійкі характеристики особистості – прямо не спостерігаються є дескрипторними, що підрозділяються на пізнавальні, тобто що стосуються поглядів і переконань, і емоційні, що включають симпатії і переваги;

- поведінкові – безпосередні повідомлення опитуваних про свої дії. У концепцію специфічності маркетингу входять: – загальні змінні, тобто універсальні змінні, які можуть використовуватися в різних дослідженнях;

- інституційні змінні – з їх допомогою споживач представляється як учасник діяльності, пов'язаної з маркетингом – наприклад, схильність дії засобів масової інформації, судження про інститути маркетингу і їх діяльність;

- товар – змінні, що представляють поведінку споживачів по відношенню до різних класів товарів і послуг;

- марка – дані про набір ознак і про порівняння різних марок в межах певного класу товарів.

Після ідентифікації сегментів необхідно описати споживачів, які опинилися в кожному сегменті, тобто побудувати профілі сегментів. Вони можуть бути складені з усіх тих змінних, які увійшли в базис сегментації і які відкликають характеристики, властиві більшій частині споживачів, що належать до даного сегменту. Слід зазначити, що профілі різних сегментів

можуть містити деякі загальні змінні.

Вирішальним етапом управлінського процесу сегментації є прогноз ринкового потенціалу, тобто встановлення верхньої межі попиту, який може спостерігатися в сегменті, оскільки на цьому етапі визначається, чи будуть достатні можливості сегмента. При недостатньому потенціалі попиту сегменти виводяться з розгляду.

Далі оцінюється ринкова частка, що може бути захоплена. Прогноз імовірної ринкової частки ґрунтується на аналізі конкурентних позицій в сегменті і специфічних маркетингових стратегій і тактик, побудованих для даних сегментів.

Інформація, отримана на попередніх етапах, дозволяє здійснити оцінку можливостей досягнення цілей маркетингової стратегії в кожному сегменті.

Сенс сегментації полягає в тому, щоб виявити значну відмінність між, принаймні, двома групами в сенсі їх реакції на альтернативні структури маркетингу. Відмінності між сегментами вважаються значущими для управління, якщо:

- 1) відмінності між споживачами існують в дійсності;
- 2) ці відмінності можуть бути описані і приведені у відповідність з описами споживачів;
- 3) переваги сегментів можуть бути виражені в рішеннях маркетингового пропозиції;
- 4) хоча б один сегмент має достатній потенціал попиту, для того, щоб бути обраним у якості цільового ринка;
- 5) цільові ринки досить стабільні, щоб дозволити достатній час розробляти і здійснювати стратегію маркетингу.

У кожному конкретному випадку, в залежності від цілей маркетингу і конкретної ситуації маркетологи вибирають різні ознаки і схеми сегментації. Від того, наскільки правильно вибраний сегмент ринку, багато в чому залежить успіх в конкурентній боротьбі.

Визначення стратегії і безлічі тактик маркетингу для кожного з

можливих цільових сегментів дозволяє оцінити вартість їх обслуговування. Величина вартості включає інвестиції, потрібні для здійснення стратегії ринкової сегментації і забезпечує частковий базис для порівняння можливостей на різних ринках.

Аналіз можливостей досягнення цілей (завдань) фірми для існуючих сегментів і марок товарів представляє собою періодично розв'язувану контрольну задачу по визначенню змін ринкових умов. Для нових сегментів цей аналіз лежить в основі прийняття рішень щодо розширення введення нових або модифікованих товарів або проникнення відомих товарів на нові ринки. Цілі фірми можуть бути задані як кількісно, так і якісно, при цьому оцінка якісно визначених цілей потребує більш уважного аналізу споживчих переваг щодо товару і особливо стратегії маркетингу, яка вважається найбільш ефективною для кожного сегмента.

Заключне завдання в описуваному процесі – вибір цільових ринкових сегментів. При цьому можливі 4 наступних ситуації (табл. 2.11).

*Таблиця 2.11 – Альтернативні стратегії сегментації*

Альтернативні стратегії сегментації	Абсолютно унікальна структура маркетингу	Частково унікальна структура маркетингу
Екстенсивна	1	2
Інтенсивна	3	4

Екстенсивна стратегія ринкової сегментації застосовується в тих випадках, коли ставиться завдання вийти на всі або, принаймні, на більшість виявлених ринкових сегментів. Таку стратегію відносять до стратегії великих продажів. Проникнення на велике число сегментів пов'язано з широким захопленням всього ринку і вимагає значних витрат ресурсів, тому така стратегія, як правило, застосовується великими організаціями. Вона може бути здійснена за допомогою створення індивідуальних маркетингових програм.

Інтенсивна стратегія ринкової сегментації передбачає вибір тільки одного або декількох з виявлених сегментів як ринкових цілей. Ця стратегія використовується зазвичай менш великими підприємствами, оскільки вимагає менших ресурсозатрат. Недоліком цієї стратегії є високий ступінь залежності фірми від одного або декількох сегментів, від перемикання споживчих переваг, появи додаткової конкуренції, що веде до нестабільності продажів.

Потенціал сегмента характеризується його кількісними параметрами, тобто ємністю. Він показує, скільки виробів і за якою загальною вартістю може бути на ньому реалізовано, яка кількість потенційних споживачів є, на якій площі вони розміщуються та ін. Сегмент ринку повинен бути досить містким, щоб покрити витрати, пов'язані з впровадженням і роботою на ринку, і отриманням прибутку. Для оцінки доступності сегмента ринку підприємство повинно отримати інформацію про те, чи є принципова можливість почати впровадження і просування своїх товарів на тому чи іншому сегменті ринку, чи можна подолати бар'єри входу, чи доступна і наскільки ефективно діє збутова мережа, які стимули сприймає споживач (рис. 2.7).

Ми пропонуємо дотримуватися наступної послідовності при виборі цільового сегмента:

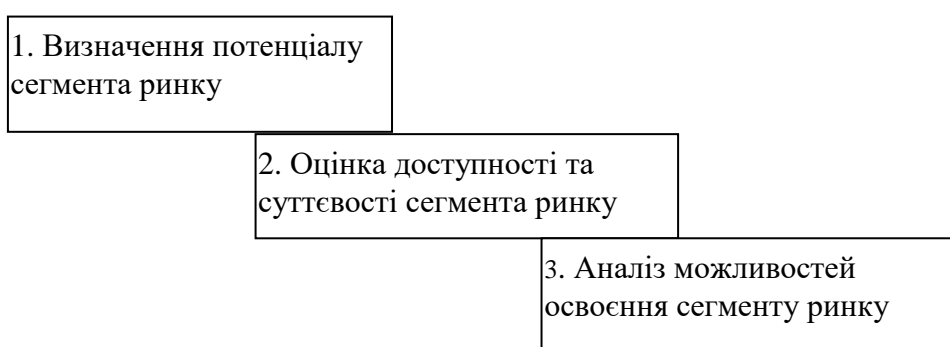


Рисунок 2.7 – Основні етапи вибору цільового ринку

Оцінка стабільності сегмента передбачає визначення того, наскільки стійка виділена група споживачів, чи не можуть вони надати перевагу товарам конкурентів. Для вибору для себе найбільш привабливих сегментів доцільно

використовувати різні критерії сегментування (табл. 2.12).

В залежності від кількісного потенціалу сегмента визначають ресурси, необхідні для його освоєння. Оцінивши свій сегмент за наведеними критеріями (його кількісними та якісними параметрами), підприємство прагне орієнтувати свою роботу на потреби сегмента.

Таблиця 2.12 – Критерії оцінки сегмента ринку

Критерії	Характеристика
1. Потенціал	- загальна кількість товарів (у кількісному і вартісному вираженні), яка може бути реалізованою в сегменті за певний період часу
2. Доступність	- чисельність споживачів
3. Інформаційна насиченість	- площа сегмента
4. Стабільність	- можливість отримання каналів розподілу і збуту
5. Прибутковість	- можливість отримання необхідної ринкової інформації
6. Конкурентний пресинг	- стійкість виділеної групи споживачів, ступінь їх прихильності до товару

Альтернативними сегментації підходами до аналізу і планування є: заплановане старіння, агрегований розгляд споживчого попиту і політика різноманітності товарів.

Заплановане застарівання ґрунтується на підході, орієнтованому на систематичному введенні нових товарів як замінюють існуючі на ринку, так і тих, що стимулюють додатковий попит. Обмеження даного підходу пов'язані з виникненням напруженої конкуренції у міру поширення нової технології, а також з появою на ринку великої кількості різновидів товару.

При підході агрегованого вивчення попиту передбачається, що покупці є однорідною в сенсі реакції на елементи маркетингу сукупністю. Відхилення від середньої реакції розподілені відповідно до нормального закону. Цей підхід втрачає сенс у міру насичення досліджуваного ринку.

Політика різноманітності товарів передбачає випуск товару одного виду в великому асортименті різновидів, відбір яких здійснюється споживачем. Такий підхід застосовується на ринках з свідомо неоднорідним складом покупців за умови, що ідентифікація сегментів і контакти з ними



ускладнені або неможливі. Однак зазначена політика часто вимагає для своєї реалізації великих матеріальних витрат і тому доступна лише великим виробникам; а також може бути нечутлива до появи на ринку нових тенденцій.

Товарна диференціація сприяє встановленню дійсних або передбачуваних відмінностей між власними товарами і товарами конкурента. Основними способами диференціації для споживача є реклама, упаковка, місце продажу. На відміну від продуктової диференціації ринкова сегментація встановлює відмінності в попиті, і товар пристосовується до запитів покупців. За допомогою стратегії ринкового позиціонування вивчається ринок з метою виявлення сегмента, який «не зайнятий» іншими фірмами, і виробляє товар спеціально для цього сегмента.

При стратегії ринкової інтеграції компанія прагне задовольнити різні запити покупців, розширити ринок, для чого прагне знайти товар, споживчі характеристики якого будуть важливі для різних груп споживачів. Стратегія ринкової «оркестровки» здійснюється в разі, якщо організація прагне продати свій товар (послугу) більш, ніж на одному сегменті ринку. При цьому вона повинна вирішити, які ринкові сегменти будуть включені, а також, які частини цих сегментів вона буде обслуговувати. Час, потрібний для проведення стратегії сегментації, різниться в залежності від підходу, обраного фірмою для введення товарів на ринок.

Підхід «споживчого самовибору». Сегментування проводиться після введення нового товару на агрегований ринок для виявлення сегмента, для якого даний товар виявиться найбільш привабливим. Цей підхід може бути використаний при періодичній переоцінці сегментів як контрольна процедура.

При підході «споживчої участі» сегментування проводиться паралельно з процесом прийняття рішення по введенню товару. У цьому випадку після попереднього вивчення споживачів і побудови вихідної стратегії маркетингу введення здійснюється безпосередньо на попередньо

вибрані сегменти. Інформація про сегментах споживачів розцінюється як їх «участь» в побудові і здійсненні маркетингової стратегії.

Сегментація ринку необхідна ринково орієнтованим компаніям через такі основні причини:

а) різні групи людей мають різні потреби і тому компанії необхідно адаптувати товар для кожної групи;

б) компанія повинна позиціонувати свої товари специфічним чином для кожної групи;

в) для деяких груп можуть знадобитися спеціальні канали продажів.

Традиційний підхід до сегментації передбачає наступні етапи.

1. Співробітник відділу маркетингу, якого ми умовно назовемо «сегментатор», дає визначення базового ринку своєї компанії, тобто сукупність функцій (потреб), які необхідно задовольнити, групи споживачів, які потребують задоволення цих потреб, і набір існуючих технологій, здатних їх задовольнити.

2. Сегментатор висловлює міркування про ті принципи, за яким можна диференціювати ставлення представників базового ринку до своєї продукції. Такі міркування будуються, як правило, на таких передумовах:

а) попередньому досвіді продажів продукту (того ж або подібного);

б) досвіді роботи самого сегментатора;

в) принципах сегментації інших компаній, що працюють на тому ж ринку (конкурентів);

г) часто в якості передумови приймається «доступність» сегментів (тобто можливість «дістатися до своїх споживачів» на ринку).

3. На підставі обраного принципу сегментації сегментатор виділяє окремі сегменти.

4. Сегментатор визначає абсолютний потенціал, ємність сегментів і темпи їх зростання. Ці висновки робляться, як правило, на підставі доступних статистичних даних, деск-досліджень і даних кількісних досліджень.

5. Для кожного сегмента визначається вартість продажу одному

представнику, тобто співвідношення витрат на маркетинг до прибутку від продажу в розрахунку на одного споживача

6. Серед усіх досліджених сегментів виділяються ті, які мають найкраще співвідношення ємності і вартості продажів. Вони і є цільовими сегментами компанії.

Даний підхід до сегментації традиційно застосовується в багатьох компаніях. Однак його застосування пов'язане зі зростанням впливу суб'єктивної точки зору сегментатора на остаточний результат.

Більш сучасним підходом до сегментації вважається «статистичний», що ґрунтується на даних маркетингового дослідження, яке повинно проводитися за репрезентативною вибіркою потенційних клієнтів (дослідження такого типу називаються кількісними) і здатні забезпечити більш об'єктивні результати.

1. Дослідник визначає базовий ринок, точно так, як і у випадку традиційної сегментації.

2. Дослідник створює анкету, яка включає в себе 5 основних розділів: 4 розділи, що представляють собою marketing mix (4P - Продукт, Просування, Продаж, Ціна), який відповідає цьому визначенню базового ринку, і розділ опису респондента (соціально-демографічний розділ).

3. Проводиться кількісне дослідження за випадковою вибіркою репрезентативно для базового ринку.

4. Сегментатор виводить інтегральні коефіцієнти, які в інтервального шкалою описують різні сторони marketing mix. Цей етап вимагає попереднього аналізу відповідей на кожне з питань і їх спільних розподілів.

5. Сегментатор виробляє кластерний аналіз в багатовимірному просторі, який визначається виведеними коефіцієнтами. Таким чином певні кластери і є істинними сегментами. Вони являють собою групи споживачів, що однаково реагують на комплекс маркетингу.

6. Робота сегментатора завершується описом отриманих кластерів, обчисленням їх потенціалу та ємності, визначенням доступності, і, нарешті,

вибором цільових сегментів, як і в разі традиційного підходу.

Традиційний метод передбачає, що у сегментатора завжди залишається сумнів у правильності обраного сегмента. Точність сегментації може бути перевірена тільки з часом, за результатами продажів. Сучасний метод сегментації не розглядає принципів сегментації як такої. Іноді досить вибрати один або кілька ознак сегментації для забезпечення успіху своєї продукції. Безумовно, ідеальним варіантом було б наявність одного – єдиного показника, який визначав би відношення респондента до 4Р. Вважаємо за доцільне застосування статистичного підходу до проведення ринкового сегментування, зважаючи на те, що найбільш обґрунтованим є використання квадросистеми показників, у якій кожен з показників стосувався визначеного елементу marketing mix та надавав можливість поділу вибірки стосовно конкретного елемента, що досліджується. Таким чином, можна отримати певну групу в чотиривимірному просторі і, з одного боку, керувати розмірами і концентрацією груп по кожному з чотирьох вимірювань, і з іншого боку, оцінити ступінь реакції респондентів на кожен з елементів marketing mix.

Звичайно, і в статистичному підході є ймовірність прояву суб'єктивізму сегментатора. Показники, які стосуються кожного респондента, з'ясовуються на основі традиційного анкетування з використанням звичайних питань. Результати такого опитування, як правило, не дають відповіді про ступінь впливу кожного з них на сприйняття товару в комплексі. Спроби поставити питання для з'ясування цього ступеня впливу спричиняють за собою питання про вплив попередніх питань та ін. Тому сегментатор змушений самостійно приймати рішення про важливість показників, що сумуються в інтегральний показник. (Іншим методом може бути використання спільного аналізу – *conjoint analysis*, що дозволяє визначити і важливість і корисність факторів). Побудова інтегрального показника відбувається за наступним алгоритмом:

1. Визначається перелік показників, які складають кожен ВП.

2. Кожен показник наводиться до квазіінтервальної шкалою одного напрямку. Це означає, що (в залежності від постановки питання), по-перше, передбачається, що показники мають числові значення і ці значення визначають «відстані» між значеннями; і, по-друге, чим більше числове значення, тим більше позитивний внесок показника.

3. Необхідно прийняти рішення для кожного показника, що робити в тому випадку, якщо він приймає специфічні значення «Важко відповісти», «Відмова від відповіді», пропущене значення і інші значення (взагалі кажучи, з ортогональних вимірів). Подальший крок передбачає присвоєння певного числового значення, де головним завданням є прийняти рішення щодо значення його величини (середнє, медіанне, мінімальне, максимальне, дуже велике).

4. Для кожного показника визначається його «важливість», тобто ступінь впливу на вагове значення). Потім всі показники сумуються способом підсумовування. Таким чином отримуємо ВП.

Цей пункт можна замінити на процедуру факторного аналізу, яка дозволяє скоротити розмірність простору показників. Перед цим необхідно привести всі показники, які беруть участь в факторному аналізі, до одного інтервалу, значень. Перевагою такого підходу є автоматизм підбору ваг участі показників у факторах. Недолік – полягає що факторів може вийти більш одного, це створює складність «зворотніх» заключень, тобто ми отримаємо визначені сегменти, але невирішеним залишається питання яким чином реагує сегмент на кожну з компонент комплекс маркетингу.

Для сегментування ринку можна використовувати наступний підхід:

1. Співробітник відділу маркетингу торгового підприємства, якого ми умовно назвемо «сегментатор» повинен виявити групи споживачів, які потребують задоволення своїх потреб, враховуючи географію розміщення свого підприємства.

2. На основі попереднього досвіду продажів, свого власного досвіду і вивчення принципів сегментації, яких дотримуються конкуруючі компанії,

що працюють на тому ж ринку, сегментатор формує припущення про ті ознаки, за якими можна диференціювати ставлення представників базового ринку до своєї продукції.

3. Проводиться кількісне дослідження за випадковою вибіркою репрезентативно для базового ринку.

4. В розрахунку на потенційного споживача розробляється анкета, що включає в себе основні складові комплексу маркетингу (4P – Продукт, Просування, Місце, Ціна). Інтегральна змінна продукту (ІП) повинна включати три незалежних коефіцієнта: рівень задоволення основної вигоди від товару; символічну функцію товару (яка визначається престижністю торгової марки) і емоційну функцію (визначальну наскільки товар особисто подобається споживачеві).

ІП «Ціна» складається на підставі показників сімейного доходу, частки накопичень, усвідомлення рівня свого матеріального стану.

ІП «Поступ» включає всі про джерела інформації.

ІП «Місце» повинна включати інформацію про канал продажу.

5. Методом факторного аналізу потрібно обчислити фактори для всіх розглянутих компонентів marketing mix. Слідом за цим доцільно провести кластерний аналіз, а потім, згрупувавши і сконцентрувавши кластери, отримати сегменти ринку.

6. Оцінивши отримання сегмента за такими критеріями, як ємність, насиченість, рівень конкуренції і істотність, необхідно відібрати найбільш привабливі.

7. Складається профіль сегментів і їх демографічний портрет.

8. На підставі отриманих даних розробляється стратегія розвитку щодо сфери товарного асортименту, ціни, каналів розподілу і комунікацій.

Процес виділення СЗГ (стратегічних зон господарювання) нинішніх і перспективних, і розробка індивідуальних стратегій для них отримав назву стратегічної сегментації. Принцип сегментаційного підходу застосовується в процесі аналізу зовнішнього оточення для виділення основних груп

споживачів, стратегічних груп, конкурентів, а в подальшому на етапі визначення і вибір стратегії при інвестуванні розвитку різних товарних ринків.

#### **2.4. Інформаційна складова формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки**

Особливості взаємодії суб'єктів на ринку сільськогосподарської техніки потребують поглибленого вивчення економічних явищ та процесів, що супроводжують розвиток на ринку, забезпечують раціональне використання природних та матеріально-технічних ресурсів, гарантують повноцінне задоволення вимог споживачів та досягнення конкурентних переваг в глобалізаційних умовах. Саме для прийняття вірних рішень організаційно-управлінського та виробничо-господарського характеру необхідна достовірна інформація, тобто інформаційну складову слід вважати однією з визначальних у формуванні інфраструктури ринку техніки.

Інформаційне забезпечення – це комплексна ресурсна система, що включає інформаційні ресурси, інформаційні технології, технічні засоби та програмне забезпечення, сукупна дія яких спрямована на задоволення інформаційних потреб для вирішення соціальних, економічних і управлінських завдань [42, С.88].

Потреба в отриманні актуальної інформації існує не лише для безпосередніх учасників ринкового середовища, а ще й для посередницьких структур, державної і місцевої влади, оскільки своєчасне отримання актуальної інформації дозволяє оперативно реагувати на зміни різного характеру. Сучасна динаміка розвитку сільського господарства супроводжується постійним оновленням інформаційної системи, разом з тим наявна в Україні сукупність елементів, до яких відносяться бази даних, інформаційні мережі, установи, діяльність яких пов'язана із забезпеченням інформаційного процесу в аграрному секторі нині знаходиться на

початковому етапі формування повноцінної системи інформаційного забезпечення.

Трактування поняття «інформація» є одним із найбільш дискусійних у науці, тому що отримує різні смислові наповнення залежно від галузей людської діяльності та сфери застосування. Серед них до найбільш поширених належать такі аспекти (табл. 2.13).

Основними принципами інформаційних відносин, згідно зі статтею 5 Закону України «Про інформацію», є гарантованість права на інформацію, відкритість, доступність інформації та свобода її обміну; об'єктивність, повнота і точність інформації; законність одержання, використання, поширення та збереження інформації.

Таблиця 2.13 – Визначення поняття «інформація» в законодавстві України

Законодавчий акт	Визначення поняття «інформація»
Закон України «Про інформацію»	Інформація - документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому середовищі
Цивільний кодекс України	Інформацією є будь-які відомості та/або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді
Закон України «Про телекомунікації»	Інформація - відомості, подані у вигляді сигналів, знаків, звуків, рухомих або нерухомих зображень чи в інший спосіб
Закон України «Про захист економічної конкуренції»	Інформація - відомості в будь-якій формі й вигляді та збережені на будь-яких носіях (у тому числі листування, книги, помітки, ілюстрації (карти, діаграми, органіграми, малюнки, схеми тощо), фотографії, голограми, кіно-, відео-, мікрофільми, звукові записи, бази даних комп'ютерних систем або повне чи часткове відтворення їх елементів), пояснення осіб та будь-які інші публічно оголошені чи документовані відомості

Джерело: складено автором з використанням [42].

Органи державної та місцевої влади, консультативно-дорадчі служби здатні в повній мірі забезпечувати інформаційний супровід ринкових угод із сільськогосподарською продукцією. Крім використання інформації із



офіційних сайтів Міністерства аграрної політики та продовольства України, Державної Служби статистики, також в якості інструментів інформаційної системи можуть виступати засоби масової інформації, інтернет-ресурси, які в силу своєї популярності мають широку аудиторію споживачів актуальної та оперативної інформації. Користувачі інформаційних мереж можуть отримати інформацію про дійсні ціни на різні групи продукції сільськогосподарського спрямування, контактну інформацію про реальних продавців або покупців, обсяги, канали та умови постачання чи реалізації сільськогосподарської продукції у розрізі регіонів, а також в цілому по Україні. Отримання оперативної інформації забезпечує оптимізацію локальних угод на ринку та дозволяє сільгоспвиробникам орієнтуватися не лише у ринковій кон'юктурі окремого регіону, але й, при необхідності, володіти інформацією на ринках інших регіонів та обирати більш цікаві варіанти для укладання угод [190].

Система інформаційного забезпечення як складова виробничого процесу сприяє оперативному обміну інформаційними ресурсами, що досягається шляхом використання сучасних телекомунікаційних та інформаційних технологій, сукупне застосування яких дозволяє формувати коректні інформаційні потоки, а також в межах баз даних забезпечує оперативне збирання, обробку, передачу і перетворення інформації в залежності від сфери її використання.

Проте, лише останнім часом інформаційна складова регулювання ринку сільськогосподарської техніки отримала поштовх до дослідження з позиції системи ресурсного забезпечення, яка покликана забезпечити функціонування системи інформаційно-аналітичного забезпечення процесів притаманних для обраного ринку.

Забезпечення ринку техніки інформаційною складовою передбачає функціонування системи щодо формування, руху і перетворення інформаційних потоків у дані, використання яких спрямовується на поширення даних відомостей про наявні технічні засоби, їх корисні властивості, недоліки та переваги для сільськогосподарського виробництва

під час реалізації державно-управлінських рішень у сфері формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки в Україні.

Нині у формуванні інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки спостерігається розосередженість інформаційних потоків, а саме: кожний учасник ринку здійснює пошук вузькоспеціалізованої інформації, що стосується передусім його діяльності, часто не враховуючи наявних змін та усієї її повноти. Так, Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства акумулює сукупність інформаційних даних щодо споживчих переваг та визначених потреб у технічних засобах для вітчизняних аграріїв. Недостатньо проінформованими є вітчизняні виробники сільськогосподарської продукції про форми, обсяги та структуру кредитування й можливості лізингу сільськогосподарської техніки. Критичною є й ситуація в частині надання інформації щодо діяльності підприємств вітчизняного машинобудування, виробництва та продажу ними високоякісних машин та обладнання для аграрного виробництва.

Щодо інформаційної складової формування взаємодії суб'єктів на ринку техніки, то загальновідомим фактом є визнання інформації одним з найважливіших видів ресурсів. Актуальним питанням стало не тільки застосування інформаційних технологій взагалі, але, насамперед, підвищення ефективності їх використання. І тут важливо створення в системі агропромислового комплексу інформаційно-консультаційних та інноваційно-впроваджувальних підприємств [71, 16].

Приєднання до терміну «взаємодія» «інформаційних властивостей» переносить полюс розкриття сутності процесу взаємодії на більш розгалужене використання інформаційних потоків шляхом диференціації його інформаційного наповнення. Таким чином «інформаційна взаємодія» є вихідною для визначення поняття «комунікація», що трактується нами як обмін інформаційними ресурсами, даними між індивідуумами, соціумом та окремими системами. Різноманітність інформації та можливостей її цільового застосування стали основною причиною використання процедури

порівняння різних видів інформації на основі критеріїв, виділених за допомогою предметно-цільового підходу, що передбачає структурованість та поетапність її опрацювання:

I етап – визначаються цілі вибору постачальника (рис. 2.8). Вибір постачальника може проводитися, по-перше, з метою просування товару її виробником, і, по-друге, з метою закупівлі для подальшого перепродажу.

II етап – здійснюється збір інформації про існуючих та потенційних постачальників, безпосередніх виробників та посередників.

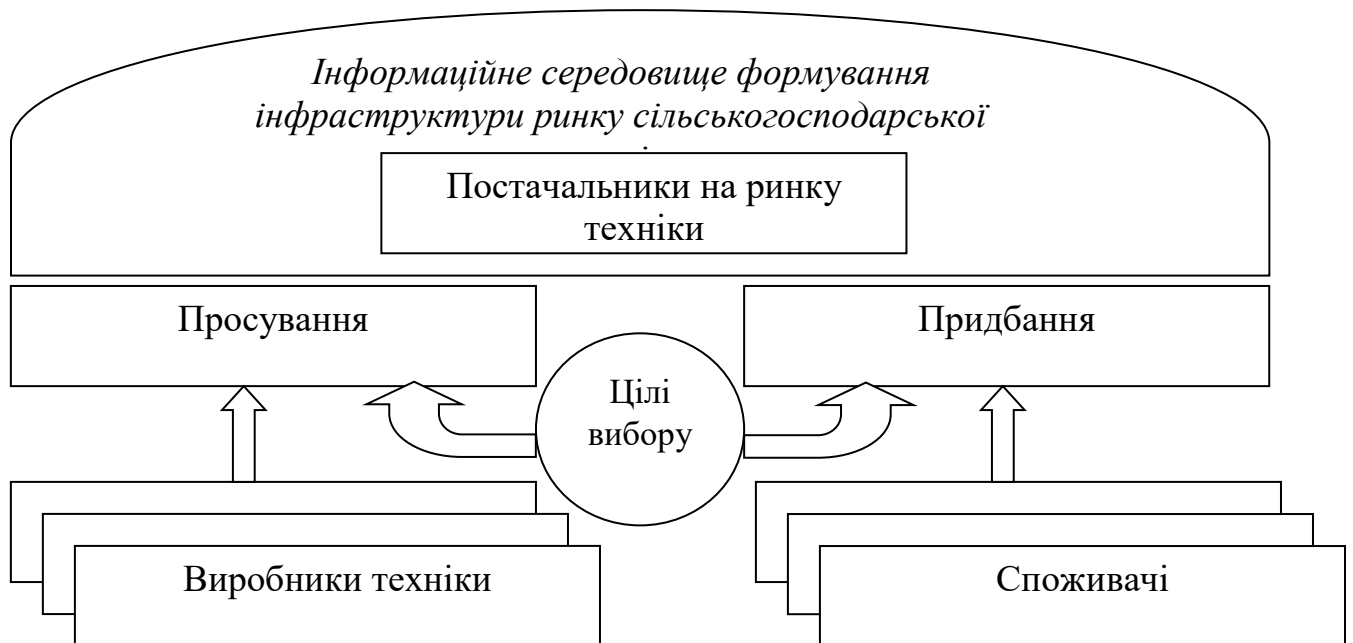


Рисунок 2.8 – Інформаційне середовище вибору постачальника при формуванні інфраструктури ринку техніки

Джерело: сформовано автором

Поширення інформації в основному відбувається із використанням принципу тісної взаємодії джерел продукування інформації – суб'єктів, що передають інформацію та споживачів – суб'єктів, що сприймають інформацію. У недавньому минулому основу при формуванні логістичних ланцюгів становили незалежні компанії виробників гуртової та роздрібною ланки, що були незалежними одна від одної та переслідували визначені цілі

лише на своєму конкретному сегменті. Такі канали розподілу, в яких організації прагнули оптимізувати політику закупок і збуту за рахунок підприємств верхніх і нижніх рівнів каналу, отримали назву конвенційних.

У сучасному економічному середовищі конвенційні канали розподілу прибутку замінені маркетинговими, вертикально-інтегрованими каналами, де функцію управління здійснює визначений учасник логістичного ланцюга, що представлений, як правило, товаровиробником, роздрібний або гуртовим посередником.

Вертикальні маркетингові системи мають ряд переваг в порівнянні з конвенційними каналами розподілу:

- знижують витрати каналу внаслідок виключення дублювання функцій;

- мінімізують кількість конфліктів між каналами;

- максимально використовують досвід і компетентність членів логістичного ланцюга. Вертикальні маркетингові системи різняться за рівнем організації. Так, корпоративна вертикальна маркетингова система створюється при об'єднанні одним власником виробництва і розподілу товарів.

Потреба удосконалення системи інформаційного забезпечення споживачів сільськогосподарської техніки визначається в Законі України «Про систему інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу України», де визначаються основні цілі, мета та завдання формування системи інженерно-технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва. Так, у статті 2, сферою дії Закону визначається інформаційне та науково-технічне обслуговування суб'єктів системи інженерно-технічного обслуговування». Статтею 3 відзначається, що у системі забезпечення виробників сільськогосподарської продукції одним з основних завдань є їх забезпечення достовірною інформацією про споживчі властивості машин обладнання та устаткування, статтею 9 вказується на те, що важливою функцією уповноваженого органу виконавчої влади з

інженерно-технічного забезпечення є забезпечення створення та подальший розвиток загального інформаційного простору для аграрного сектору економіки [188].

Функції щодо організації інформаційного забезпечення та обслуговування системи інженерно-технічного сервісу виконує уповноважений центральний орган виконавчої влади з інженерно-технічного забезпечення аграрного сектору економіки. До основних функцій з організації інформаційного забезпечення належать:

- створення загального інформаційного простору з розвиненою системою інформатизації та забезпечення сучасними засобами комунікації, розвиток дорадчих та інформаційно-консультативних служб з сформованими базами даних щодо наявності технічних засобів, запасних частин та комплектуючих засобів, відомостей про виробників технічних засобів, їх технологічну готовність, технічну забезпеченість, економіко-екологічну спрямованість виробничо-господарських процесів та інші узагальнені характеристики для сільського господарства країни;

- поширення об'єктивної інформації щодо реклами нових технічних засобів, технологій, ефективних форм технологічного та технічного сервісу, з використанням засобів масової інформації, організації ярмарок, виставок та інших форм пропаганди;

- випуску каталогів нових технічних засобів для агропромислового комплексу, рекомендацій з їх використання, впровадження інноваційних технологій виробництва, зберігання та переробки сільськогосподарської продукції.

Споживачами інформація сприймається у якості нових та корисних відомостей, які є зрозумілими для них, прийняті й оцінені її користувачами; нових знань одержаних внаслідок сприйняття і переробки певних відомостей їх споживачами [108, с. 65].

На зростання попиту та споживчу місткість ринку впливає низка чинників, зокрема: канали розподілу; структурна побудова ринку; рівень

еластичності попиту, з урахуванням цінової ситуації, темпи споживання та тенденції щодо їх зміни; конкурентні переваги; наявність постачальників на ринку аналогічної продукції. Зважаючи на комбінований багатofункціональний вплив певної групи чинників в окремий часовий проміжок, процес аналізу кон'юнктури на ринку техніки потребує значного обсягу даних та визначається як багаторівневий процес.

Аналіз споживчого попиту та величини ринку передбачає здійснення оцінки поточного попиту (місткості, структури) та має на меті визначення на ньому перспективної величини попиту. Першочерговим завданням при цьому є визначення за поточний період (рік) реального попиту та порівняння його з попередньою величиною щодо проведення дослідження ринку, або кількома попередніми роками (у випадку наявності неповної інформації).

Одни з перспективних методів отримання інформації про структуру попиту є експертний метод його оцінки з урахуванням впливу як внутрішнього так і зовнішнього середовища. Потреба використання зазначеного методу обґрунтовується не лише її відсутністю в офіційних джерелах статистичного спостереження, а й небажання суб'єктів ринку надавати дані щодо структури попиту, гнучкості ринку та інших його характеристик [62].

Формування попиту на сільськогосподарську техніку та обладнання для сільськогосподарського виробництва зумовлюється низкою чинників, переважна більшість з яких є зовнішньогалузевими та не залежать безпосередньо від підприємств машинобудівної галузі. Макроекономічні умови розвитку, тенденції щодо рівня валового доходу в країні, зміна відсотків за банківськими кредитами можуть суттєво вплинути на процес прийняття рішення щодо купівлі технічних засобів. При цьому цінова політика на сільськогосподарську продукцію, прибутки виробників сільськогосподарської продукції та зростання доходів до бюджету держави, а відтак і можливості щодо зростання субсидіальної величини відіграють

провідну роль у гарантуванні попиту на продукцію сільськогосподарського машинобудування.

При цьому інформаційна система забезпечує цілеспрямоване та безперервне надходження даних для прийняття стратегічних та тактичних рішень; здійснення аналітичних та планових розрахунків; всебічної оцінки ринкового середовища, потенційних інвесторів, конкурентів, покупців та постачальників. За певних обставин інформаційні дані трансформуються у потенційну інформацію, яка стає необхідною для певних організацій чи кола осіб та, накопичуючись з часом, формує базу даних або утворює інформаційний ресурс. В момент запитуваності для певних соціальних потреб або інтересів дані стають потрібними для організацій або певного кола осіб, тобто набувають соціального статусу.

На основі статистичних даних про споживання певного виду товару за досліджуваній період зазвичай визначають чисельні показники по конкретному товару. У випадку відсутності необхідних статистичних даних розрахунок проводиться шляхом складання балансу споживання на основі врахування відомостей щодо обсягів виробництва, обсягів експорту, обсягів імпортованого товару і перехідних залишків товару даного виду. Проведення розрахунків на основі такого підходу дозволяє визначити «місткість ринку».

З огляду на викладене розглянемо показники, які потрібні насамперед для здійснення аналізу вимог споживача до товару та його переважаючих споживчих особливостей. Для здійснення оцінки споживчих переваг на ринку сільськогосподарської техніки система показників повинна включати в себе:

а) загальні вимоги до певного виду техніки з боку споживача, серед яких необхідно звернути увагу на наступні: актуальність новизни і технічні особливості виробу; рівень якісних параметрів; розвинутість сервісної мережі та рівень післяпродажного технічного обслуговування і номенклатура наданих послуг; співвідношення цінової політики і корисного ефекту в процесі використання виробу;

б) індивідуальні споживчі вимоги покупця до асортименту та якості при виборі техніки: зовнішні параметри та кольорова гама, експлуатаційні властивості, пакування та маркування, відомість товарного знаку або торговельної марки; географічні та кліматичні умови використання; відповідність товару чинним технічним стандартам; надійність, міцність, бездефектність і зручність виробу в експлуатації.

Престижність торговельної марки, дизайн техніки, переваги технічних характеристик над аналогами конкурентів і звичка користуватися технікою певної марки являються ключовими перевагами покупців при виборі об'єктів на ринку сільськогосподарської техніки. Нині споживачі віддають перевагу техніці та обладнанню з більш високою ціною, але експлуатація якої в подальшому буде супроводжуватися низькими витратами [64].

Виробник, який пропонує оптимальне співвідношення ціни товару, його якості і споживчих властивостей, в повному обсязі виконує усі свої зобов'язання і забезпечує безперебійну експлуатацію технічних виробів, вчасно виконує увесь обсяг робіт з технічного обслуговування техніки та обладнання отримує беззаперечну перевагу споживача.

Проведення цільового моніторингу з метою з'ясування відомостей про престижність і мотиви при виборі товару певної марки, переліку вимог до якості та співвідношення із ціною сприяють визначенню пріоритетності виробника з точки зору інтересів покупців. Моніторинг можливо проводити у відділах продажів підприємств-виробників або ж через регіональних дистриб'юторів та дилерів для експертного вивчення усіх найважливіших характеристик товару або наданої послуги, які сприяли прийняттю остаточного рішення покупцем. Зазначене обстеження дозволить провести розподіл споживачів по групах: які із технічних характеристик товару в анкеті є головними при виборі; які із зазначених характеристик товару можуть мати важливе значення; які з наведених характеристик мають другорядне значення [63].

Максимально точне прогнозування перспектив розвитку ринку можливо досягнути внаслідок досліджень споживчих переваг попиту і



пропозиції. Важливими складовими цього процесу виступають оцінка на конкретному ринку можливостей розвитку попиту на визначену продукцію; прогнозування змін місткості ринку у перспективі; визначення шляхів щодо можливостей розвитку виробництва та забезпечення стабільності рівня споживчих цін.

Розробка та впровадження системи моніторингу є одним із ключових та перспективних інструментів розвитку ринку сільськогосподарської техніки, тому зважаючи на новизну завдання в економічній науці запропонований інструмент потребує поглибленого вивчення [260].

Відтак, збір, систематизація, узагальнення, вивчення та аналіз інформації для підготовки і прийняття управлінських рішень є метою моніторингу ринку сільськогосподарської техніки.

Зважаючи на певні особливості ринку сільськогосподарської техніки і обладнання, його дослідження доцільно проводити за двома напрямками одночасно, оскільки він сформований із двох сегментів, які тісно взаємопов'язані – це «Первинний ринок» і «Вторинний ринок», при цьому учасники вторинного ринку можуть бути основними учасниками первинного ринку і навпаки.

Так, одну з найважливіших частин дослідження ринку становить вивчення споживачів, при цьому до основних його завдань належить визначення умов, які сприяють формуванню певних співвідношень між попитом і пропозицією. Тому, формування єдиного ринкового механізму є наслідком попиту у взаємозв'язку із вивченням пропозиції і цінової політики.

На нашу думку доцільним, у даному контексті буде застосування методики, що передбачає структурування інформації щодо кількісних та якісних змін споживачих запитів на ринку сільськогосподарської техніки, обладнання, устаткування та сервісних послуг.

Характеристиками споживачів сільськогосподарської техніки, що визначають їхні потреби на ринку є: привабливість ринку для потенційних інвесторів, загальна місткість ринку; потенційна кількість споживачів на

ринку техніку; їх фінансово-економічний стан; усереднена величина частоти придбання товарів різними групами споживачів; зміни попиту, залежно від сезону, насиченість ринку сільськогосподарською технікою та технічним обладнанням; рівень відтворення та оновлення сільськогосподарської техніки; інформація щодо намірів про купівлю сільськогосподарської техніки у перспективі.

Одним з основних показників рівня розвитку ринку сільськогосподарської техніки є його місткість, що показує можливий обсяг реалізації визначеної продукції. Місткість ринку характеризується величиною продажу товарів, як правило, протягом календарного року (у вартісному вимірі або фактичній величині). На основі аналізу тенденцій розвитку виробництва і попиту можливо визначити динаміку оцінки щодо зміни місткості ринку на перспективу. Разом з тим, не завжди реальна місткість ринку дозволяє передбачити його потенційну місткість, визначення якої відбувається на основі врахування індивідуальних та особистих потреб, що безпосередньо відображається на обсягах реалізації товарів.

В економічній практиці показник місткості ринку сільськогосподарської техніки та обладнання розраховують та аналізують шляхом оцінки тенденцій розвитку усього аграрного сектору, за галузями та спожитими ними товарами виробничого призначення. Величину, що характеризує загальну місткість ринку слід аналізувати диференційовано за його окремими сегментами. Місткість ринку сільськогосподарської техніки слід розраховувати шляхом визначення перспективної потреби, на основі врахування функціонуючих технічних засобів у сільському господарстві.

$$M = N - (K - K_3), \quad (2.1)$$

де  $M$  – місткість ринку сільськогосподарської техніки у перспективі;

$N$  – необхідна кількість технічних засобів для виконання сільськогосподарських робіт;

$K$  – технічні засоби, що використовуються потенційними споживачами;

Кз – технічні засоби, які потребують заміни, у зв'язку з фізичним або моральним старінням.

З метою визначення потреби у сільськогосподарській техніці для національного господарства у науковому вжитку є наявною значна кількість прийомів та методик. Вважаємо, однією з найбільш провідних методик проведення розрахунків з використанням технологічних карт. Згідно з даною методикою потреба в техніці визначається за певними етапами: першим етапом передбачається обґрунтування технологічних карт із визначенням обсягів виробництва сільськогосподарських культур; на другому етапі проводиться порівняння та оцінка за економічними показниками стану парку сільськогосподарської техніки з урахуванням переліку виконуваних робіт сільгоспвиробником; третій етап зосереджено на розробці технологічної карти механізованих робіт, що потребує визначення кількості необхідної сільськогосподарської техніки; четвертий етап передбачає прогнозування економічної ефективності та складу машинно-тракторного парку на визначений перспективний період.

Доцільно на основі даних техніко-економічної оцінки агрегатів підбирати найбільш ефективні машини та знаряддя для виконання певного виду сільськогосподарських робіт. Таким чином, при здійсненні того чи іншого виробничого процесу можливо досягнути найбільшого ефекту шляхом підвищення продуктивності праці, економії матеріально-технічних ресурсів, внаслідок найбільш оптимального визначення парку техніки з урахуванням конкретних умов проведення визначеного типу робіт. Враховуючи характеристики економічної ефективності агрегатів доцільно провести порівняльні розрахунки для залучення найбільш оптимальних зразків машин на основі наступних показників: продуктивність за одну робочу годину або одну робочу зміну; витрати пального на одиницю площі; обсяг виконаних робіт та їх собівартість за одну робочу годину або одну робочу зміну тощо.

Прогнозний план механізованих робіт на маркетинговий рік необхідно скласти на основі технологічних карт вирощування сільськогосподарських культур і плану суміжних, допоміжних робіт сільськогосподарського призначення за всіма технологічними операціями, що проводяться в одних календарних термінах та мають однаковий коефіцієнт переведення в умовні одиниці площ посіву, підсумовуючи усі площі культур під які необхідно провести підготовку ґрунту [260].

Необхідно забезпечити також додержання працівниками безпечних і відповідних умов для праці й управління машинами, а також агро- та зоотехнічних вимог при виконанні робіт у разі застосування технологічної оцінки для визначення їх ефективності. При оцінці екологічної та соціальної складової для працівників та навколишнього середовища необхідно враховувати безпечність відповідних машин і агрегатів, обсяги викидів двигуном шкідливих речовин в атмосферу та ґрунт, а також забруднення водних ресурсів.

Для здійснення економічної оцінки використання сільськогосподарської техніки необхідно проводити розрахунки загальної національногосподарської, галузевої та господарської ефективності. Така оцінка надає змогу визначити, які саме різновиди технічних засобів слід використовувати у практиці господарювання і які технології є найбільш прогресивними для сільського господарства країни, галузей та окремих господарюючих суб'єктів. Оцінку економічної ефективності технічних засобів слід розраховувати за кінцевим результатом виробництва у сільському господарстві, що уможливорює визначення найбільш ефективних різновидів технологій, технічних засобів та агрегатів.

Показники загальної національногосподарської ефективності, що застосовуються при визначенні ефективності сільськогосподарської техніки з позиції задоволення національних інтересів мають важливе значення при виборі найприйнятніших варіантів програм та реалізації проектів щодо державної підтримки розвитку системи технічного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників. При цьому необхідно зважати на

збитки національної економіки за умови імпорту сільськогосподарської техніки, які спричинені зменшенням обсягів виробництва продукції сільськогосподарського машинобудування та відповідним зменшення податкових платежів до бюджету країни.

Визначальною складовою дослідженням ринку слід вважати здійснення якісного аналізу споживчих запитів. З цією метою необхідно здійснити збір та оцінку інформації, яка характеризує поведінку споживачів. Інформаційними джерелами проведення такої оцінки, щодо якісної характеристики споживачів можуть слугувати: відомості щодо запитів споживачів; моделі поведінки покупців; необхідні властивості товару для споживачів окремих груп, наявні споживчі переваги та ін. Сегментування ринку у цьому випадку є обов'язковою умовою проведення його дослідження та визначається окремим етапом для вибору сільськогосподарським підприємством ринкового сегменту.

За матеріалами дослідження визначено, що нині, статистична звітність про стан технічного забезпечення особистих селянських господарств, в переважній більшості, формується з інформаційного масиву поданого органами місцевого самоврядування. При цьому, можемо відзначити про можливу досить високу статистичну похибку вибірки, зважаючи на об'єктивність підходу до узагальнення інформації щодо забезпечення господарств населення технічними засобами сільськогосподарського призначення.

Проведення Всеукраїнського сільськогосподарського перепису, розглядається нами, в якості надійного заходу підвищення об'єктивності інформаційно-статистичного масиву про рівень технічного забезпечення товаровиробників у сільському господарстві. В межах проведення Всеукраїнського загального сільськогосподарського перепису нами пропонується, відповідно до міжнародних стандартів, статистичним об'єктом для збирання та дослідження необхідного інформаційного масиву використовувати окреме підприємство, що займається сільськогосподарським виробництвом як самостійну одиницю незалежно від

форми господарювання, правового статусу, рівня технічного забезпечення, соціально-економічної направленості, системи єдиного управління, що поширюється на землі, які повністю або частково, використовуються для цілей сільськогосподарського виробництва та підтримання галузі тваринництва. Крім того, перепис має охоплювати виробників, які у сумі забезпечують 95-98% вітчизняного валового випуску продукції сільськогосподарського спрямування.

Суцільне структурне обстеження сільського господарства в Україні ще жодного разу не проводилось. В процесі сільськогосподарського перепису необхідно анкетувати усіх виробників сільськогосподарської продукції: сільськогосподарські підприємства – юридичні особи, їх відокремлені структурні підрозділи незалежно від основного виду економічної діяльності та організаційно-правової форми господарювання та суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб.

Відповідно до вимог Закону України «Про сільськогосподарський перепис» під час проведення Всеукраїнського загального сільськогосподарського перепису необхідно врахувати запитання щодо проблем забезпеченості технікою, відповідним обладнанням, спеціалізованими будівлями та спорудами, рівня розвитку інфраструктури сільськогосподарських підприємств, домогосподарств, суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб [105]. Запитувана інформація щодо спеціалізованих будівель та споруд повинна стосуватися їх цільового призначення, року введення в експлуатацію, площі, правової форми користування (власне майно, орендоване) тощо. З метою більш детальної оцінки попиту на ринку технічного забезпечення у питаннях, які стосуються техніки сільськогосподарського призначення необхідно з'ясувати марки, моделі та рік виробництва; техніка та допоміжне обладнання; тип власності (власні, орендовані, у спільному використанні або ж використовувані на інших умовах). До даного розділу можливо включити питання щодо структури технічного парку з урахуванням потужностей техніки і категорій допоміжного обладнання. Окремим сегментом згідно розмірів і потужності

техніки виділяють малогабаритні машини й обладнання або засоби малої механізації, основне призначення яких полягає у виконанні різних сільськогосподарських видів робіт у садівництві, тваринництві, рослинництві та городництві у особистих селянських господарствах.

Нами пропонується також врахувати показники зовнішньої торгівлі товарами сільськогосподарського машинобудування за даними Державної митної служби України, з метою визначення послідовності та можливих варіантів аналізу статистичних даних. Зважаючи на те, що статистичні дані митної служби не надають диференційовану інформацію щодо окремих товарних позицій сільськогосподарського машинобудування, тому для подальшого здійснення аналізу товарні позиції необхідно диференціювати за спеціально створеною програмою

В подальшому ми дотримуємось принципу приведення списку товарних позицій у відповідність до міжнародної класифікації галузей сільськогосподарського машинобудування для полегшення проведення відповідних розрахунків, зважаючи на те, що товарні позиції, які займають значну частку в структурі експорту й імпорту необхідно деталізувати до окремих видів товарів з метою здійснення моніторингу відповідних показників.

Згідно проведених досліджень щодо значущості та дієвості основних каналів поширення інформації про сільськогосподарську техніку для представників, виробників, постачальників і покупців тракторів, машин і запасних частин до них, було визначено канали поширення інформації про сільськогосподарську техніку у межах дослідження даного ринку [210]. Рекламно-інформаційні видання та прямі комерційні пропозиції до яких вдаються відповідно 22,37 і 13,62 % респондентів є найбільш часто використовуваними засобами, про що свідчить аналіз переваг постачальників щодо коштів на рекламу (табл. 2.14).

У даному напрямі нами пропонується, у практиці рекламно-інформаційного забезпечення виокремлювати засоби зовнішньої реклами та застосувати диференційований підхід до такого каналу поширення інформації

як інтернет, а саме використання соціальних та пошукових мереж месенджерового зв'язку, створення рекламно-інформаційних повідомлень у відеоформаті із запрошенням до співпраці.

Таблиця 2.14 – Оцінка ефективності поширення інформації серед покупців

Канал	Ранг	Оцінка, бал		Частка у сукупній оцінці, %
		Постачальники машин і запасних частин	Постачальники запасних частин	
Рекламно-інформаційні видання	1	2,51	2,47	22,37
Прямі комерційні пропозиції	2	2,22	1,91	13,62
Регіональна преса	3	2,03	2,15	12,32
Виставки, семінари	4	1,45	1,33	9,31
Органи адміністрації	5	2,14	1,60	9,02
Інтернет	6	1,34	1,40	7,92
Спеціалізовані видання	7	2,21	1,35	7,43
Центральна преса	3	1,55	2,30	4,25
Місцева преса	9	1,27	1,67	3,23
Телебачення	10	1,95	0,00	2,36
Радіо	11	3,00	1,50	1,65

*Джерело:* розвинуто ідею [210].

Водночас прямі комерційні пропозиції постачальників сільськогосподарської техніки залишаються для покупців найбільш часто використовуваним джерелом інформації про техніку і ціни на неї, а відтак, це джерело інформації є найбільш вагомим та актуальним.

Регіональна преса для покупців також вважається одним із часто використовуваних джерел інформації, хоча порівняно з прямими комерційними пропозиціями її значимість є дещо меншою. В сукупній оцінці регіональна преса та прямі комерційні пропозиції про постачання техніки і запасних частин складають близько половини усіх джерел інформації.

Разом з тим, із числа поширених серед постачальників сільськогосподарської техніки анкет значна їх частина не містила таких важливих для покупців джерел інформації як семінари та різноманітні



виставки, а тому ці джерела при здійсненні загального аналізу не було враховано навіть зважаючи на те, що 15% покупців (анкети яких містили відповідні запитання) обрали запропоновані джерела як можливі джерела інформації серед запропонованих [210].

Для покупців техніки, на відміну від постачальників питання надійності не є другорядним, оскільки за ступенем значущості зайняло почесне друге місце серед інших параметрів, між важливістю яких думки постачальників техніки і її покупців різняться. Особливо актуальним є питання енергоємності машин та тривалості гарантійного періоду для техніки. Одні постачальники надають перевагу значимості першому параметру, інша частина постачальників її значимість занижує та навпаки.

Для постачальника техніки первинною є саме її відповідність технологічним параметрам, а вже потім беруть в розрахунок відповідність технології. При цьому покупець, в першу чергу, орієнтується на другу обставину. Крім того, покупцем важливе місце при виборі сільськогосподарської техніки приділяється ціновим параметрам та каналам її надходження на ринок (прямі поставки від виробника або ж через посередницькі структури).

Особлива увага серед постачальників сільськогосподарської техніки приділяється питанням формування цін, зважаючи на той факт, що ціна є еквівалентом обміну між виробником і споживачем у процесі купівлі-продажу, й співвідношення між попитом та пропозицією товару на ринку прямо впливає на формулу визначення кінцевої ціни [64,с.34]. Міжвідомча експертна рада з питань визначення пріоритетів у виробництві нової техніки та обладнання для сільськогосподарських виробників погоджує перелік і граничні ціни на техніку, що поставляється заводами-виробниками та дилерами із продажу за рахунок коштів державного бюджету для подальшої передачі у фінансовий лізинг споживачам.

За результатами проведених досліджень встановлено відсутність цілеспрямованої системи збору та аналізу інформації щодо потреб

споживачів у видах та марках техніки на рівні Міністерстві розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства, вітчизняних та іноземних провідних машинобудівних і сільськогосподарських підприємств, внаслідок чого відбувається втрата зв'язку між покупцем та продавцем на інформаційному рівні, що зумовлює повторний збір тих самих даних, збільшує складські запаси виробників, тощо.

Вважаємо за доцільне створити в системі досліджень ринку сільськогосподарської техніки універсальну інформаційну базу даних між профільними державними установами, машинобудівними підприємствами та комерційними структурами з метою усунення зазначеного вище недоліку.

Інформаційне забезпечення необхідно формувати на основі комп'ютерного забезпечення із використанням сучасних організаційних систем, з використанням управлінських баз даних (наприклад, у Міністерстві розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства). За таких обставин необхідно створити уніфіковану структуру (інформаційну базу даних), що матиме багатоступеневу систему захисту та гарантуватиме постійний контроль щодо змістового наповнення, оновлення і усунення зайвої інформації. Потреба удосконалення систем інформаційного забезпечення обумовлена необхідністю забезпечення ефективної діяльності із використанням значного інформаційного масиву даних, що не є можливим в сучасних умовах господарювання без інтегрованих технологій комп'ютерного забезпечення.

Впровадження на практиці уніфікованих структур інформаційних баз даних надасть можливість не лише уможливити адаптивне використання необхідних інформаційних ресурсів, але й, дозволить забезпечити організаційних процес для моніторингу ринку техніки на безперервному, систематичному підґрунті. З появою нових засобів обчислювальної техніки, зв'язку, систем телекомунікацій, інформаційних технологій значення інформації стає визначальним для забезпечення функціонування та регулювання вітчизняного ринку праці, організації взаємодії держави,

юридичних і фізичних осіб, громадських організацій та окремих суб'єктів господарювання. Важливим напрямом подальших досліджень є вирішення питань нормативно-правового та кадрового забезпечення запропонованої системи інформаційної підтримки функціонування та розвитку локальних ринків сільськогосподарської продукції.

Інформаційний масив після надходження на підприємство через названі вище джерела буде відразу завантажуватися у базу даних, що значно сприятиме зменшенню ризику її не розгляду при проведенні окремо організованих досліджень та впровадженні розробок, оскільки наявна інформація після надходження автоматично підлягатиме перевірці на достовірність.

## **Висновки до розділу 2**

Доведено, що вітчизняна традиція аналізу конкуренції базується на соціально-економічній парадигмі, яка розглядає її як тип взаємовідносин між капіталами. Особливістю аналізу конкуренції за такого підходу є те, що, для дослідження форми, структури ринку і проблеми формування конкурентного середовища, використовують як поведінковий, так і структурно-функціональний типи взаємодії. Дослідженням встановлено, що саме процес взаємодії на ринку визначає вплив та його наслідки на формування інфраструктурних зв'язків між об'єктами та суб'єктами ринку сільськогосподарської техніки та визначає характер їхньої взаємодії.

Обґрунтовано передумови формування та закономірності розвитку конкурентного середовища на ринку сільськогосподарської техніки шляхом виділення додаткових причин, що сприяють формуванню конкурентного середовища на ринку сільськогосподарської техніки, а саме: форми і стадії розвитку ринку техніки, що визначають стан товарообміну; рівень бар'єрів входу на ринок; поділ і кооперація праці; ресурсний потенціал галузі і окремих організацій, державне і місцеве регулювання ринку.

Щодо інформаційної складової формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки, то інформаційну базу даних доцільно організувати на комп'ютерній основі із використанням доступних систем управління такими базами даних. У цьому разі створюється єдиний структурований масив інформації з можливістю постійного контролю за його змістом, реорганізацією, поповненням і знищенням застарілих даних.

Покращення інформаційного забезпечення сільськогосподарських виробників у сфері реалізації виробленої продукції та придбання необхідних технічних ресурсів, дозволить їм приймати більш обґрунтовані рішення, зменшити оцінку ризику угод та збільшити ціни реалізації, що надасть можливість своєчасного оновлення машинно-тракторного парку та впровадження нових технологій у виробничий процес.

Основні результати дослідження за даним розділом опубліковано у працях: [ 1, 2, 15, 16, 17, 25, 33, 35].

## РОЗДІЛ 3

### РОЗВИТОК РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ ТА ЙОГО ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

#### 3.1. Сучасні тенденції розвитку ринку сільськогосподарської техніки та його інфраструктурного забезпечення

Сучасний розвиток вітчизняних агропідприємств визначається тенденцією до зростання обсягів виробництва сільськогосподарських культур, що вимагає залучення більшої кількості техніки. Загалом за 2015-2018 роки ринок сільськогосподарської техніки в Україні розширився майже у тричі. Розвиток ринку сільськогосподарської техніки є однією з головних передумов впровадження останніх світових і вітчизняних інноваційних розробок та технічних рішень, що підвищують конкурентоспроможність галузі.

За останні роки попри складну економічну ситуацію, інфляцію та інші негаразди сільськогосподарські підприємства досить активно оновлюють основні засоби, зокрема технічну їх частину. Наразі сукупно у вітчизняній аграрній галузі є в наявності основних засобів за первісною їх вартістю у фактичних цінах близько 270 млрд грн, тоді як залишкова сягає майже 170 млрд грн. Впродовж останніх років вартість основних засобів зросла загалом в 1,7 разу. Саме з огляду на вказану тенденцію можна стверджувати про значний наявний потенціал розвитку ринку техніки АПК в Україні, що відкриває у найближчі роки якісно нові можливості та ніші як для вітчизняних сільськогосподарських машинобудівних компаній, так і для провідних світових корпорацій.

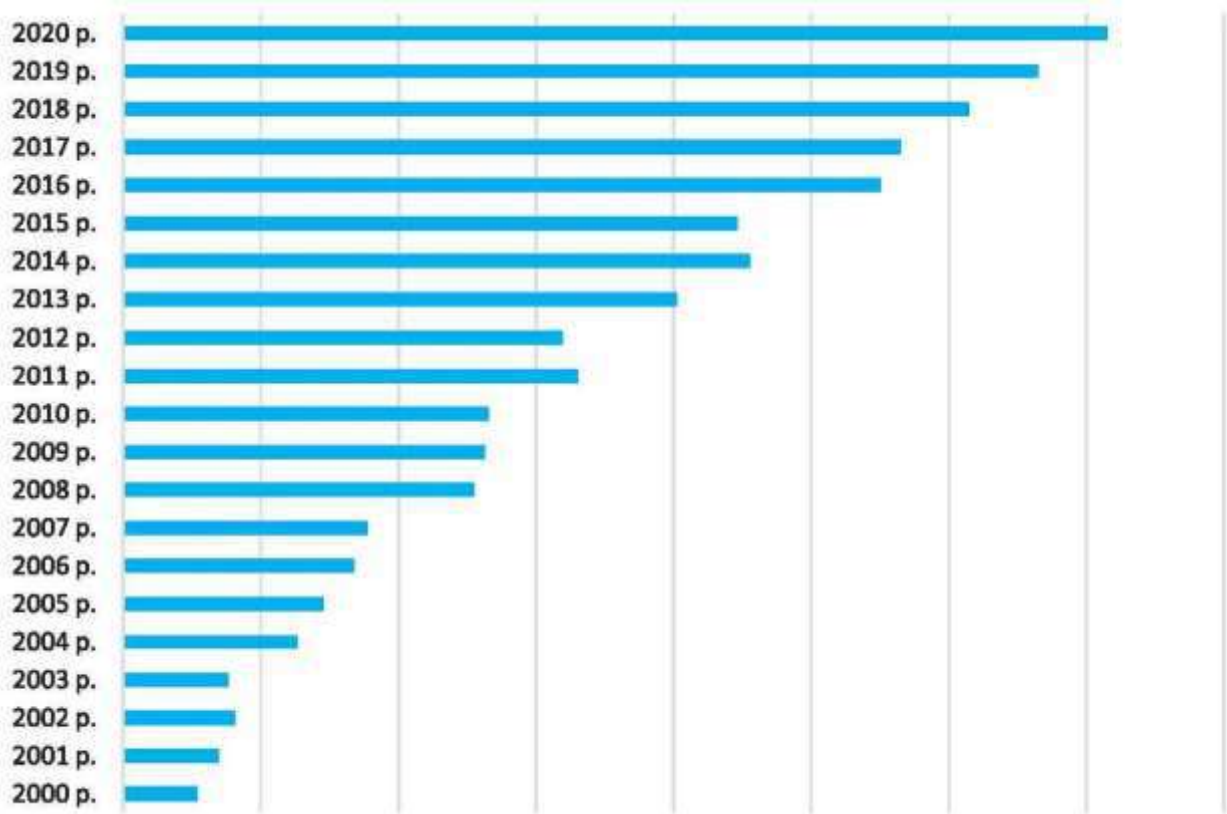
В сільськогосподарських підприємствах налічується 151,3 тис. тракторів, 104,3 вантажних і вантажопасажирських автомобілів, 72,4 тис. сівалок, 32,8 тис. зернозбиральних комбайнів та іншої сільсько-господарської техніки; 172 тис. тракторів і 21 тис. зернозбиральних комбайнів знаходяться

у господарствах населення. Загалом у сільському господарстві використовується 2,6% основних засобів вітчизняної економіки. Втім забезпеченість вітчизняного аграрного виробництва матеріально-технічними засобами суттєво поступається більшості аграрних країн. Згідно величини усередненого показника забезпечення основними засобами 1 га сільськогосподарських земель в Україні, то він є меншим у 6-7 разів, порівняно з зарубіжними аграрними фірмами, що мають більш сучасну систему техніко-технічного забезпечення. Особливо низький рівень фондооснащеності спостерігається в господарствах населення, малих та середніх сільськогосподарських підприємствах з площею посівів до 250 га [218].

Наразі, незважаючи на наявний рівень фондооснащеності, у державі забезпечується високий індекс виробництва, який не завжди підтверджує те, що виробництво здійснюється інтенсивним шляхом із впровадженням нових ресурсо- та енергоощадних технологій, а не за рахунок збільшення ресурсів. В Україні на 1000 га орної землі припадало 109 тракторів, що на 70 більше ніж у Росії, але на 77 тракторів менше порівняно з Румунією, на 153 – з Угорщиною та на 901 одиницю техніки менше ніж у країнах Євросони. Тобто в Україні поряд з іншими країнами недостатнє забезпечення технічними засобами. Такий рівень фондоозброєності свідчить про високі затрати праці і її низьку продуктивність.

У найближчій перспективі підтримувати інтенсивне і водночас стійке конкурентоспроможне економічне зростання в аграрному виробництві неможливо буде без забезпечення технологічного переозброєння господарств, оснащення їх сучасними інноваційними технічними засобами. Саме за рахунок технічного оновлення і модернізації власного машино-тракторного парку вітчизняний агробізнес суттєво наростив обсяги виробництва та експорту продукції. Завдяки цьому, загалом у всіх аграрних підприємствах продуктивність праці з розрахунку на 1 зайнятого працівника зросла у більш ніж десятеро, попри негативний підтекст зменшення їх кількості (рис. 3.1). Тобто кожні 4-5 років в аграрному секторі економіки

продуктивність праці подвоювалася. Можна також однозначно стверджувати, що і це не є межею економічного зростання, якщо порівнювати вказані показники з провідними країнами світу в галузі сільського господарства.



*Рисунок 3.1* – Продуктивність праці в аграрному виробництві України у 2000-2016 рр. і прогноз до 2020 р. (на одного зайнятого, у постійних цінах 2010 р.; грн). Джерело: [183].

Використання сучасних технічних засобів в аграрному виробництві не лише суттєво впливає на зростання продуктивності праці, а й здійснює безпосередній вплив на ефективність виробництва сільськогосподарської продукції, що визначає можливості для оновлення та модернізації парку сільськогосподарських машин та устаткування. У процесі виробництва сільськогосподарської продукції впроваджуються нові технології, які дають можливість суттєво підвищити продуктивність виробництва сільськогосподарської продукції та забезпечити ефективне використання землі та інших ресурсів.

При умові дотримання наявних позитивних зрушень щодо зростання рівня продуктивності праці у сільськогосподарському виробництві до 2020 року, її величина для національного аграрного виробництва може коливатися в межах 350-400 тис. грн на одного працюючого у галузі [195]. Передумовами розвитку такої ситуації є потреба оновлення матеріально-технічних засобів для сільського господарства для збереження та посилення конкурентних позицій.

Первинний аналіз показників зовнішньої торгівлі товарами сільськогосподарського машинобудування свідчить про активне наповнення українського ринку імпортною технікою, що пов'язано з критичним становищем галузі, технологічним занепадом вітчизняного виробництва сільськогосподарської техніки, його непристосованістю до сучасних потреб сільського господарства [195].

Додатковим чинником, який стимулює масове заповнення вітчизняного ринку сільгосптехнікою іноземного виробництва, є інтеграція України до СОТ. Разом із тим, що аграрний комплекс нашої країни виступає дієвим стимулом для розвитку національного сільськогосподарського машинобудування, вітчизняний ринок цієї продукції характеризуватиметься достатньо потужним попитом у коротко- і серед-ньостроковій перспективі. Тому на сьогодні невідкладною потребою є розробка механізму імпортозаміщення продукції сільськогосподарського машинобудування, включаючи застосування різноманітних валютних, податкових та інших ефективних форм державного протекціонізму по відношенню до вітчизняних підприємств галузі.

На думку аналітиків, співвідношення імпоротної та вітчизняної техніки в Україні становить 3:7 [195]. Але в подальшому воно буде змінюватися на користь імпоротної – більш інноваційної та продуктивної, а частка імпоротної техніки в 2018-2019 рр. може сягнути 40-50%. Відзначається також тенденція до зростання в сегменті тракторів потужністю 100-150 к. с. Так, за 4 місяці 2018-го року цей сегмент зріс до 48%, тоді як минулого року становив 36%.



Серед іншого це відбулося за рахунок зниження частки тракторів потужністю 300 л. с. і більше – до 25% за чотири місяці цього року з 34% в 2017-му [195].

Початок ХХ ст. в Україні на ринку техніки для аграрного виробництва визначається таким трендом, як поява нових високопродуктивних технічних засобів і агрегатів, що дозволяли обробляти значні площі сільськогосподарських земель за мінімуму витрат праці та пального. Саме тоді аграрії відчували повною мірою усі переваги нової високопродуктивної техніки від провідних світових її виробників, а вітчизняні компанії почали досить інтенсивно працювати над оновленням власної лінійки тракторів і сівалок та інших знарядь праці з огляду на зарубіжних виробників та чинні інноваційні рішення й тенденції у галузі.

Дослідженнями встановлено, що ємність вітчизняного ринку техніки АПК формується за рахунок трьох основних джерел надходження її пропозиції: власного і закордонного виробництва та технічних засобів, а також агрегатів, що були уже у використанні.

Внутрішнє виробництво техніки для АПК в Україні останніми роками суттєво коливалося залежно від її виду та призначення.

За останні п'ять років максимальне виробництво основних видів сільськогосподарської техніки було досягнуто в 2016 році, в тому числі тракторів – 4,9 тис. шт., сівалок – 4,4 тис. шт., культиваторів – 3,7 тис. шт., борін (крім дискових) – 8,7 тис. шт.

Аналіз кількісного складу основних видів сільськогосподарської техніки в Україні свідчить про тенденцію щодо його скорочення впродовж останніх років як через відсутність достатнього фінансового ресурсу для оновлення, так і через чималу частку використання застарілих моделей зі значним фізичним і моральним зношенням (Додаток Б).

З іншого боку, у використанні технічних засобів в сільському господарстві відбуваються досить суттєві структурні зрушення. Наприклад, у багатьох агроформуваннях технічні засоби середнього класу потужності

замінюють більш високопродуктивними і високотехнологічними, зростає попит на комбіновані ґрунтообробні агрегати та посівні комплекси.

Враховуючи той факт, що в середньому хоча б кожні 5-8 років потрібно оновлювати техніку, наприклад, трактор, то в Україні із наявної їх кількості 132,7 тис. шт. річна потреба ринку сягає 16,6-26,5 тис. шт. Вітчизняне ж виробництво покриває менше п'ятої частини потреби в їх оновленні. Подібна ситуація складається і для багатьох інших її видів. Тому нині на ринку техніки для АПК досить значну частку займає продукція імпорту. Структуру імпорту сільськогосподарської техніки представлено на рис. 3.2.

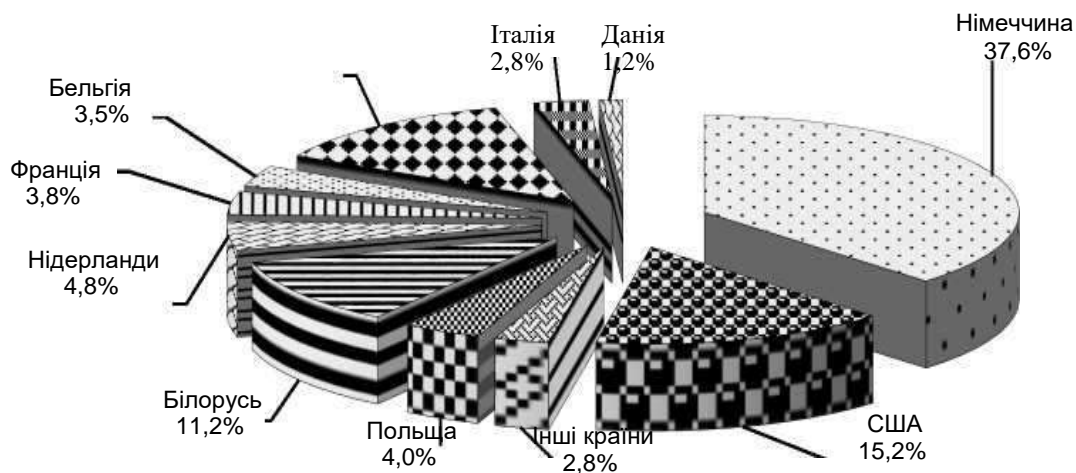


Рисунок 3.2 – Географічна структура імпорту сільськогосподарської техніки

Джерело: Розраховано автором за даними [191].

Географічна структура імпорту сільськогосподарської техніки протягом 2012-2017 років свідчить про суттєву перевагу імпорту техніки з Німеччини (37,6%), США (15,2%) та Білорусі (11,2%). При цьому на вітчизняному ринку на сьогодні пропонується близько 70% імпортової техніки і лише 30% складає техніка українського виробництва у загальному обсязі.

За даними аналізу митної статистики за весь 2017 р. імпорт основних видів сільськогосподарської техніки в Україну сягнув майже \$1,5 млрд дол., тоді як її експорт – лише \$101,2 млн. Найбільшу частку у вартості всього імпорту техніки для АПК становлять трактори, за винятком тракторів

товарної позиції 8709 – 46%, і машини або механізми для збирання, обмолоту сільськогосподарських культур; газоно- та сінокосарки; машини для сортування яєць, плодів або інших сільськогоспоУ структурі вітчизняного експорту техніки АПК найбільшу частку займають машини для підготовки або обробки ґрунту – 43,4%. При цьому частка імпорту техніки для потреб сільського господарства в загальному його підсумку займає 3%, тоді як в експорті – 0,2%. Тобто ми сьогодні фактично здебільшого експортуємо сировинні сільськогосподарські культури та продукти первинного їх переділу й обробки, тоді як імпортуємо високотехнологічні машини і обладнання для їх виробництва.

Наразі в Україні актуальною залишається проблема забезпечення інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування. Внаслідок цього вітчизняні споживачі віддають перевагу імпортній сільськогосподарській техніці, що негативно впливає на економіку країни, зокрема суттєво послаблює її виробничий та інноваційний, і, як наслідок, конкурентний потенціал підприємств.

Так, на ЄС припадає 31% сумарного обсягу виробленої в світі сільгосптехніки, частка Північної Америки (що включає США і Канаду) становить 26,5%. Стільки ж доводиться на Китай. Сумарна частка інших регіонів світу, таким чином, дорівнює лише 16%. В цілому позиції лідерів у світовому машинобудуванні є досить стійкими. Підтвердженням об'єктивності такого висновку є дані UN Comtrade щодо вартісних обсягів експорту сільгосптехніки з різних країн. Так, відповідно до нього, в 2017 році в сумарному загальносвітовому обсязі експортних поставок агротехніки частка Німеччини склала 17,3%, США – 13,4%. Таким чином, сукупна частка ТОП 3 країн-експортерів сільськогосподарських машин дорівнювала майже 40%. При цьому частка ТОП 10 країн-експортерів перевищила 70% (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Об'єм експорту сільськогосподарської техніки за країнами-експортерами, 2017 рік

Країна	Об'єм поставок, млн дол. США	Частка в експорті накопиченим підсумком, %
Всього	32762,4	-
Німеччина	5 672,7	17,3
США	4 376,1	30,7
Китай	2 916,8	39,6
Італія	2 583,2	47,5
Нідерланди	1 922,6	53,3
Франція	1 567,2	58,1
Бельгія	1 482,3	62,6
Канада	1 154,0	66,2
Польща	849,1	68,7
Великобританія	830,9	71,3
Австрія	770,7	73,6
Данія	709,0	75,8
Швеція	565,8	77,5
Чехія	544,0	79,2
Японія	489,4	80,7

Джерело: сформовано автором на основі [47,101,223].

Відповідно до даних Міністерства аграрної політики та продовольства [142], частка сільськогосподарської техніки іноземного виробництва, придбаної в Україні протягом 2016-2018 рр. становила 51,81-65,96 %.

Аналіз динаміки вартості придбаної сільськогосподарської техніки, засвідчує, що придбання сільськогосподарської техніки іноземного виробництва у вартісному вираженні складає 81 %, що в 4,3 раза перевищує обсяги витрачання коштів на техніку вітчизняного виробництва. Вітчизняні споживачі-сільгоспвиробники готові вкладати гроші у придбання більш дорогої техніки іноземного виробництва, яка відрізняється від вітчизняних аналогів низкою техніко-економічних характеристик (надійність, потужність, універсальність, комфорт, енергозбереження, екологічність, оснащення електронними системами керування, вузлами й агрегатами). Структуру

основних експортних та імпортованих позицій сільськогосподарської техніки наведено у додатку Б.

Необхідно зазначити, що висока вартість іноземної сільськогосподарської техніки залишається основною перешкодою на шляху повного завоювання західними виробниками популярності серед вітчизняних сільгоспвиробників. Ситуація з масовою закупівлею техніки за кордоном сільськогосподарськими товаровиробниками, які витрачають для цього дуже великі суми коштів і стимулюють іноземного виробника, із позицій державних інтересів не завжди виправдана.

Також за цінovими характеристиками вітчизняна техніка для агропромислового комплексу залишається конкурентоспроможною, але за якістю і надійністю вже зараз значна її частина не гірша від зарубіжних аналогів. Так, В. Кравчук та ін. [120] підкреслюють технічне відставання вітчизняного сільськогосподарського машинобудування, визначивши, що частка машин 2-3 покоління (модернізовані, комбіновані та складні, автоматизовані, універсальні знаряддя) у загальному обсязі ринку сільськогосподарської техніки України становить, відповідно, 10 та 40 % вітчизняного й іноземного виробництва.

Водночас технічний рівень сільськогосподарської техніки іноземного виробництва підвищується. В.В. Іванишин [99] відмічає, що протягом останніх років сільське господарство в економічно розвинутих країнах стало інноваційною галуззю, яка базується на застосуванні високих технологій, досконалої і надійної техніки. Провідні фірми-виробники ведуть активну інвестиційну технічну політику на удосконалення і створення технічних засобів на основі новітніх досягнень науки й техніки, забезпечують виробництво високопродуктивних та якісних технічних засобів, які відповідають вимогам передових ресурсозберігаючих та енергозощаджуючих сільськогосподарських технологій.

Нині на ринку домінують компанії, штаб-квартири яких розташовані в найбільш розвинених країнах світу. Уже тривалий час визначальну роль на

світовому ринку сільськогосподарських машин відіграють лише кілька компаній: John Deere (США), Case New Holland (CNH) (США), AGCO Corporation (США), Claas (Німеччина), Same-Deutz-Fahr (SDM) (Італія), Kubota Corporation (Японія). Визначені компанії на ринку значно перевершують всіх інших за обсягами свого річного обороту. Зокрема, обсяг виручки Claas в 2016 році склав 3,63 млрд євро (трохи більше 4,8 млрд дол. США). Для порівняння, сукупний обсяг продажів сільгосптехніки на російському ринку в той же період склав 2,2 млрд дол. США.

У таблиці 3.2. представлені дані про обсяги виручки п'яти зі згаданих компаній, що дозволяють оцінити обсяги їх бізнесу. При цьому, та ж John Deere випускає не тільки сільгосптехніку, але також і будівельні і лісозаготівельні машини. А наведена в таблиці виручка є сумарною по всіх сегментах виробленої компанією техніки. Однак AGCO і Claas спеціалізуються виключно на агротехнічному обладнанні.

*Таблиця 3.2 – Динаміка виручки найбільших компаній-виробників сільськогосподарської техніки у світі, млрд дол США*

Найбільші компанії-виробники сільськогосподарської техніки	Роки			
	2017	2016	2015	2014
AGCO	7,41	7,47	9,72	10,79
John Deere & Co.	26,64	28,86	36,07	37,80
Kubota corp.	3,53	14,44	15,09	14,13
CNH Industrial	25,33	26,38	32,96	34,23
Claas	4,02	4,26	5,07	5,08

Джерело: сформовано автором на основі [92,195].

Таким чином, спираючись на представлені в таблиці дані, ми можемо зробити висновок, що за підсумками 2017 року частка однієї лише компанії AGCO в сумарному обсязі продажів на світовому ринку сільгосптехніки склала більше 7%. В цілому ж частка представлених в таблиці лідерів ринку оціночно становить понад 60% від сукупної ємності глобального ринку даної продукції.

Лідерами у галузі є транснаціональні корпорації, які мають власні виробничі активи по всьому світу. Вибір точки розміщення при цьому ґрунтується переважно на її близькості до території активного землеробства. Як приклад можемо навести Claas. Ця корпорація має в даний час 14 заводів, розташованих в Європі, Азії та Америці. Важливо розуміти, що на стороні кожного з перерахованих лідерів такі переваги, як ефект масштабу виробництва та володіння передовими технологіями. Відповідно, вони мають незрівнянно більш широкі можливості для експансії, ніж менш великі локальні гравці ринку.

Переходячи до якісних трендів, які в даний час спостерігаються в світовій індустрії виробництва сільгосптехніки, в першу чергу необхідно відзначити, що постійно розширюється впровадження цифрових технологій. У формулюванні СЕМА це явище отримало назву (Farming 4.0). Однією зі сторін описуваної тенденції стала орієнтація на «точне» землеробство, під яким слід розуміти як більш досконалі технології посіву, так і процесів підготовки і подальшої обробки ґрунту. З точки зору виробництва нової сільгосптехніки, це означає все більшу «вагу» в собівартості виробництва тракторів, комбайнів та електронних блоків.

У сільськогосподарському машинобудуванні широкого поширення набула проблема пошуку технічних і програмних рішень, що відповідають не тільки за «спілкування» машини з зовнішнім середовищем, а й дозволяє їй відстежувати параметри власного стану. Подібної системою, зокрема, обладнуються комбайни Claas і John Deere. Завдяки цій технології вже зараз в будь-який час через інтернет в режимі реального часу можна дізнатися всі важливі параметри комбайна і оптимізувати дані по поточній і сезонній продуктивності по всьому парку машин. При цьому технології динамічно удосконалюються, ведеться робота по створенню єдиного центру збору інформації, в якому буде акумулюватися весь обсяг інформації про роботу техніки в полі, включаючи погодні умови, характер ґрунту, яка використовувалася технологія його обробки і отримана врожайність.

Нині здійснюються спроби використання безпілотних апаратів для обприскування та внесення добрив. Напрямом використання безпілотних літальних апаратів є й дистанційне спостереження за станом землі і посівів [264].

Останнім часом в аграрній сфері все більшого значення набувають процеси роботизації виробництва, а також широкого застосування SMART-технології та «Інтернету речей». З одного боку, відбувається поступове їх поширення в аграрному виробництві, а з іншого – здешевлення вартості. Якщо раніше їх застосування могли дозволити собі лише великі аграрні підприємства та холдинги, то сьогодні і в найближчий час це стане звичним явищем для багатьох середніх і малих господарств. Самі ці технологічні напрями в найближчі 5–10 років найбільше впливатимуть на розвиток ринку техніки АПК.

Окремо варто врахувати, що в аграрному виробництві основні рухомі технічні засоби, через певні особливості господарської діяльності, науково-технічний прогрес та з огляду на строк корисного їх використання, мають оновлюватися щонайменше через кожні 5-8 років.

Основними трендами сучасного розвитку агротехніки є:

1. Поява мобільних смарт-пристроїв (або програм для смартфонів), здатних комунікувати з сільськогосподарськими машинами, з метою збору даних і управління ними.

2. Створення «розумного» навісного та причіпного обладнання, яке буде безпосередньо спілкуватися з трактором. Як приклад можна привести розробку прес-підбирача, який може повідомити трактора про необхідність прискоритися або сповільнитися в залежності від кількості врожаю, яке подається в прес-підбирач. Ця технологія отримала назву Tractor-Implement Management, або TIM, а компанія New Holland продемонструвала її приклад, який отримав ім'я InteMiCruise, на своєму стенді на виставці National Farm Machinery Show 2016 в США.



3. Автоматизований онлайн-аналіз ґрунту. Чинним прикладом подібного обладнання є портативна система аналізу ґрунту 360 SoilScan від компанії 360 Yield Center, здатна швидко і точно дати висновок про насиченість ґрунту нітратами і її кислотності.

Якщо аналізувати потенціал нових можливостей і ніш для розвитку ринку сільськогосподарської техніки в Україні, то варто звернути увагу не лише на великі і середні аграрні підприємства, але й малий агробізнес. Адже у цій групі господарств нині в користуванні знаходиться більше половини всіх земель сільськогосподарського призначення. Водночас технічне забезпечення малих аграрних господарств залишається недостатнім. За результатами аналізу даних вибіркового статистичного обстеження селянських домогосподарств лише 19% з них мають техніку, в тому числі 31,3% плуги, 14,5% сівалки, 29,3% борони, 13,4% культиватори, 23,7% трактори.

У 2017 році держава спрямувала близько 4 млрд грн дотацій на підтримку тваринництва; 2 млрд грн для рослинництва, у тому числі садівництва, виноградарства, овочівництва, 1 млрд грн виділять на програму 20% компенсації аграріям вартості української сільгосптехніки. Означені галузі характеризуються високою трудомісткістю виробництва та порівняно з іншими низьким рівнем механізації виробничих процесів. Ця ніша як для вітчизняних, так і закордонних виробників залишається поки відкритою через низьку купівельну спроможність та дефіцит фінансових ресурсів у малого агробізнесу. Водночас за умов державної бюджетної підтримки вона може стати також вагомим важелем впливу та стимулом розвитку внутрішнього ринку техніки для ведення сільськогосподарського виробництва.

Фундаментом сучасного сільськогосподарського машинобудування є використання в машинах компонентів високого технічного рівня. Завдяки цьому чиннику комбайнозбирання розвинених країн піднялось на якісно новий рівень, що дало змогу створити новітні комбайни 5-го покоління. Сучасні розробки науковців і конструкторів спрямовані на

високопродуктивні комбайни потужністю 400-500 к.с. із підвищеними можливостями їх транспортування за рахунок застосування індивідуального електроприводу робочих елементів, що дасть змогу підвищити на 50% продуктивність комбайнів, зменшити витрати пального на 25-40% і знизити прямі витрати на збирання в розрахунку на га 7-42 євро [100].

Порівняння технологічних можливостей різних типів зернозбиральних комбайнів засвідчило, що спосіб збирання зернової частини урожаю шляхом обчисування можна розглядати як ефективний напрям в удосконаленні техніко-технологічної бази. При цьому можливо зменшити потужність, матеріаломісткість комбайнів і забезпечити економію пального.

У конструкціях коренеплодозбиральних машин та комбайнів особливу увагу приділяють системі очищення коренеплодів від забруднення. Вони обладнанні високоефективними очисними робочими органами, що дозволяє отримувати практично майже чисті коренеплоди. Загальна забрудненість зібраних коренеплодів комбайнами «HOLMER» та CF-10 фірми «Франц Кляйне» (ФРН) становить 0,4% та 2,3% відповідно, а комбайнами М-41 МН «MATROT» та LECTRA 4005 «MORO» (Франція) – 2,2% і 2,8% відповідно, що удвічі менше аналогічного показника українських машин і в десятки разів менше так званого ФЗ (фактичного забруднення), що його визначають цукрові заводи України.

На сучасному етапі розвитку аграрного сектору імпорту техніки для АПК залишається важливим напрямом модернізації галузі та залучення кращих світових технологій і інновацій. Водночас це також додатковий конкурентний стимул для вітчизняних компаній-виробників сільськогосподарської техніки, що повинні орієнтуватися у своїй стратегії розвитку на здобутки провідних світових компаній та створювати власні інноваційні технологічні рішення для аграрія [105]. При цьому держава не повинна залишатися осторонь від цих процесів, оскільки має максимально підтримувати вітчизняних виробників сільськогосподарської техніки, адже

від цього залежить стан дотримання продовольчої і економічної безпеки країни.

Високий технічний рівень, якість і надійність машин іноземного виробництва доповнюються різноманітністю нових моделей, більшим ступенем уніфікації, відповідністю різним природним умовам і розмірам господарств. Наприклад, у США випускають 345 моделей тракторів, 42 моделі зернозбиральних і 49 – кормозбиральних комбайнів [145].

Збільшення витрат на придбання, утримання й експлуатацію техніки переконує в необхідності розробки нових організаційних форм спільного її використання, зокрема кооперування. Кооперативи є конкурентами підприємствам, що надають механізовані послуги. Причому в цій боротьбі вони мають певну перевагу, оскільки не здійснюють виплат професійний податок і користуються іншими пільгами.

В Україні подібну функцію виконують сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, які орієнтуються на надання послуг зі спільного обробітку ґрунту переважно своїм членам – власникам особистих селянських та малих фермерських господарств. Проте більшість із них виконують функції суб'єктів підприємницької діяльності з надання послуг по обробітку земельних ділянок. Таку ситуацію зумовлює неузгодженість чинних законодавчих актів щодо надання сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам статусу неприбуткової організації. Як свідчать результати обстеження машино-тракторного парку окремих діючих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, більшість із них мають технічні засоби лише для виконання обмеженого переліку технологічних операції з виробництва продукції рослинництва (оранка, культивація) та надання транспортних послуг.

Розширеним набором техніки вирізняються машинні пули – об'єднання фермерів для спільного використання техніки. У великих машинних пулах (50-100 членів) наймають фахівців для управління й утримання техніки.

Базовими підприємствами, які мають можливість надавати такі послуги і нині знаходяться у сфері впливу Міністерства розвитку економіки та сільського господарства, є ремонтно-транспортні підприємства, з яких 140 займаються ремонтом сільськогосподарської техніки й обладнання, 63 – надають механізовані послуги в рослинництві та тваринництві, 85 – забезпечують транспортні послуги, а 34 – спеціалізуються в дорадництві (Додаток Г). В Україні основні підприємства агротехсервісу мають розгалужену систему. Основою їх діяльності є взаємопов'язане функціонування певної кількості підприємств для досягнення єдиної мети. Нині виникає необхідність реформувати діяльність агротехсервісних підприємств, підвищити якість і оперативність їх роботи, зменшити витрати на організацію їх діяльності, впроваджувати нові ефективні форми і засоби взаємодії з сільськогосподарськими товаровиробниками.

Функцію науково-методичного забезпечення вітчизняних агротехнологій у виробничих умовах виконує система науково-дослідних галузевих установ і ВНЗ, координованих Національною академією аграрних наук України, Міністерством освіти і науки України, Кабінетом Міністрів України. Істотну роль у такому забезпеченні відіграють також наукові підрозділи вітчизняних і зарубіжних комерційних приватних фірм. З розвитком ринкових відносин в аграрному секторі економіки пріоритет у забезпеченні сільськогосподарських підприємств технічними і матеріальними засобами належить приватним комерційним і виробничим фірмам вітчизняного і зарубіжного походження.

Згідно з наявною практикою заводи – виробники техніки у гарантійний період повинні здійснювати її технічне обслуговування через свої сервісні центри. Деякі заводи, особливо тракторні, організували в окремих областях опорні пункти й ремонтно-обслуговувальні станції, на яких здійснюється фірмове обслуговування реалізованої техніки на ремонтній базі аграрно-промислового комплексу і довгостроковій договірній основі. У деяких областях створено регіональні центри при спеціалізованих майстернях і

заводах концерну «Агротехсервіс» з фірмової торгівлі та обслуговування сільського господарства. Фірмове обслуговування передбачає дозбирання, передпродажне техобслуговування, обкатку і доставку в господарство техніки, придатної для негайного використання; навчання правилам експлуатації, обслуговування, ремонту і зберігання нової техніки; техобслуговування, поточний і капітальний ремонт техніки та її складових частин; доставку машин і обладнання господарств на ремонтні підприємства та їх повернення господарствам; забезпечення господарств запасними частинами, ремонтними матеріалами і ремонтним обладнанням; модернізацію машин та обладнання під час експлуатації; придбання для ремонту і наступну реалізацію відремонтованих машин; розбирання списаної техніки з відбором деталей, придатних для подальшого використання або відновлення; технічного переозброєння господарств; наукового та інформаційного забезпечення господарств для підвищення ефективності використання техніки. У великих аграрних формуваннях, або агрохолдингах, функціонує власна система агротехсервісного забезпечення. Кожний агрохолдинг складається, зазвичай, з декількох кластерів, розташованих на значній відстані один від одного. З центрального пункту керування здійснюється контроль за кожним технічним засобом. Для цього використовують спеціальні системи на базі глобальної системи визначення місцезнаходження – Global Positioning System (GPS).

Системи фірмового обслуговування дають для сільськогосподарського підприємства такі переваги: оперативне техобслуговування, надійне забезпечення запасними частинами, ширший діапазон використання техніки, удосконалення технології її ремонту, краща підготовка і підвищення кваліфікації кадрів, своєчасне одержання інформації про технічні зміни та удосконалення техніки, прямий зв'язок через сервіс-центр із заводами-виробниками. Від такої системи має певні вигоди і завод-виробник. Зокрема, він з перших рук регулярно одержує інформацію про надійність своїх виробів, може більш точно визначити потребу споживачів у техніці, запасних

частинах, що дає гарантію реалізації своєї продукції і є важливим у ринкових умовах.

Останнім часом у зв'язку з формуванням малих фермерських господарств дедалі більшого значення набуває організація прокату техніки. Це одна з форм забезпечення сільськогосподарських підприємств необхідними технічними засобами, передусім спеціалізованою технікою, яку господарства не в змозі придбати через її високу вартість.

Сучасне середовище господарювання сільськогосподарських товаровиробників, перебуваючи під впливом перенасичення інформацією, в умовах жорсткої конкуренції та інтеграційних процесів (утворення зон вільної торгівлі, митних союзів тощо), потребує переосмислення концептуальних підходів до подальшого розвитку, пошуку нових механізмів виходу на перспективні ринки товарів і послуг. Важливу роль в цих умовах посідає торгово-промислова палата (ТПП). Цьому сприяє діяльність ТПП через низку своїх завдань, напрямів та надаючи широкий спектр послуг у сфері аграрного підприємництва. Палати надають практичну допомогу підприємцям у проведенні торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках, сприяють розвитку експорту українських товарів та послуг, для чого надають своїм членам широкий спектр професійних послуг, в тому числі консультаційних з питань зовнішньої торгівлі та оцінки ринків, проводять незалежну експертизу товарів, здійснюють оцінку рухомого і нерухомого майна, нематеріальних активів, надають послуги з штрихового кодування товарів, патентно-ліцензійні послуги, оформляють документацію з метою забезпечення захисту прав на інтелектуальну власність тощо.

Роль ТПП у формуванні інфраструктурних зв'язків на ринку техніки полягає у наданні юридичної інформації, забезпеченні ділових взаємин при проведенні конференцій, ярмарок, виставок які організуються ними для вітчизняних та зарубіжних партнерів.

Між ТПП України й іншими торгово-промисловими палатами і партнерськими організаціями з різних країн світу діє 148 угод. Представники Торгово-промислової палати України та регіональних торгово-промислових палат входять до складу 75 міждержавних комісій з питань торговельно-економічного співробітництва, підкомісій і робочих груп у складі цих комісій. З метою покращення позицій українських експортерів за кордоном та сприяння українським підприємствам у просуванні їх продукції на іноземні ринки у 31 країні світу працюють представники Торгово-промислової палати України та проведено 39 міжнародних ділових заходів.

Виступаючи сполучною ланкою між владою і бізнесом, торгові палати та бізнес-асоціації служать каналом, по якому підприємці доводять інформацію та рекомендації до влади, допомагають розвитку сприятливої ділової атмосфери в своїх країнах [185]. Вона має вагомий вплив саме на активізацію розвитку аграрного підприємництва, а саме через співпрацю з іншими палатами; організацію семінарів, конференцій і виставок, а також проведення ділових зустрічей із зарубіжними партнерами, результатом яких є укладання договорів про співпрацю надання послуг; проведення зустрічей, виставок, презентацій та інші міжнародні заходи. При цьому здійснюється забезпечення зовнішньоекономічних контактів з метою розширення можливостей розвитку економіки, зокрема аграрного підприємництва. Таким чином торгово-промислові палати є інструментом активізації розвитку аграрного підприємництва, які сприяють розвитку економічних і торговельних зв'язків з партнерами зарубіжних країн.

Міжнародні заходи, що сприятимуть розвитку інфраструктури ринку техніки включають:

– техніка та обладнання (Виставка с/г техніки «TECHAGRO» – Чехія, Виставка сільськогосподарської техніки, обладнання для садівництва «Agrotech-Agropars» – Іран, 60-та ювілейна міжнародна машинобудівна виставка-ярмарок – Чехія, Міжнародна виставка обладнання для сільського господарства і садівництва «EIMA International» – Італія, Міжнародна

виставка с/г і фермерського інвентарю, інструменту, запчастин та інших продуктів матеріально технічного забезпечення сектору АПК «Implementex 2018» – Індія);

– нові технології (8-а Міжнародна спеціалізована виставка технологій харчової промисловості «Anuga FoodTec» - Німеччина, Міжнародна виставка рішень і машин у виробництві і упаковці харчових продуктів Africa Food Manufacturing 2018 – Єгипет, Міжнародна виставка та конференції технологій виробництва продуктів харчування «Food Technology Asia International Exhibition» - Пакистан);

– тваринництво (Міжнародна виставка і конференція по птахівництву та свинарству «AVICOLA-PORCINOS 2018» – Аргентина, Міжнародна виставка інтенсивного тваринництва International Trade Fair for Intensive Animal Production (VIV China) 2018 – КНР);

– рослинництво (Виставка флористики «International Horticulture Korea 2018» – Корея, Міжнародна виставка високоякісних сортів рису та елітного зерна The 12th China (Guangzhou) International High Quality Rice and Brand Grains Exhibition (IRE China) 2018 – КНР, Міжнародна садівницька виставка «Beijing Expo 2019» (з 29 квітня 2019 р. по 7 жовтня 2019 р. – КНР).

– харчова продукція (Виставка продуктів харчування та напоїв «Food & Drink Expo» - Великобританія, 24-та Азербайджанська Міжнародна виставка харчової промисловості «WorldFood Azerbaijan» – Азербайджан, Міжнародна виставка м'ясної промисловості «VIV Europe 2018» – Нідерланди, Міжнародна виставка харчової продукції «SIAL Paris» – Франція).

Міжнародні виставки і ярмарки мають велике значення для інфраструктурного розвитку економіки, оскільки це місце для зустрічей представників ділових кіл різних країн для підтримки ними безпосередніх зв'язків і встановлення нових особистих контактів. На сьогодні це також є однією з ефективних форм виходу на зовнішні ринки, формування та реалізації експортного потенціалу аграрного сектору економіки.



### **3.2. Відтворення технічних засобів як передумова ефективного розвитку інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки**

Процес відтворення в аграрному виробництві тісно пов'язаний з використанням техніко-технологічної бази та потребує постійного й комплексного оновлення, введення в господарську діяльність нових, більш досконалих її елементів, що лежить в основі ефективного функціонування аграрного сектору економіки.

Процеси відтворення в аграрному секторі економіки пов'язані з постійним збільшенням залучення до виробничих процесів технічних засобів, що потребує їх постійного оновлення, заміни комплектуючих, вузлів та агрегатів та супроводжується значними фінансовими витратами.

Складовою частиною процесу відтворення усього різноманіття засобів сільськогосподарського виробництва є відтворення техніки сільськогосподарського призначення. Шляхом надання уявлення щодо розвитку національного господарства та його галузей в майбутньому відтворювальний процес розвивається з урахуванням притаманних йому властивостей та закономірностей. Деякі специфічні особливості розглянутого процесу впливають з провідної ролі сільського господарства у розвитку суміжних сфер й зумовлюються сукупністю галузей, що розвиваються у взаємозв'язку та взаємозалежності і завдяки яким відбувається формування АПК країни загалом.

Процес відтворення техніки є безперервним (динамічна категорія), а інструментами його здійснення виступає оновлення шляхом придбання нової техніки, модернізації та капітального ремонту діючої. Відшкодування фізичного зносу сільськогосподарської техніки та оновлення її морального аспекту вважаються головною метою процесу її відтворення.

Кількісне та якісне зменшення машинно-тракторного парку у багатьох агроформуваннях призвело до збільшення навантаження на техніку, що зумовлює потребу оновлення та модернізації технічних засобів. Важливе

місце в процесі розвитку сільськогосподарської техніки займає створення машин, що дозволяє впроваджувати принципово нові технології та технологічні операції, і завдяки цьому, не тільки підвищувати продуктивність праці, але й створювати найсприятливіші умови для підвищення врожайності сільськогосподарських культур, скорочення втрат продукції при збиранні, забезпечення екологічної безпеки і безпечних умов праці.

Визначальний фактором забезпечення попиту на сільськогосподарську техніку та зростання ефективності інвестиційних вкладень є використання раціоналістичного підходу до комплектування парку сільськогосподарської техніки. Формування складових регуляторної діяльності на ринку сільськогосподарської техніки та визначення раціонального складу сільськогосподарської техніки є провідним завданням економічного розвитку галузі машинобудування.

Для вирішення цього завдання слід провести аналіз багатьох складових, зокрема: організаційних та природно-економічних умов діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Сучасні умови господарювання вимагають урахування всезростаючої ролі науково-технічного прогресу. Так, у порівнянні з минулим сторіччям значно розширився склад технічних засобів, їх функціональні можливості та перелік сільськогосподарських робіт, що спроможний виконати один агрегат. Значно збільшилися різновиди комплектуючих засобів для використання різноманітних операцій щодо сівби, садіння, обробітку та збирання урожаю сільськогосподарських культур. При цьому, собівартість проведення сільськогосподарських робіт залежить від іновативності використовуваних засобів, умов виробництва та інфраструктурного забезпечення галузі.

Сучасний машинно-тракторний парк сільськогосподарських товаровиробників повинен відповідати вимогам ринку щодо якісного забезпечення виробничих процесів й можливостям підприємців, з урахуванням фінансових аспектів та галузевої належності, що сприятиме

розширенню можливостей для зростання рівня завантаження наявних засобів протягом усього періоду їх нормативного використання й формуватиме високий рівень продуктивності аграрного виробництва [64, с.103].

У сучасних умовах розвитку ринку сільськогосподарської техніки потребує реалізації інноваційна складова процесу відтворення. Зростання рівня забезпеченості матеріально-технічними ресурсами дає змогу підвищувати рівень механізації та сприяє інтенсифікації виробництва в галузях сільського господарства.

Процес оновлення техніки може трактуватись як об'єктивна складова розширеного відтворення аграрного виробництва. Потреба прискорити процес оновлення сільськогосподарської техніки в сучасних умовах пояснюється зменшенням швидкості її відновлення, моральним та фізичним старінням та високим рівнем зносу наявних технічних засобів [211].

Зростання кількості сільськогосподарської техніки без відповідного вибуття надає оновленню формальний характер і тому слід використовувати термін «темпи реального оновлення техніки», що пояснює процеси заміни уже спожитої частини техніки на оновленому технологічному базисі. Втім така заміна не може розцінюватись як рівнозначна його відшкодуванню, з причини зростання її споживчої вартості у конкретному періоді [11].

Визначальними передумовами оновлення сільськогосподарської техніки на інноваційній основі є: матеріальна забезпеченість та фінансова спроможність, що задовільняє можливість залучення внутрішніх та зовнішніх джерел інвестицій; потенціал науково-освітнього розвитку, який показує взаємозв'язок між науковою сферою, освітніми закладами та виробничою сферою сільського господарства; регулятивно-правова основа, що показує рівень розробки та застосування правових норм у практиці господарювання. Таким чином реалізація інноваційної складової у відтворенні сільськогосподарської техніки потребує здійснення низки заходів, що спрямовані на впровадження сучасних вискоелективних технічних засобів та забезпечення комплексної модернізації, дозволяє вести сільсько-

господарське виробництво згідно з принципами сталого розвитку. Інноваційно-інтенсивний розвиток сільськогосподарських підприємств залежить від дієвості організаційно-економічного механізму, який базується на комплексній системі науково-технічних, економічних, технологічних досліджень та розробок і залежить від організаційно-правових, економічних, юридичних й технічних важелів підвищення ефективності діяльності [137, с. 39]. Від матеріально-технічного забезпечення залежить ефективність функціонування господарюючих суб'єктів в аграрному секторі. Відтак, для подальшого розвитку аграрного виробництва необхідне формування збалансованої матеріально-технічної бази на інноваційній основі.

Важливість матеріально-ресурсного забезпечення аграрного виробництва, створення потужної матеріально-технічної бази потребує системного підходу до її цілеспрямованого розвитку, істотної структурної модернізації, спрямованої на забезпечення комплексної механізації всіх технологічних процесів виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції, просування її на світовий агропродовольчий ринок [211, с.232].

Значний вплив на галузеву структуру та загальний розвиток сільськогосподарського виробництва здійснює його матеріально-технічного забезпечення, що впливає на використання у виробничому процесі більш досконалої потужнішої сільськогосподарської техніки нового покоління, інноваційних технологій та сприяє підвищенню продуктивності праці у сільському господарстві та зростанню ефективності господарювання [245, с. 159].

В аграрному секторі та його структурних складових неможливо водночас замінити всю техніку для сільськогосподарського виробництва, оскільки потенціал та фінансові можливості для здійснення процесу оновлення наявної матеріально-технічної бази не з'являється одночасно, а залежить від ефективності функціонування виробничої сфери. Це пояснює втрати частини суспільної праці через експлуатацію частини морально

застарілої техніки протягом певного часу, тоді як процес модернізації слугує фактором постійного відтворення, що необхідне для сільськогосподарських товаровиробників.

У сфері використання сільськогосподарської техніки модернізація є вимушеним процесом що сприяє збереженню технічних засобів та устаткування, що надає змогу збільшити продуктивність та енергоозброєність праці без введення в дію додаткових виробничих потужностей за досить короткий період часу. Основним засобом боротьби з моральним зносом під час ремонту транспортних засобів є також їх модернізація.

Забезпечення впровадження досягнень технічного прогресу у сфері сільськогосподарського машинобудування зосереджені на досягнення визначених переваг, а саме [174, с.101]:

1. Зростання рівня економічної ефективності сільськогосподарського виробництва за рахунок впровадження прогресивних та більш нових високоточних технологій, які є ефективнішими, енергоощадливішими та ресурсозберігаючими, порівняно із задіяними на сільськогосподарських виробництвах. Збільшення обсягів використання високоточного обробітку ґрунту, зумовлюється реальною потребою забезпечення його ретельнішої обробки та створення сприятливих умов для цілеспрямованого регулювання в ґрунтовому покриві усіх біохімічних процесів, здійснювати більш точне закладання сільськогосподарських культур та виконувати усі польові роботи, зокрема застосовувати ультрамалооб'ємне розпилювання засобів догляду за рослинами, більш раціонально організувати робочі процеси щодо збирання урожаю сільськогосподарських культур, зменшувати витрати кількості добрив та праці, що використовуються у виробничому процесі, а також раціоналізувати системи зрошення, використання паливно-мастильних матеріалів та інше.

2. Зростання продуктивності і скорочення витрат в сільськогосподарському виробництві за рахунок: впровадження інтенсивних

технологій; широкого впровадження багатофункціональних машин; збільшення ширини захвату машин і знарядь; підвищення вантажопідйомності; збільшення об'єму бункерів; зростання робочих і транспортних швидкостей при виконанні агротехнічних операцій тракторами; застосування нових робочих органів; широкого застосування електроніки; зростання потужностей двигунів.

3. Впровадження нових технологій виробництва сільськогосподарської техніки, що дозволяє значно підвищити продуктивність праці у сільськогосподарському машинобудуванні й забезпечити високий технічний рівень і якість машин, що випускаються.

Основними причинами такого кризового стану оновлення машинно-тракторного парку є: зменшення рівня платоспроможності сільськогосподарських підприємств внаслідок диспаритету цін на техніку вітчизняного та іноземного виробництва; відсутність у аграрних підприємств реальних гарантій забезпечення кредитів, а відтак неможливість отримання останніх; зменшення державної підтримки сільськогосподарських підприємств та агропроектів; відсутність системної роботи з боку профільних державних органів щодо розробки та підтримки довгострокової стратегії та інноваційних форм розвитку агропромислового комплексу.

Кількісне та якісне зменшення МТП призвело до збільшення навантаження на техніку (у порівнянні з 1991 р. – більше ніж у 2 рази) у розрахунку на одиницю площі ріллі. Так, на 1000 га посівних площ припадає 4 од. комбайнів (при цьому у Канаді – 7,6; Італії та Великобританії – 13; Нідерландах – 15; Франції і США – 19; Німеччині – 28) та 9 од. тракторів (у Польщі – 93,3; Німеччині – 87,4; Франції – 68,7; Великобританії – 84,7) [211, с.230].

Необхідність технічного переозброєння зумовлена також і тим, що в ринкових умовах при посиленні конкуренції перед товаровиробниками галузі постає завдання впровадження нових технологій, що вимагає від держави та сфери обслуговування сільськогосподарського виробництва пошуку нових

шляхів, спроможних забезпечити можливість доступного придбання технічних засобів виробництва. У нинішніх умовах ведення бізнесу вирішити питання оновлення технічних ресурсів сільськогосподарського виробництва за рахунок власних коштів товаровиробників неможливо, оскільки значна їх частина є збитковими. Світовий досвід та вітчизняна практика доводять, що одним із дієвих інструментів інвестиційної політики, у тому числі фактором розвитку аграрного сектору економіки, є лізинг. На сьогодні для більшості підприємств аграрного сектору лізинг гарантовано захищає інвестиції в АПК та є однією з форм інвестування.

Рівень техніко-технологічного оновлення вітчизняного аграрного виробництва, при існуючих певних позитивних моментах, залишається низьким внаслідок наявності цілого ряду невирішених проблем, які стосуються, в тому числі, початкового рівня розвитку ринку сільськогосподарської техніки та фінансового стану сільгоспвиробників. За розрахунками ННЦ «Інститут аграрної економіки» нормативна потреба в основних засобах на виробництво сільськогосподарської продукції на період до 2025 року для усіх категорій господарств визначена в обсязі 1532,7 млрд грн при фактичній наявності вартістю 523,3 млрд грн. Зокрема, потреба в машинах та обладнанні становить 384,3 млрд грн на 2020 рік і 517,4 – на 2025-й, а їхня фактична розрахункова вартість – 163,6 млрд грн [3]. У 2017 році в Україну було ввезено 3500 одиниць техніки іноземного виробництва. За прогнозами компанії AGCO в Європі і на Близькому Сході, в найближчі роки ця цифра зросте ще більше і складе 4000 тракторів [195]. У такому випадку держава може по різному впливати на процес ринкових взаємовідносин, стимулювати вітчизняного товаровиробника (як виробника техніки, так і виробника сільськогосподарської продукції) через введення механізмів компенсації, здешевлення вартості кредитів тощо. Важливим важелем втручання в ринкові відносини є фіскальна політика, введенням підвищених ставок ввізного мита можливо обмежувати імпорт техніки, аналоги якої виробляються в Україні, або зниженням ставок для

високотехнологічної, дефіцитної продукції по відношенню до вітчизняних товаровиробників встановлення пільгового режиму оподаткування [150, с.51].

В Україні вже визначено перелік вітчизняної сільськогосподарської техніки, вартість якої частково компенсуватиметься аграріям з бюджету [6]. До переліку включається техніка та обладнання, ступінь локалізації виробництва якої перевищує 60% (для складної техніки: тракторів, комбайнів та інших самохідних енергетичних засобів – 35%). Техніка повинна вироблятися заводами-виробниками, які є резидентами України не менше двох років.

Таке рішення у перспективі дозволить підвищити купівельну спроможність сільськогосподарських товаровиробників та оновити технічний парк завдяки здешевленню вартості придбаної техніки та обладнання українського виробництва. Це також стимулюватиме виробництво техніки та обладнання українськими підприємствами сільськогосподарського машинобудування. Принциповою відмінністю від програм компенсації, що діяли до 2011 року, є збереження ринкових відносин – рішення щодо купівлі техніки (та, відповідно, стимулювання виробництва) приймає покупець.

Нині у машинобудуванні для АПК функціонує 126 спеціалізованих підприємств, у яких працює 70 тисяч робітників, що виготовляють сільськогосподарську техніку та обладнання для переробних галузей [16]. Серед підприємств сільгоспмашинобудування 60% перебувають у приватній власності, 19% стали акціонерними з державним пакетом акцій до 25%, а 12% – понад 25% акцій. У 9% підприємств більше як 90% акцій знаходилося у державній власності. Отже процес реформування галузі не завершився. Це дає підстави стверджувати, що в здійсненні економічної політики з техніко-технологічного переоснащення сільського господарства стратегія розвитку сільськогосподарського машинобудування залишається невизначеною. Досі немає чіткої державної позиції щодо ринкових напрямів розвитку науково-дослідних робіт і проектно-конструкторських розробок із виготовлення



технічних засобів, сфери технічного та машинно-технологічного обслуговування, організації ринку нової техніки, вживаних і відновлених машин, регламентації ролі держави у цій галузі [15].

Розвиток вітчизняного сільськогосподарського машинобудування відзначається досить низькими темпами та має ознаки стагнації. Привабливість її для інвесторів, особливо іноземних є невисокою. Мобілізуючи внутрішні резерви, підприємства доклали значних зусиль до модернізації існуючої, створення й освоєння виробництва нової техніки. До реформування економіки в Україні виготовлялося менше 30% номенклатури техніки, необхідної для механізації виробництва продукції. При цьому для сільськогосподарських потреб України щорічно купується 50-53 тис. тракторів, 9-10 тис. зернозбиральних, 2-2,1 тис. бурякозбиральних, 3,5-4 тис. кормозбиральних комбайнів, десятки тисяч одиниць сільськогосподарської техніки. Нині ситуація дещо змінилася: модернізовано та освоєно виробництво понад 500 найменувань технічних засобів, які раніше в Україні не виготовлялися [201].

Вітчизняне сільськогосподарське машинобудування відповідно до проекту Концепції Державної цільової економічної програми розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу до 2020 року [114] є стратегічно важливою галуззю економіки держави, що формує й суттєво впливає на обсяги виробництва, собівартість продукції та ціни на основні види продовольства для населення країни. У 2013 році, при розробленні згаданої Концепції, йшлося про: зменшення обсягів випуску техніки; закриття підприємств; низьку конкурентоспроможність продукції галузі, фізично і морально зношену виробничу базу тощо.

Виробництво окремих видів машин і устаткування для сільського та лісового господарства за 2011-2017 років представлено у таблиці 3.3.

Як бачимо з наведеного матеріалу, за досліджуваний період 2011-2017 років вітчизняна промисловість серійно збільшує випуск переважно одноопераційних простих знарядь.

Таблиця 3.3 – Виробництво окремих видів машин і устаткування для сільського та лісового господарства за 2011-2017 рр., шт.

Найменування продукції	Роки						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Трактори для сільського та лісового господарства	6847	5280	4273	4121	4206	4894	4661
Плуги	6115	15403	6203	4446	3672	2068	1623
Розпушувачі та культиватори	7396	4652	4358	3739	3440	3607	3141
Борони дискові	7421	1645	1975	2044	2252	2799	3027
Борони (крім дискових)	11054	7500	7769	7881	5815	8642	6738
Сівалки інші сільськогосподарські, садові	2806	1898	2381	2236	2806	4520	3959
Розкидачі органічних та неорганічних добрив	...1	...1	384	508	252	480	945
Сільськогосподарські, лісгосподарські машини, котки для газонів та спортивних майданчиків	2599	1696	1833	2417	3067	3569	3047
Косарки тракторні, включаючи навісні різальні механізми, розроблені для управління або буксирування трактором	1710	2182	2307	2609	2463	3729	3272
Картоплекопачі та картоплезбиральні машини	...1	292	2067	1135	561	—	—
Комбайни зернозбиральні	399	59	68	...1	100	154	65
Переносні механічні апарати, обладнані двигуном або ні, для розбризкування або розпилення рідких чи порошкоподібних речовин, тис.шт	672	692	815	985	640	800	643
Розбризкувачі та розпилувачі рідких і порошкоподібних речовин, що встановлюються на тракторі	844	1099	831	804	800	816	1048
Причепи та напівпричепи самозавантажувальні або саморозвантажувальні	3342	2931	3135	2044	1666	2738	3260
Машини для приготування кормів для тварин, тис. шт	161	123	102	98,7	63,2	74,8	46,1
Обсяг реалізації продукції машинобудування (коди 26+27+28+29+30), млрд грн	130,0	140,5	113,5	101,9	115,2	130,2	130,0
% до промисловості	10	10	8	7	6,5	6,1	6,8
Обсяг реалізації продукції с.г машинобудування (код 28.3), млрд грн	4,83	4,55	3,67	4,13	6,29	7,64	9,26

Джерело: сформовано автором на основі [92,195].

Держава намагається здійснити підтримку, яка має бути двосторонньою: часткова компенсація придбання сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва. У складних економічних умовах підприємства галузі разом з акціонерними товариствами, які утворилися на базі підприємств колишнього Агрореммашу та Агротехсервісу, спроможні виготовляти і пропонувати на ринку технічні засоби, використання яких у сільському господарстві забезпечить механізоване виробництво основних видів сільськогосподарської продукції.

Окремі перспективні енергозберігаючі машини, які за технічним рівнем та своїми споживчими якостями можуть конкурувати із зарубіжними зразками, випускаються у недостатній кількості або знаходяться лише у стадії розроблення [198].

До позитивних аспектів окресленого питання слід віднести наступні. За даними Міністерства промислової політики України протягом трьох останніх років бюджетного фінансування через діючу Державну програму розвитку вітчизняного машинобудування для АПК розроблено сучасні моделі тракторів ХТЗ потужністю 220 к.с., зернозбиральний комбайн КЗС (з пропускною спроможністю 10-12 кг/сек), кормозбиральний комбайн.

Крім того, у 2010 році ТОВ «Херсонський машинобудівний завод», використовуючи запчастини білоруського «Гомсельмаша», зібрав перші зразки зернозбиральних комбайнів серії «Скіф». У перспективі планується, що загальна кількість зернозбиральних комбайнів типу «Славутич» та «Лан» перевищить 65 тис. одиниць і становитиме основу парку зернозбиральної техніки в Україні. Нині випускають лише «Славутич» в обсягах до 300 штук на рік, потужність двигуна якого сягає до 250 к.с., а виробництво потужних комбайнів (понад 250 к.с.) взагалі відсутнє. Крім того, за останні роки розроблено обладнання для приймання, очищення, сушіння, зберігання та відвантаження зерна, вирощування птиці. Нині вже виготовлено та проходять випробування дослідні зразки цих машин. Водночас деякі підприємства відвоювали нішу на вітчизняному ринку та стали експортоорієнтованими. Це

ВАТ «Брацлав», ТОВ «ТЕХНА», ВАТ «Червона зірка», ТОВ НВП «Білоцерків МАЗ», які постачають продукцію до 44 країн світу. Загалом близько 38% вітчизняної сільськогосподарської техніки йде на експорт [15, с. 118].

Однак, виробництво техніки машинобудівними підприємствами значною мірою здійснюється із використанням морально застарілого обладнання (зношеність виробничих ліній іноді сягає 70-80%), яке часто потребує додаткових витрат на його ремонт, що негативно позначається на технічному рівні сільськогосподарської техніки вітчизняних підприємств-виробників, що в свою чергу впливає на їх конкурентоспроможність. Забезпечення техніко-технологічної складової підприємств агропромислового комплексу нині знаходиться на низькому рівні, що зумовлено невизначеністю наслідків впроваджуваних реформ в аграрному секторі та незахищеністю сільгоспвиробників у відносинах з державними органами. Наслідками суттєвого скорочення обсягів виробництва та продажів сільськогосподарської техніки вітчизняними машинобудівниками стало зменшення податкових відрахувань до бюджету, обов'язкових відрахувань до фондів пенсійного та соціального забезпечення, а також є однією з важливих причин, що стримують соціально-економічний розвиток. Проблему мала би вирішити Державна програма розвитку вітчизняного машинобудування для АПК на 2007-2013 роки, затверджена Постановою КМУ від 26 вересня 2007 року №1181 [140], однак цього зроблено не було.

Пропозиція вітчизняних заводів-виробників є значно меншою за потреби аграрного сектору України для відтворення і розвитку його матеріально-технічної бази. Крім того, вітчизняна техніка не витримує конкуренції з зарубіжними аналогами за якістю, надійністю і продуктивністю. Так, за даними випробувань інституту УкрНДПВТ ім. Л. Погорілого понад 1300 найменувань сільськогосподарських машин вітчизняного виробництва, встановлено, що у кожному п'ятому випадку виходу вітчизняної техніки з ладу були конструктивні недоробки на стадії

проектування, до 35% відмов є наслідком низької якості виготовлення, а 30% – низького технічного рівня елементної бази [198].

Крім того, діючі показники якості виконання технологічних процесів та показники надійності вітчизняної техніки не відповідають сучасним вимогам.

Вишнеvsька О.М. та Дюміна С.С. досить влучно акцентують увагу на проблемі наявності бар'єрів у запровадженні технологій [28, с.202]. Саме тому доцільно зосередити увагу наукової спільноти на створенні умов щодо інноваційного розвитку підприємств, оскільки тільки через впровадження інновацій та техніко-технологічного вдосконалення виробництв можливе досягнення відповідних конкурентних переваг, як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Активізація проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, належне фінансування впровадження інновацій сприятиме техніко-технологічному оновленню аграрного виробництва, де високопродуктивні, багатоопераційні, з низькими питомими витратами палива, універсальні машини замінять застарілі їх аналоги та сприятимуть підвищенню ефективності господарської діяльності.

Шебанін В.С. наголошує на тому, що досягнення науково-технічного прогресу в сучасних умовах стають основним засобом зростання і розвитку економіки країни у довгостроковій перспективі. Надзвичайної актуальності набуває пошук нових технологій, здатних забезпечити підвищення ефективності функціонування аграрної галузі в умовах збіднення природних ресурсів [239, с.21]. Нині постійне впровадження наукових розробок, новітніх технологій у виробництво може забезпечити підприємствам економію ресурсів, економічне зростання, що є особливо важливим в умовах ринку.

Проте, нині майже половина сільськогосподарської техніки (48,5%) має гарантійний термін експлуатації до одного року і лише для кожної одинадцятої машини він перевищує два роки. За своїм технічним рівнем, зокрема за надійністю вітчизняна техніка поступається зарубіжним аналогам. Таким чином, незважаючи на противників закупівлі дорогої імпортової

техніки, спеціалісти сільського господарства стверджують, що швидко забезпечити випуск досконалих вітчизняних машин в умовах фінансової кризи досить проблематично.

Сьогодні показник продажу сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва становить близько 1,5 млрд грн. Якщо в наступному році компенсація становитиме 30% від суми продаж, то при підтримці в 945 млн грн продажі вітчизняної техніки мають зрости майже втричі. Загалом, машинобудівний сектор потребує переоснащення та втілення нових технологій. Потрібні механізми державного стимулювання чи пільгове кредитування на нові види обладнання, оскільки сільське господарство сьогодні вимагає якісної техніки, що є причиною її придбання за кордоном, а це вилучення коштів з розвитку машинобудівної галузі.

Як слушно зазначає Скоцик В.Є.: «Ефективність функціонування галузей сільського господарства безпосередньо залежить від матеріально-технічного забезпечення. На сучасному етапі для подальшого розвитку аграрного виробництва існує потреба створення комплексної та збалансованої матеріально-технічної бази. Зростання рівня забезпеченості матеріально-технічними ресурсами дає змогу підвищувати рівень механізації виробництва в галузях сільського господарства [210, с.229].

Важливе місце в розвитку інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки займає процес створення машин, що дозволяє впроваджувати принципово нові технології та технологічні операції, і завдяки цьому, не тільки підвищувати продуктивність праці, але й створити найсприятливіші умови для вирощування сільськогосподарських культур, підвищення врожайності сільськогосподарських культур, скорочення втрат продукції при збиранні, забезпечення екологічної безпеки і безпечних умов праці.

У сучасних умовах господарювання слід вирішити завдання щодо створення вітчизняних модернізованих технічних засобів виробництва з урахуванням вітчизняного і зарубіжного досвіду. Виробничою базою для модернізації техніки є існуюча мережа найбільш оснащених ремонтно-

обслуговуючих підприємств, що включає в себе технічні центри та цехи модернізації заводів-виробників, найбільш оснащені ремонтні заводи, спецмайстерні і ремонтно-технічні парки в різних регіонах країни, які мають висококваліфіковані кадри фахівців.

Модернізація машин дозволяє значно підвищити їх технічний рівень при порівняно невеликих витратах праці, коштів і матеріалів: ціна відновлених і модернізованих машин не перевищує в середньому 60-80% від ціни нових при гарантованому їх ресурсі 90-100% від нових [244].

Передбачається розвиток в країні вторинного ринку уживаної техніки, що забезпечить вирішення наступних завдань:

- збереження парку машин і підвищення технічного потенціалу господарств;
- продовження термінів служби машин і підвищення ефективності використання наявної техніки;
- забезпечення технікою економічно слабких і середніх господарств з мінімально можливими витратами.

Необхідність удосконалення управління матеріально-технічним забезпеченням виявляється ще й у тому, що на усіх циклах виробництва і переробки продукції у ланцюгу створення доданої вартості можна досягнути зменшення вартості готового продукту, знижуючи собівартість одиниці продукції, що збільшить його конкурентоспроможність. З іншого боку, не зменшуючи вартості готового продукту можна збільшити прибуток. При цьому, і загальна величина доданої вартості може збільшуватися коли застосовуються ресурсощадні технології [120]. Належне забезпечення матеріально-технічними ресурсами також дасть можливість диверсифікувати виробництво та наростити випуск необхідної продукції.

Підґрунтям технічної модернізації у сільському господарстві, що в свою чергу визначає рівень конкурентоспроможності галузі загалом, виступає процес відтворення технічних ресурсів. Відтак, виникає необхідність розгляду складових інструментів організаційно-економічного

механізму технічної модернізації сільськогосподарської галузі економіки, досягнення якої можливо через збалансоване функціонування ринку сільськогосподарської техніки з урахуванням його регіональних особливостей. Одним із головних методологічних аспектів вивчення організаційно-економічного механізму регулювання ринку техніки є виділення різних її рівнів та напрямленостей, застосування яких у певній послідовності та узгодженості сприятиме найбільш ефективному використанню окремих його інструментів. В умовах сьогодення відбувається зростання ролі мезорівня внаслідок формування нових галузей, міжрегіональних кластерів, багатогалузевих комплексів, що сприяє визначенню специфіки змісту та механізмів регулювання ринку з урахуванням при цьому галузевих та регіональних характеристик.

З метою розв'язання проблеми техніко-технологічного оновлення аграрного виробництва та забезпечення стабільно високої конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на внутрішніх і зовнішніх ринках, досягнення та підтримки продовольчої безпеки країни необхідно вирішити низку взаємопов'язаних питань, серед яких першочерговому вирішенню підлягають: формування взаємовигідних економічних відносин між аграрним сектором та іншими галузями національного господарського комплексу; інвестиційної політики в аграрному секторі; забезпечення умов для створення внутрішніх резервів для здійснення техніко-технологічного оновлення вітчизняних товаровиробників та можливості залучення додаткових фінансових ресурсів на взаємовигідних умовах; розвиток інфраструктури та реалізації проектів техніко-технологічного оновлення аграрного виробництва й інноваційного розвитку аграрного сектору.



### **3.3. Агрострахування в інфраструктурному забезпеченні розвитку ринку техніки**

Ефективність і продуктивність розвитку аграрного сектору значною мірою залежить від рівня інфраструктурного забезпечення аграрного ринку, складовими елементами якого є страховий ринок. Функціонування ринку аграрного страхування створює умови для розподілу та перерозподілу ризиків (природно-кліматичних, технологічних, екологічних, фінансово-економічних та ін.) між учасниками страхового процесу з метою відтворення безперервного та беззбиткового процесу аграрного виробництва.

В зарубіжних країнах страхування є вже усталеним правовим інститутом: страхові системи та їх правові засади створювалися впродовж століть, а в країнах з економікою що розвивається, до яких належить наша держава, страхування ще знаходиться в стадії становлення і розвитку. Досвід багатьох аграрних країн світу (США, Канади, Бразилії, Німеччини, Іспанії) показує, що страхування розглядається як невід'ємний інструмент захисту фінансово-економічних інтересів селян у процесі виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції. Крім того, нові основи організації і функціонування економіки обумовлюють необхідність приведення національного страхового законодавства у відповідність до потреб ринкової економіки. Проблеми, що виникають у процесі розвитку страхування, обумовлені низкою причин, в тому числі суперечливим ходом політичних, соціально-економічних перетворень, що відбувалися в нашій державі [53].

Роль страхування визначається насамперед основними його функціями, тобто відповідними напрямками впливу цивільно-правових норм, що обумовлені змістом суспільних товарно-грошових відносин. До основних функцій, що виконує страхування належать [162]: ризикова; заощадження коштів; створення та використання страхових резервів та превентивна функція. Зміст перелічених функцій страхування відображено на рисунку 3.3.



Рисунок. 3.3 – Функції страхування та їх економічний зміст

Джерело: сформовано автором.

До функцій страхування відносять ризикову, функцію збереження (відповідає функції заощадження коштів), попереджувальну (відповідає превентивній функції) та контрольну (відповідає функції створення та використання страхових резервів) [18]. Своєю чергою науковці намагаються розширити функції страхування розглядаючи їх на мікро- та макрорівнях.

Так, на рівні індивідуального виробництва виявляються такі функції страхування [54] :

– ризикова (компенсація страховиком ризиків, що їх йому передає страхувальник);

– зростання можливостей кредитування (наявність договору страхування забезпечує страхувальнику доступ до додаткових фінансових ресурсів: наприклад, договір страхування майна необхідний для одержання кредиту);

– концентрація на зовнішніх ризиках ринкового середовища – ризиках конкуренції;

– попереджувальна (забезпечує контроль і превенцію ризиків на підприємствах та в домогосподарствах).

На рівні національної економіки страхування здійснює такі функції:

– забезпечує безперервність суспільного виробництва шляхом попередження страхових випадків і своєчасної компенсації збитків внаслідок їх настання;

– зменшує витрати державних фінансів, зокрема на соціальні потреби;

– стимулює науково-технічний прогрес, зокрема завдяки наданню інвестиційних ресурсів для соціально важливих напрямів розвитку суспільства;

– захищає інтереси потерпілих у системі відносин цивільної відповідальності шляхом своєчасної компенсації заподіяної шкоди, зокрема за допомогою страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів [7].

На нашу думку, можна виділити кілька функцій, які розкривають саме суть та значення страхування; до таких функцій належать компенсаційна, охоронна та превентивно-виховна.

Відомо, що в сільському господарстві існує 5 конкретних об'єктів страхування: нерухоме майно, транспортні засоби і сільськогосподарська техніка, врожай, тварини і багаторічні насадження.

Розмір страхових тарифів на страхування сільськогосподарських ризиків характеризується значною розбіжністю страхової суми. Загалом, на страхові тарифи впливають попередня історія страхування та виробничі технології виробництва сільськогосподарської продукції, а також географічне розташування страхувальника та кількість років його функціонування на ринку [61].

Незважаючи на те, що ризики аграрного виробництва несуть катастрофічний характер, аграрії продовжують страхувати в основному на вимогу кредиторів та інших державних установ, які надають їм доступ до фінансових ресурсів.

Найбільш актуальними проблемами розвитку сфери страхування, що обумовлюються наслідками кризових явищ в економіці та потребують швидкого вирішення, є:

- зменшення попиту на послуги страхових компаній зі сторони населення та підприємств;

- неповернення депозитних коштів, не тільки дострокове, а й після закінчення дії депозитних договорів, перш за все, тими банками, де введено тимчасову адміністрацію або готується введення такої адміністрації (на сьогодні строк затримки повернення окремими комерційними банками перевищує 1 місяць, а сума неповернення становить близько 1 млрд грн.);

- недостатній контроль за наявністю полісів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів;

- відсутність дієвого механізму на страховому ринку щодо недопущення демпінгу на ринку та штучного зниження платоспроможності страховиків [91, с. 26].

Недосконалість системи страхування, як у будь-якій країні, пов'язана з відсутністю державної політики у соціально-економічному розвитку, недоліках податкового законодавства та нестабільністю фінансового середовища країни в цілому. Основними напрямками розвитку страхового ринку є вирішення вищезгаданих проблем, а також покращення страхових послуг, створення конкурентоспроможного середовища та вдосконалення шляхів взаємодії страховиків та страхувальників.

Протягом останніх років у сфері страхування відбулися стабілізаційні зміни у функціонуванні, проявом яких є зростання економічних показників діяльності страхових компаній, як складової фінансової системи держави, що є результатом політики регулювання ринку страхових послуг. Проте процес функціонування вітчизняного страхового ринку перебуває на стадії формування, незавершеним є процес його реформування. Незважаючи на наявні позитивні зрушення, вітчизняний страховий ринок є значно слабшим, порівнянню з аналогічними ринками економічно розвинених держав. Нині

спостерігаються диспропорційні явища у регіональному розвитку страхових послуг. Неєфективність сформованої системи страхування пов'язана з необхідністю удосконалення законодавчої бази, відсутністю повного розуміння значення страхової діяльності, особливо на регіональному рівні, для економічних та соціальних зрушень в державі, що відображається на інвестиційних можливостях економіки та суспільного розвитку.

Динаміка сільськогосподарського страхування в Україні за 2015-2017 роки наведена у таблиці 3.4.

Аналіз данх, наведених в таблиці 3.4 свідчить, що ринок страхування сільськогосподарських ризиків поступово розвивається. Так, збільшилась кількість страхових компаній на 25% в порівнянні 2017 р. до 2015 р.

*Таблиця 3.4 – Динаміка сільськогосподарського страхування в Україні за 2015-2017 роки*

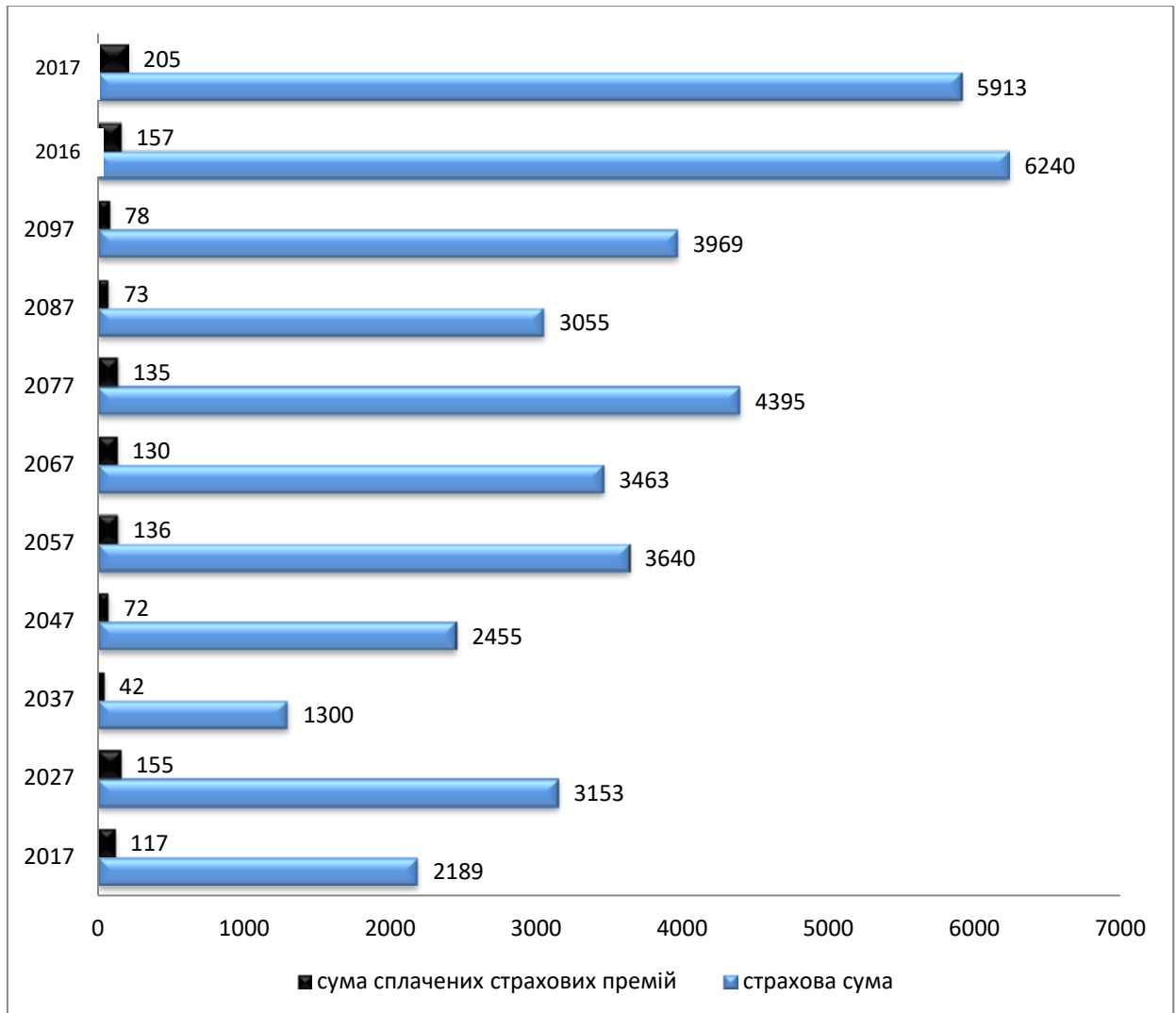
Показники	Роки			2017 р. у % до 2015 р.
	2015	2016	2017	
Кількість компаній, од.	12	11	15	125,0
Кількість договорів страхування, од.	1062	793	957	90,1
Застрахована площа с.-г. культур, тис. га	689	700	657	95,36
Страхова сума, млн грн	3969	6240	5913	149,0
Сума сплачених страхових премій, млн грн	78	157	205	262,8
Сума сплачених страхових премій на 1 га застрахованої площі, грн	113	231	311	275,2
Рівень виплат, %	12,9	44,2	36,1	279,1

Джерело: розраховано автором за даними [100].

Крім того, страхова сума збільшилася на 49 %, сума сплачених страхових премій – на 162,8%. Але в 2017 р. порівняно з 2015 р. кількість

договорів у сільськогосподарському страхуванні зменшилася на 105 од. (9,9%).

У 2015-2017 андерайтингових роках спостерігається поживлення страхового ринку, зокрема зросли зібрані страхові премії, страхові зобов'язання, а також середні ставки премій (рис. 3.4).



*Рисунок 3.4.* – Динаміка співвідношення страхових сум до сум сплачених премій, млн грн.

Джерело: побудовано автором з використанням [47].

Згідно даних (табл. 3.5.) можемо проаналізувати розміри страхових премій отриманих компаніями протягом 2016 року.

Таблиця 3.5 – Основні страхові компанії з сільськогосподарського страхування та їх частка на ринку у 2016 році

№ п/п	Страхова компанія	Премії, тис. грн.	Частина на ринку, %	Кількість договорів, шт.	Застрахована площа, га
1	«Українська аграрнострахова компанія»	15 846,44	32,9	100	136 965,25
2	СК «Оранта»	8 635,25	18,0	88	18 796,35
3	СК «Уніка»	5 625,38	11,7	58	15 635,23
4	Страхова група «ТАС»	5 421,95	11,3	32	5 125,69
5	«Українська пожежно-страхова компанія»	3 625,14	7,5	78	6 123,42
6	СК «Провідна»	2 865,12	6,0	36	4 695,23
7	СК «Глобус»	2 564,15	5,3	30	2 138,45
8	«ІНГО Україна»	1 325,18	2,8	56	24 465,12
9	СК «Аска»	965,15	2,0	32	20 854, 36
10	СК «Гарантія»	695,12	1,4	25	5 431,78

Джерело: [219].

Протягом 2015-2017 років спостерігається зростання об'єму страхових премій більш швидшими темпами, ніж загальний об'єм страхових зобов'язань. Середня ставка премій у 2016 році зросла у порівнянні з 2015 роком і склала 2,7%. У 2016 андерайтинговому році страхові компанії уклали 787 договорів страхування, зокрема, 317 – на зимовий та 470 – на весняно-літній період, а найбільше договорів у сільськогосподарському страхуванні укладено Українською аграрно-страховою компанією, яка є лідером у страхуванні ризиків сільськогосподарського виробництва в Україні. Розмір страхової премії одержаний від цієї страхової компанії складає 15846,44 тис. грн. Визначальним для цієї компанії є страхування ризиків аграрного виробництва. В страховій компанії «Українська аграрно-страхова компанія» розроблено та впроваджено унікальну систему управління ризиками, яка дозволяє попередити і вчасно компенсувати збитки сільгоспвиробника. Меншу частку страхових премій порівняно з Українською аграрно-

страховою компанією має страхова компанія «Оранта» – 8 635,25 тис. грн., вона надає відповідний перелік послуг для сільськогосподарських підприємств, який відрізняється від послуг, які надають інші страхові компанії.

Страхові премії в страхових компаніях «Уніка» та СК «ТАС» становлять 5 625,38 тис. грн. та 5 421,95 тис. грн. відповідно. Найменше страхових премій отримано від таких страхових компаній, як СК «Гарантія», СК «Київський страховий дім». Розмір страхових премій отриманих по страхуванню сільськогосподарських ризиків становить 695,12 тис. грн. та 535,64 тис. грн. від кожної з цих компаній [146].

У поточному році страхуванням сільськогосподарських ризиків мають право займатися 15 страхових компаній, які відповідно до чинного законодавства отримали ліцензію на здійснення відповідного виду страхування (табл. 3.6). Беззаперечним лідером страхування у 2017 році є Хмельницька область, де було укладено 95 договорів на площах 115, 2 тис. га. За нею йдуть Полтавська, Херсонська, Дніпропетровська та Тернопільська області [96].

Загальна сума страхових платежів у 2017 р. становила 259079,3 тис. грн. Лідером серед усіх отриманих страхових платежів є «Універсальна» – 50% від загальної суми.

У 2017 році загальна сума страхових виплат на користь аграрних підприємств становила 93588,5 тис. грн. Лідер з страхових виплат є АСКА виплачено по договорах 57644,0 тис. грн, що становить 62% від загальної суми.

Станом на початок 2018 року страхування сільськогосподарських ризиків здійснює приблизно п'ята частина від усіх компаній, що отримали ліцензію на цей вид страхування. Ліцензію на провадження страхової діяльності у формі добровільного страхування сільськогосподарської продукції мали 58 страхових компаній, проте страхування сільськогосподарських ризиків здійснювали лише 15 страхових компаній.



Отже, дослідивши ринок агрострахування в Україні, як елемента інфраструктурного забезпечення, можемо зазначити, що період 2015-2017 років характеризується відновленням зростання ринку за грошовим показником.

Таблиця 3.6 – Діяльність страхових компаній з сільськогосподарського страхування у 2017 р.

№ п/п	Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис. грн	Приріст страхових платежів, тис. грн	Сума страхових виплат, тис. грн	Рівень виплат, %	Рівень перестраховування, %
1	Універсальна	129847,2	370,08	2,7	0,00	25,69
2	PZU Україна	41199,0	2,84	19860,3	48,21	74,49
3	Країна	20881,7	61,97	171,5	0,82	60,0
4	Інго Україна	20694,0	-4,30	2636,0	12,74	43,55
5	Українська Аграрно-страхова компанія	12006,5	20,05	1463,9	12,19	13,66
6	АСКА	9243,0	-81,20	57644,0	622,65	96,52
7	АХА страхування	8557,0	83,51	679,0	7,94	56,28
8	БРОКБІЗНЕС	5763,6	46,81	10730,8	186,18	35,17
9	Гардіан	2999,6	0,00	0,00	0,00	56,99
10	КРЕДО	2868,0	0,00	0,00	0,00	86,92
11	АРСЕНАЛ страхування	2555,0	-95,18	50,0	19,6	0,00
12	UPSK	934,6	158,46	29,0	3,10	0,00
13	ТАС СГ	686,9	27,27	71,1	10,35	9,81
14	ПРОВІДНА	616,0	-22,88	233,2	37,86	0,00
15	ОРАНТА-СІЧ	227,2	6,72	17,0	7,48	0,00
	Всього	259079,3	-	93588,5	36,12	-

Джерело: розраховано автором за даними [100].

У 2016 році обсяг зібраних страхових премій в гривні зрівнявся з рівнем 2008 року, обсяг премій в доларах подвоївся в порівнянні з

попереднім роком – до 6 млн.дол США. Водночас, попри певне поживлення ринку, ініціатива аграріїв добровільно страхуватись мала, досить часто страхування є вимушеним. Суб'єкти аграрного підприємництва хочуть співпрацювати за форвардними контактами з такими державними компаніями, як «Аграрний фонд» та ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України». Ці договори й надалі займають левову частку у загальному портфелі агрострахування. Слід зазначити, що ринок аграрного страхування дуже вузький і кожна з компаній має стале коло незмінних клієнтів.

Ринок використовує невеликий набір страхових продуктів, відсутнє повноцінне ризикове страхування на весняно-літній період, зокрема, не покривається такий системний ризик, як посуха. В загальному ринок агрострахування потребує посилення системних зусиль уряду щодо його розвитку, зокрема, вдосконалення регулювання та надання системної підтримки цьому сектору.

Сьогодні страхові компанії пропонують сільськогосподарським товаровиробникам у рамках добровільного страхування програми, що передбачають повний страховий захист їх майна. Такі програми охоплюють більшість ризиків, пов'язаних з виробничою діяльністю сільськогосподарських підприємств, а також з лізингом та кредитуванням. Але в Україні недостатньо якісних страхових продуктів, які б мали прозорі та прості правила страхування врожаю та безпосередньо отриманого в майбутньому прибутку, крім того відчувається недостатня державна підтримка – ці фактори стримують розвиток страхування в аграрній сфері виробництва [187].

Реалізація потенційних можливостей розвитку аграрного підприємництва має передбачати створення і функціонування сучасного ринку аграрного страхування з відповідними інноваційними страховими продуктами, які за своїми кількісними й якісними параметрами будуть задовольняти майнові інтереси аграріїв у страховому захисті.

Від своєчасного вирішення наявних проблемних питань та неузгодженностей у сфері національного страхування залежить швидкість входження України у процес світогосподарських інтеграційних процесів. Як показало дослідження, в силу своєї специфіки страховий ринок відчуває вплив світової фінансової кризи дещо пізніше, ніж інші сфери економіки. Розвиток страхової галузі залежить від фінансової конвергенції, в першу чергу – це інтеграція з банківським та фондовим секторами економіки, а потім промисловість, соціальна сфера та ін. Тут проявляється так званий ефект «хвилі». Це підтверджують результати діяльності українських страховиків за останні роки [70].

Наразі існує низка проблем, що зумовлюють негативні процеси у сфері страхування, а саме:

- низький рівень довіри сільгоспвиробників до страхових компаній;
- відсутність механізму лобіювання та захисту прав сільгоспвиробників у сфері агрострахування;
- низький рівень обізнаності щодо користування страховими послугами в сільському господарстві;
- недостатня фінансова спроможність, що не дозволяє купувати дорогі страхові продукти;
- недосконалість страхових продуктів та послуг страхових компаній (договори, що використовуються страховими компаніями, є непрозорими, складними для розуміння, містять деякі положення, що їх можна неоднозначно тлумачити; страхові компанії мають обмежений перелік страхових продуктів, при цьому їх умови нецікаві для виробників. Продукти для господарств, що спеціалізуються на садівництві, плодоовочівництві, та для дрібних господарств, майже відсутні; низька активність страхових компаній у маркетингу їхніх послуг, брак кваліфікованих кадрів, які б професійно працювали з сільгоспвиробниками); недосконалість державної політики стосовно підтримки розвитку системи агрострахування в Україні;

– відсутність прозорих і простих правил у використанні продуктів страхування [146].

Унаслідок накопичених проблем, а також у випадку пасивної державної політики та якщо не буде вжито належних системних кроків, можна очікувати:

- зменшення обсягів активів страховиків;
- поширення демпінгу на страховому ринку унаслідок зростання загрози банкрутства;
- хвилі шахрайств, пов'язаних з неможливістю погашення кредитів;
- ймовірне банкрутство значної кількості компаній перестраховальників [235, с. 21].

Активність на страховому ринку знижується в умовах фінансової та економічної кризи. Для того щоб її активізувати, важливою умовою є стабільність національної валюти та завершення процесів приватизації в основних галузях національного господарства. Оскільки страховий захист можна здійснювати лише для власника та в умовах нормального функціонування фінансової системи. В умовах зміни форм власності, механізму управління в державному секторі економіки та стабілізації економіки потреба суб'єктів господарської діяльності у захисті своїх майнових інтересів та інтересів працівників від різноманітних ризиків збільшується.

Щорічні аналітичні дослідження ринку агрострахування в Україні здійснюються в рамках проекту «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії», частина Глобальної Практики Групи Світового банку «Фінанси та Ринки», у співпраці з Міністерством аграрної політики та продовольства України. Основне завдання проекту – створення й впровадження інноваційних, ефективних фінансових інструментів та інструментів управління ризиками для покращення фінансування малих, середніх сільгоспвиробників.

Основні показники розвитку ринку агрострахування наведено у додатку Д.

Як бачимо 2016 р. та 2017 р. є роками активізації ринку агрострахування. У 2017 р. порівняно з 2011 р., зросла кількість укладених договорів страхування (зростання склало 21%). Протягом 2015-2017 рр. зріс обсяг зібраних страхових премій у гривні, зокрема, у 2017р. він зріс на 30% та склав 204,4 млн грн. У 2017 р. зріс також обсяг страхових премій у доларовому еквіваленті, який склав 7,7 млн. дол, що на 28% перевищує показник 2016р. Загальна страхова сума (або об'єм загальних страхових зобов'язань) у 2017 р., порівняно з 2016р., дещо скоротилася (з 6,240 млрд грн до 5,913 млрд грн (або на 5%). Це можна пояснити зростанням середньої ставки страхової премії (у 2017 р. вона склала 3,5% проти 2,5% у попередньому році).

Найбільшу кількість договорів було укладено у Тернопільській (98), Дніпропетровській (94), Полтавській (75), Хмельницькій (68), Чернігівській (66), Вінницькій (55) та Кіровоградській (55) областях.

За показником застрахованої площі першість належить Полтавській (75,6 тис. га), Хмельницькій (75,3 тис. га) та Дніпропетровській (67,3 тис. га, області).

За об'ємом зібраних премій області України розташувалися в такому порядку: Полтавська (33,7 млн грн, або 16,5%), Дніпропетровська (18,1 млн грн, або 8,8%), Сумська (17,8 млн грн, або 8,7%), Херсонська (15,9 млн грн, або 7,8%), Хмельницька (15,6 млн грн, або 7,6%), Рівненська (14,8 млн грн, або 7,2%), Миколаївська (12,5 млн грн, або 6,1%) та Черкаська (11,5 млн грн, або 5,6%).

На нашу думку, однією з причин, що визначає потребу аграріїв звертатись до страхових компаній є необхідність забезпечення страхової застави для здійснення кредитних операцій в банківських установах. Тому, сільськогосподарські підприємства, що залучаються до послуг, які надаються

комерційними банками здебільшого звертаються до страхових компаній щодо страхування своїх майнових цінностей.

Як бачимо, страхування сільськогосподарських ризиків в Україні досить часто здійснюється з метою отримання кредиту. Проте проведені нами дослідження свідчать про те, що сільгоспвиробники розуміють, що основним завданням страхування є зниження ризиків, пов'язаних з їхнім виробничим процесом, а не слугувати лише як допоміжний засіб для отримання кредиту. Крім розуміння сільськогосподарськими виробниками значення страхування як інструменту управління ризиками, в них є бажання надалі страхуватися більше.

Серед ризиків, які найбільше загрожують виробництву, респонденти, насамперед, назвали природно-кліматичні ризики, зокрема, посуху (52,9% учасників опитування) та вимерзання (38,1% учасників опитування). Велику стурбованість у них викликають також стихійні лиха (32% опитуваних) та град (20% опитуваних). Серед ризиків, не пов'язаних з природно-кліматичними явищами, було названо пожежу (10,9%) та загрозу зниження закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію (21,4%). Щодо цінового ризику, то значення, якого сільськогосподарські виробники надають йому, може бути підставою для запровадження в Україні, поруч із страхуванням витрат та страхуванням врожаю, також страхування доходу від виробництва та реалізації певних сільськогосподарських культур. Цей вид страхування одночасно захищав би виробника і від зниження врожаю, і від падіння закупівельної ціни [61].

Вважаємо, що Україна має потенціал для подальшого розвитку ринку страхових послуг в аграрному секторі. Проте однією з суттєвих перешкод для збільшення ринку страхових послуг в аграрній сфері є недовіра сільськогосподарських виробників до страхових компаній. Досить часто вітчизняні аграрії переконані у складності процесу отримання відшкодування за умов наявного страхового випадку. Тому, значною мірою успіх розвитку

сфери страхування ризиків у сільському господарстві буде залежати від формування рівня довіри до страхових організацій [61].

З метою покращення ситуації на ринку агрострахування у 2012 р. було створено об'єднання страховиків «Аграрний страховий Пул». Це неприбуткова організація, яка на добровільних засадах об'єднує страховиків України, її основна діяльність якої пов'язана із організацією та провадженням страхування сільськогосподарських ризиків, здійснюване відповідно до Закону України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою», а також правових і нормативних актів затверджених на виконання даного Закону.

Страхові програми, що діють сьогодні в Україні, дають можливість компенсувати втрати від погодних ризиків, що найактуальніші для конкретного регіону. Страхові компанії готові підібрати найоптимальнішу пропозицію. Програми агрострахування України наведено у додатку Ж.

Згідно норм Закону України «Про страхування», а саме, частини 6 статті 13 данного Закону [84], «Аграрний страховий Пул» як об'єднання страховиків утворюється та провадить свою діяльність шляхом отримання ліцензії на страхування сільськогосподарської продукції та утворення Аграрного страхового пулу, який має повноваження юридичної особи та утримується за рахунок коштів учасників такого об'єднання, з урахуванням вимог Закону України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою», а саме, частини 1 статті 16 данного Закону [85]. Наприклад, Товариство з додатковою відповідальністю «Страхове товариство «Домінанта», Приватне акціонерне товариство «Українська аграрно- страхова компанія», Приватне акціонерне товариство «Страхова компанія «Страхові гарантії», Приватне акціонерне товариство «Страхова компанія «Брокбізнес» здійснюють страхування відповідно до цього Закону та являються учасниками єдиного об'єднання страховиків «Аграрний страховий Пул».

Вважаємо, що з метою побудови ефективної моделі державної

підтримки сільськогосподарського страхування необхідно: розширити концепцію державної підтримки; змінити порядок надання фінансової допомоги; створити нормативно-правову базу, яка б забезпечувала для всіх страхувальників та страховиків рівний доступ та однакові можливості на ринку сільськогосподарського страхування.

У міжнародній практиці використовуються три основні моделі страхування, які можна умовно визначати як: «європейська», «американська» та змішана [170].

Визначені моделі наділені як перевагами так недоліками, тому на думку міжнародних експертів з страхування найбільш ефективною формою страхування ризиків у сільському господарстві є змішана модель страхування, що поєднує елементи двох попередніх моделей. Визначена модель страхування аграрних ризиків використовується низкою європейських держав, та на думку учасників проекту Tacis ЄС «Управління страховими ризиками середніх та малих сільськогосподарських підприємств», є найбільш застосовуваною серед програм (табл. 3.7).

Таблиця 3.7 – Моделі агрострахування

Модель	Країни	Переваги	Недоліки
Американська	(США, Канада)	Широка участь держави у підтримці страхування аграрних ризиків – надання субсидії на сплату частини страхової премії	Високі адміністративні витрати держави
Європейська	(Німеччина, Великобританія)	Мінімальне втручання держави, сільгосптоваровиробники купують страховий поліс за його повною ціною	Незахищеність страхувальників та обмежені можливості розвитку системи
Змішана	(Іспанія, Франція, Італія)	Страхування є добровільним, покриття ризиків в системі забезпечують приватні страхові компанії на основі солідарної відповідальності (співстрахування)	Виключення можливості надання прямої державної допомоги у разі настання несприятливих ситуацій

Джерело: сформовано автором на основі [7, 53, 170, 235].



Європейська модель страхування характеризується обмеженою участю держави в регулюванні процесів страхування на аграрному ринку та фокусується переважно на здійсненні функцій контролю функціонування страхових організацій з приватного сектору. Американська модель характеризується суттєвою державною підтримкою та страхуванням ризиків у сільському господарстві.

У Міністерстві розвитку економіки торгівлі та сільського господарства вивчають можливості запровадження в державі світових практик агрострахування, зокрема канадської, яка побудована на повній довірі між фермерами, страховими компаніями та державою, що дозволяє економити час, ресурси й забезпечувати довготривалий економічний ефект. Канадські фермери схвально оцінюють державні програми підтримки субсидування та кредитування, оскільки така підтримка забезпечує їм повну захищеність і фінансову стабільність. Система кредитування та субсидування в Канаді співфінансується державним та місцевими бюджетами і направлена на те, щоб знизити усі можливі ризики до нуля [142].

Міністерство розвитку економіки торгівлі та сільського господарства передбачає створення в Україні аналогу американського RMA – Державне агентство сільськогосподарського страхування (ДАСК). В рамках проекту «Розвиток агрострахування в Україні» Міжнародної фінансової корпорації (IFC, Група Світового банку) та страхового ринку визначено, що:

1. Щороку на фінансування ДАСК з бюджету треба виділяти:

а) За умови відсутності перестрахування щонайменше обсяг коштів, що відповідає рівню загальної страхової відповідальності та у перший рік складатиме 21,3 млрд грн;

б) за умови наявності перестрахування (на міжнародних ринках), треба виділяти обсяг коштів, що становить перевищення витрат над надходженнями, тобто 0,6 млрд грн.

2. Ці кошти потрібно буде виділяти не замість, а на додаток до субсидій.

3. Операційні затрати на діяльність ДАСК у разі взяття державою на себе діяльності із страхування не можуть бути меншими від 15% від суми зібраних премій (як свідчить світовий досвід), тобто вони складатимуть не менше 300 млн грн на рік (ці затрати закладаються в суму премій у вигляді навантаження) [142].

4. Безпосередньо на створення і організацію роботи компанії (офіси в кожній області, обладнання тощо) потрібно виділити з держбюджету суму порядку 100 млн грн. При цьому з урахуванням відстаней було б доцільно створювати по декілька офісів на область, тобто один офіс на кілька районів.

Вважаємо, що найбільш оптимальною є політика розподілу ризиків у аграрному секторі за принципом партнерства між приватним і державним сектором, при якому приватні страхові компанії беруть на себе всі капітальні та операційні витрати, а держава виконує суто державні функції – контролю та підтримки сільгосптоваровиробника (субсидії).

Сучасний стан формування ринку страхових послуг визначає потребу щодо застосування науково-обґрунтованих підходів до його розвитку. Наукове підґрунтя має передбачати, а законодавець повинен затвердити форму взаємодії головних суб'єктів ринку страхування сільськогосподарських ризиків, а саме, страховиків, аграрних підприємств та уряду. Враховуючи той факт, що між аграріями та страховими компаніями існує певний вакуум у побудові відносин довіри, саме уряду, як представнику загального інтересу суспільства відводиться основна роль у побудові системи збалансування інтересів страховиків та аграрних підприємств.

Вважаємо, що для досягнення високого рівня довіри до страхових організацій серед виробників сільськогосподарської продукції необхідно створити зрозумілі кейси страхових послуг через детальний опис наявних економічних та соціальних практик, зорієнтовані саме на ринок аграрних послуг, що закріплено обов'язками більш ретельної оцінки потенційних та реальних збитків клієнтів. У ході дослідження було також виявлені думки сільськогосподарських виробників щодо можливих напрямів розвитку

сільськогосподарського страхування. Надані пропозиції можна впорядкувати таким чином: зменшити страхові тарифи, що є найбільш суттєвою проблемою розвитку страхового ринку, спростити складну процедуру отримання страхового платежу, та процедуру страхування продукції, збільшити коло компаній, які пропонують страхові послуги. Найбільший відсоток відповідей (41,5%) свідчить про те, що сільгоспвиробники не знають про існування даного закону, 24,6% опитаних не підтримують його, вважаючи, що це є додатковий тягар для сільгоспвиробника, і 22,3% опитаних надають підтримку, мотивуючи це тим, що вона дозволить зменшити ризики [61].

Наявний стан фінансової безпеки та страхових послуг для сільськогосподарських підприємств знаходиться на перехідному етапі розвитку. Основним джерелом фінансування для сільськогосподарських виробників залишаються власні кошти. Страхування об'єктів аграрного сектора здійснюється головним чином у вигляді страхування застави з метою отримання кредиту. Проте наші дослідження засвідчують, що сільгоспвиробники більшого значення надають страхуванню як інструменту управління ризиками, ніж як засобу для отримання кредиту. Тому, для подальшого та більш інтенсивного розвитку страхування сільськогосподарських ризиків потрібно повернути довіру до страхових компаній, розширити спектр страхових послуг і зробити їх доступними для всіх сільськогосподарських товаровиробників.

### **Висновки до розділу 3**

Аналіз розвитку ринку сільськогосподарської техніки свідчить, що за період 2015-2018 роки він збільшився майже у три рази. В сільськогосподарських підприємствах налічується 151,3 тис. тракторів, 104,3 вантажних і вантажопасажирських автомобілів, 72,4 тис. сівалок, 32,8 тис.

зернозбиральних комбайнів та іншої сільсько-господарської техніки; 172 тис. тракторів і 21 тис. зернозбиральних комбайнів знаходяться у господарствах населення. Загалом у сільському господарстві використовується 2,6% основних засобів вітчизняної економіки. Сукупна вартість основних засобів, що функціонує у вітчизняному аграрному секторі за первісною їх вартістю у фактичних цінах складає близько 270 млрд грн, тоді як залишкова сягає майже 170 млрд грн., що підтверджує потребу активізації процесів відтворення.

Процеси техніко-технологічного оновлення та відтворення у сільському господарстві ґрунтується на потребі забезпечення процесу споживання виробничих засобів нового покоління. До основних напрямків техніко-технологічного оновлення аграрного виробництва на основі інноваційного чинника належать: підтримка створення та освоєння інновацій; правове регулювання інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств; формування нових організаційно-економічних структур, шляхом інтеграційного руху, розширення партнерських взаємозв'язків, кооперування та спеціалізації виробництва; кадрове забезпечення, у тому числі перепідготовка кадрів; залучення світового досвіду у сфері розвитку інновацій для техніко-технологічного оновлення виробництва.

Визначено, що основними методами оновлення та вдосконалення матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств є: залучення інвестицій; кооперація та комбінування виробництва; розвиток логістичної системи; застосування інноваційних технологій виробництва та просування продукції. Доведено, що рівень матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва впливає на його розвиток і галузеву структуру. Впровадження нових та модернізація наявних технічних засобів і технологій сприятиме ефективному господарюванню, підвищенню результативності виробничо-господарської діяльності вітчизняних товаровиробників.

Невід’ємний інструментом захисту фінансово-економічних інтересів селян у процесі виробництва є страхування, що розглядається нами як інститут соціально-економічного захисту та необхідна передумова розвитку страхового бізнесу переробки та реалізації сільськогосподарської продукції. Довіра до страхування як інституту соціально-економічного захисту є однією з необхідних передумов розвитку страхового бізнесу. Для відновлення довіри до страхової галузі потрібно: поступово замінити обов’язкове державне страхування безпосереднім відшкодуванням з державного бюджету за рахунок коштів, передбачених на утримання відповідних державних органів; впровадити нові ефективні та привабливі форми фінансових послуг, зокрема таких, як надання кредитів під заставу страхових полісів тощо; інформувати населення через засоби масової інформації про стан страхового ринку і рівень державного контролю за його діяльністю.

Основні результати дослідження за даним розділом опубліковано у працях: [1, 2, 5, 10, 13, 19, 20, 28, 29, 30].

## РОЗДІЛ 4

### ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ В УКРАЇНІ

#### 4.1. Державне регулювання та підтримка формування інфраструктури ринку техніки в Україні

Для ефективного державного регулювання інфраструктури ринку техніки необхідно визначити оптимальні пропорції розвитку окремих її елементів, враховуючи специфіку та особливості національної ментальності та політики щодо розвитку інфраструктури аграрного ринку та забезпечення рівних умов діяльності на користь інноваційної та виробничої діяльності на засадах вільної конкуренції, що сприятиме подальшому формуванню ринку сільськогосподарської техніки.

Серед основних інструментів державного регулювання ринку сільськогосподарської техніки слід виділити такі: лізинг техніки, антимонопольне регулювання, цільові програми розвитку сільського господарства, зовнішньоторгове регулювання поставок, податкові ставки та пільги для підприємств, що проводять технічну модернізацію, дотації, пільгове кредитування, проектне фінансування, технічне регулювання.

Запровадження ринкових механізмів потребує кардинальних змін у функціонуванні системи державного регулювання суспільно-виробничих процесів та правового забезпечення зазначеного процесу. З метою реалізації таких змін необхідно зменшити всеохоплюючий вплив державного регулювання економічного механізму господарської діяльності вітчизняних підприємств в т.ч. у сфері сільського господарства, суттєво обмежити втручання державних органів у економічні процеси їх внутрішнього виробничого процесу, а також переглянути методи та форми державного

регулювання у виробничій сфері та відмовитися від використання застарілих елементів адміністративно-планової економіки.

Важлива роль, як показує досвід розвитку галузі сільського господарства в провідних країнах світу з ринковою економікою належить політиці держави в економічній сфері шляхом сприяння у формуванні сприятливих ринкових умов для розвитку виробничої та соціальної інфраструктури у сільській місцевості та інтенсифікації сектору сільського господарства загалом. Державна політика направлена на створення сприятливих умов щодо розвитку галузі сільського господарства та інших сфер аграрної економіки забезпечує населенню країни соціальний захист. Шляхом затвердження та реалізації державних програм спрямованих на підтримку рівня доходів сільгоспвиробників, цін на сільськогосподарську продукцію та забезпечення контролю якості через системи загальнонаціональних стандартів держава бере участь як у формуванні попиту на сировину та продовольство на внутрішньому ринку, так і сприяє стимулюванню сільськогосподарським товаровиробникам у експорті продукції на зовнішні ринки.

В процесі довготривалого формування умов для впровадження в агропромисловому виробництві ринкових засад господарювання економіки набуває актуальності питання визначення принципів державного регулювання, що обумовлене низкою кризових явищ у створенні продуктивних сил розширення виробництва, трансформації виробничо-господарських та фінансово-економічних відносин.

В умовах вільної ринкової економіки та індустріального суспільства, як свідчить світова практика, сільське господарство неспроможне до самостійного, відтворення і нагромадження без підтримки держави. Державна політика у аграрній сфері має бути спрямована на формування концепції підтримки паритету цін і дохідності виробничо-господарської діяльності у сільському господарстві, забезпечення формування ринку організованого типу та розвитку його інфраструктури, широке впровадження

регуляторних принципів, що спрямовані на збалансування попиту та пропозиції, а також стабілізацію цін на внутрішньому ринку, активну підтримку діяльності вітчизняних товаровиробників, з метою прискорення виходу виробників сільськогосподарської продукції на ринок цивілізованих країн.

Політика держави, що спрямована на регулювання та розбудову системи матеріально-технічного забезпечення має бути зосереджена на таких важливих напрямках, як: активізація інноваційного підприємництва через створення сприятливих умов для інфраструктурного розвитку; впровадження квот на виготовлення окремих видів сільськогосподарської продукції з метою стабілізації мінімальних гарантованих цін; розробка та реалізація державних цільових програми щодо стабілізації доходів товаровиробників шляхом запровадження механізмів цільової підтримки; формування споживчого попиту на продовольчі товари вітчизняного виробництва як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках шляхом надання фінансової підтримки товаровиробникам та продовольчої допомоги найбільш незахищеним верствам населення; організація виставок та інших заходів із залученням міжнародних учасників та підтримка механізмів стимулювання експорту і пошуку нових ринків збуту сільськогосподарської продукції; здійснення товарних інтервенцій з метою підтримки доступних цін для малозабезпечених споживачів.

З метою визначення основних пріоритетів розвитку сектора агротехнічного та агротехнологічного забезпечення необхідно проаналізувати показники ефективності його функціонування, виявити наявні резерви. Серед основних показників ефективності використання агротехнічного ресурсу сільськогосподарських підприємств виокремлюють: обґрунтування нормативних витрат засобів хімічного захисту та живлення рослин і технічних засобів на одиницю вирощеної продукції у галузі землеробства, збереження родючості ґрунтів та запобігання процесам їх ерозії шляхом використання ефективної та сучасної техніки для



сільськогосподарського виробництва, забезпечення максимального рівня одержаного прибутку як на одиницю техніки і засобів хімізації, так і з одиниці площі, яка використовується у виробничому процесі.

Розвиток аграрного сектору потребує державної підтримки та регулювання внаслідок впровадження системи заходів та норм, які регулюватимуть правила підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів аграрної сфери шляхом запровадження певних адміністративних обмежень та через систему методів заохочення економічного характеру. Головними інструментами державної підтримки сільськогосподарських підприємств є дотації, субсидії, субвенції.

Андрійчук В.Г. в своїх працях державне регулювання аграрної сфери розглядає як систему економічних, фінансових, правових, організаційних і соціальних заходів, що здійснюються державою для ефективного й стабільного розвитку аграрного виробництва та повного забезпечення населення якісним продовольством за прийнятними цінами [4, с. 56].

Насамперед формування та реалізація аграрної політики держави покликана забезпечити продовольчу безпеку країни та через впровадження механізму державної підтримки гарантувати агропромислому комплексу пріоритетність розвитку шляхом визнання сільського господарства базовою галузю економіки та створення сприятливих умов для стабілізації й подальшого нарощування обсягів виробництва продукції сільськогосподарськими підприємствами та підвищення рівня їх конкурентоспроможності. Враховуючи вищевикладене, особливого значення набуває дотримання свободи в процесі створення та функціонування підприємств різних форм власності через врегулювання майнових та земельних відносин.

Значна увага, в контексті даного питання, повина приділятися побудові дієвого механізму цінового регулювання, формування податкової політики щодо ринку сільськогосподарської техніки, системи фінансування та кредитування аграрної сфери та інших організаційно-економічних заходів,

спрямованих на активізацію інноваційного розвитку аграрного виробництва. Важливим завданням політики регулювання розвитку аграрного сектору економіки України нині є відновлення функціонування систем зрошення та осушення ґрунтів для підвищення родючості земель у сільському господарстві, що потребує забезпечення відповідними технічними системами та новим обладнанням.

Гальчинський А.С. наголошує на тому, що переосмислення місця й ролі держави являється однією з центральних проблем економічної політики наступного періоду. Учений закликає про необхідність позбутися негативного уявлення щодо ролі держави на ринку, а також зазначає, що, коли будуть сформовані повноцінні ринкові механізми тоді держава може менше впливати на економіку [34, с.10].

За допомогою нормативно-правових, організаційно-економічних, екологічних, науково-технічних і інших заходів державної політики, створюється система підтримки розвитку аграрного підприємництва, яка включає цінове регулювання продукції, пряме субсидування сільського господарства, фінансово-кредитне забезпечення та податкове регулювання.

Деякі вітчизняні вчені-економісти наголошують на необхідності державного регулювання економіки. Так, Лукінов І.І. вважає помилковими твердження, що державне регулювання взагалі не потрібне в умовах сформуваної ринкової економіки, бо в такому випадку регулятором виступає «вільний ринок». На його думку, в будь-якому випадку за державою завжди мають зберігатися функції щодо формування та здійснення високоефективної соціально-економічної, ринкової, науково-технічної політики, що в кінцевому результаті має забезпечити країні сталий розвиток [129, с. 8].

Латинін М.А. зазначає, що загальновизнаною роллю держави в ринковій економіці є створення умов, усунення негативних наслідків та проблем функціонування ринкового механізму, а також захист національних інтересів на внутрішньому та світовому ринках. Ми погоджуємося з думкою автора, що об'єктивною потребою врахування в економічній політиці

держави інтересів аграрного підприємництва зумовлено тим, що будь-який напрямок аграрної політики не може бути реалізований без активної підтримки й регулювання з боку держави [125, с. 27].

До складових забезпечення розвитку аграрного ринку, безпосередньо включаються: вивчення ринку; формування державної науково-технічної політики; організація наукового, інформаційного та кадрового забезпечення агропромислового виробництва. Таке регулювання здійснюється на основі фінансових, кредитних, податкових та цінових заходів.

Співвідношення прямих і непрямих методів залежить від економічної ситуації в країні й обраної в зв'язку з цим концепції державного регулювання підтримки та розвитку аграрного підприємництва, тобто з акцентом на ринкові механізми або державне регулювання [3].

Прямі методи регулювання розвитку інфраструктури ринку техніки можуть бути представлені наступними взаємопроникаючими і взаємообумовленими групами методів, а саме:

- пряме державне фінансове регулювання, що передбачає розподіл бюджетних інвестицій, субсидій, субвенцій і дотацій аграрним підприємствам та сільським територіям;

- методи регулювання матеріальних потоків і виробничої діяльності, що передбачають державне замовлення на поставки продукції, надання і виконання робіт для державних потреб, а також квотування і ліцензування експорту та імпорту сільськогосподарської продукції;

- програмно-цільові методи, що включають в себе розробку і реалізацію державних програм розвитку аграрного сектору та вирішення першочергових соціально-економічних проблем;

- державне підприємництво в аграрному секторі, що забезпечує управління господарською, економічною і соціальною діяльністю різних форм державних підприємств [5, С. 147].

В якості вагомого чинника впливу на товаровиробників і споживачів техніки й ремонтно-технічних послуг, інших суб'єктів ринкових відносин

має виступати державне регулювання ринку сільськогосподарської техніки з метою: формування сучасної виробничо-технічної бази підприємств-виробників техніки, поліпшення існуючих та розвитку мережі центрів ремонтно-технічного обслуговування для зручності кінцевих споживачів; забезпечення еквівалентних обмінно-розподільчих відносин та економічного паритету цін; сприяння впровадженню сучасних методів торгово-постачальницького і ремонтно-технічного агросервісу; проведення постійного моніторингу, контролю якості техніки й послуг по її ремонту та технічному обслуговуванню. Щодо нормативно-правового регулювання розвитку галузі загалом та її державної підтримки зокрема, то наявна значна кількість чинних нормативно-правових актів (табл. 4.1).

*Таблиця 4.1 – Законодавчі та нормативні акти, що регулюють розвиток та державну підтримку виробників сільськогосподарської техніки в Україні*

Документ	Зміст документа
Закон України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу» (від 7 лютого 2002 року №3023-III)	Визначаються найважливіші сфери державного регулювання розвитку та ефективного функціонування галузі вітчизняного сільськогосподарського машинобудування та сформована система економічних чинників зростання рівня виробництва техніки й обладнання для сільськогосподарської та переробної галузей. Окреслює напрями формування ринку та системи технічного забезпечення технікою аграрного сектору економіки
Державна програма розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу на 2007 – 2010 роки. Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України (від 26 вересня 2007 р. №1181)	Програма спрямована на вирішення питань системного розвитку галузі машинобудування для агропромислового комплексу і забезпечення сільськогосподарських та переробних підприємств високоефективною конкурентоспроможною вітчизняною технікою і обладнанням
Постанова КМУ «Про затвердження Порядку використання у 2008 році коштів, передбачених у державному бюджеті для державної підтримки вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу, в тому числі через механізм здешевлення кредитів» (від 12 березня 2008 р. №191)	Порядок визначає механізм використання у 2008 р. коштів, передбачених у державному бюджеті за програмою «Державна підтримка вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу, в тому числі через механізм здешевлення кредитів»

## Продовження таблиці 4.1

<p>Постанова КМУ «Про затвердження Порядку використання у 2011 році коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансування державної підтримки вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу, в тому числі через механізм здешевлення кредитів» (від 13 лютого 2012 р. № 104)</p>	<p>Порядок визначає механізм використання коштів, передбачених у державному бюджеті Мінагрополітики за програмою «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі». Ціллю використання бюджетних коштів є збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення продуктивності в сільському господарстві, сприяння розвитку аграрного ринку та забезпечення продовольчої безпеки</p>
<p>Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі «Про затвердження Положення про комісію з формування переліку вітчизняної техніки та обладнання для агропромислового комплексу, вартість яких частково компенсується за рахунок коштів державного бюджету» (від 13.04.2017 № 566)</p>	<p>Положення визначає порядок організації та діяльності комісії з формування переліку вітчизняної техніки і обладнання для агропромислового комплексу, вартість яких частково компенсується за рахунок коштів державного бюджету, яка утворюється при Міністерстві економічного розвитку та торгівлі України</p>
<p>Постанова КМУ «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва» (від 1 березня 2017 р. № 130)</p>	<p>Порядок визначає механізм використання коштів, передбачених у державному бюджеті за програмою «Фінансова підтримка сільгосптовар виробників» за напрямом «Часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва»</p>
<p>Наказ Міністерства аграрної політики і продовольства «Про затвердження форм для отримання часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва» (від 18.04.2017 р. №228)</p>	<p>Відповідно до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва, (Постанова КМУ № 130), затверджено форми Заявки та інформації про суму коштів, що підлягає частковій компенсації</p>
<p>Протокол комісії з формування переліку вітчизняної техніки та обладнання для агропромислового комплексу, вартість яких частково компенсується за рахунок коштів державного бюджету (від 31.05.2017 р. №2)</p>	<p>Перелік вітчизняної техніки та обладнання для агропромислового комплексу, вартість яких частково компенсується за рахунок коштів державного бюджету</p>

Джерело: [191].

Першочерговим завданням трансформації економічного механізму регулювання ринку сільськогосподарської техніки в Україні є створення єдиного інформаційного простору аграрного сектору економіки.

Формування загальнодоступної інформаційної бази даних за основними видами продукції та послуг має бути здійснено з урахуванням можливостей вітчизняних підприємств щодо виробництва певних видів продукції сільськогосподарського машинобудування, на яку існує попит на внутрішньому і зовнішньому ринках, а також підготовки прогнозів зміни попиту на різні види продукції, зокрема інноваційної, ціни, технології тощо.

Необхідно враховувати, що інформаційне забезпечення сприяє виконанню стратегічних цілей держави щодо регулювання агропромислового виробництва, від якого залежить ефективність виконання багатьох функцій державного регулювання щодо вирішення соціально-економічних завдань та їх практичної реалізації.

За умови неспроможності виконання ринком своїх основних завдань та реалізації властивих йому механізмів саморегулювання, що виявляються через закони конкуренції, ринкової кон'юнктури попиту та пропозиції, в дію можуть бути введені додаткові регулятори через прямий та непрямий вплив на учасників ринку державних інституцій.

Господарюючі суб'єкти галузі функціонують в умовах динамічної ринкової кон'юнктури, внаслідок чого виникають проблеми фінансування та забезпечення фінансової стійкості їх діяльності. Слід погодитися з авторами, які вважають, що основою систематизації відносин із зовнішнім середовищем розрізнених елементів і каналів поповнення, відтворення і концентрації капіталу є фінансово-кредитний механізм відтворення [144, с.34].

Як бачимо з наведеної інформації на рисунку 4.1, найбільша частка коштів (45% від загального обсягу) підтримки фермерських господарств направляється саме на компенсацію за придбання техніки.



*Рисунок 4.1* – Напрями використання коштів Українським державним фондом підтримки фермерських господарств

Джерело: сформовано автором за даними [142].

Відповідно до проекту Закону України про Державний бюджет України у поточному році заплановано збільшити фінансову підтримку розвитку фермерських господарств до 1 млрд грн з наданням максимального розміру безвідсоткового кредиту до 1 млн грн. Таку допомогу зможуть отримати усі фермерські господарства на конкурсних засадах, які не мають заборгованості перед Укрдержфондом. В цілому, на державну підтримку сільськогосподарської галузі у 2018 році відповідно Бюджетного Кодексу України спрямовується 1% від ВВП аграрної галузі [22].

У вертикально-інтегрованих і кооперативних виробничих структурах, таких як агрохолдинги, агрофірми, сільськогосподарські кооперативи та інші, слід використовувати пряме регулювання внутрішніх (трансфертних) цін і тарифів на продукцію учасників спільного виробництва, в тому числі продукцію й послуги ремонтно-обслуговуючого підприємства, служби матеріально-технічного постачання. Директивно встановлені органом управління інтегрованого формування єдині внутрішні ціни, тарифи, торгові

націнки слугують основою механізму еквівалентних товарообмінних відносин і розподілу доходу від реалізації спільно виробленої кінцевої продукції (в основному натуральної та переробленої сільськогосподарської продукції) на зовнішньому по відношенню до інтегрованої структури ринку. Тільки за умови дотримання принципу еквівалентності товарообмінних відносин і розподілу доходу від реалізації кінцевої продукції згідно з вкладом кожного учасника в її виробництво подібні структури зможуть ефективно функціонувати як цілісні відтворювальні системи, кожний учасник яких зорієнтований на одержання максимального кінцевого результату. В умовах функціонування ринків нової та старої сільськогосподарської техніки сільгосптоваровиробник має право вибрати техніку з урахуванням власних споживчих переваг і купівельної спроможності. Як відомо, закони ринкової економіки вимагають дотримання еквівалентності обміну, адже він відбувається через ринок у формі купівлі-продажу товару, тому визначення його реальної вартості та ринкової ціни стає необхідною умовою взаємовигідних відносин товаровиробників.

В умовах транзитивної економіки інфраструктурні зміни на ринку не мають достатніх умов для розвитку та адаптації до змін, що не дозволяє активізувати економічний потенціал розвитку багатьох секторів аграрного виробництва та підвищити ефективність його використання. За таких умов не повною мірою залучається потенціал наукових установ та вищих навчальних закладів щодо для розвитку галузей національного господарства.

Концептуальними питаннями регулювання розвитку інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки на державному рівні є усунення невідповідності низки цілей стратегічного розвитку аграрного сектору із закономірностями формування ринку техніки, урахування інтересів вітчизняних виробників техніки щодо ціноутворення, внутрішньогалузевих особливостей формування попиту та пропозиції, побудови логістичної системи та ін. Вирішення окреслених завдань повинно здійснюватися шляхом дотримання принципу пріоритетності розширення ринку сільсько-



господарської техніки за рахунок вітчизняного виробництва, спроможного конкурувати із зарубіжними виробниками.

На нашу думку, в сучасних умовах господарювання доцільно сформувавши збалансований механізм співрегулювання ринку сільськогосподарської техніки, що поєднує у собі ринкові закони та включає важелі державного регулювання, характерні для розвитку аграрного сектору переважної більшості високорозвинених країн світу. Запропонований механізм визначається спільною участю визначених інституцій в процесі забезпечення регуляторної діяльності на ринку сільськогосподарської техніки, які представлені державними органами, представників підприємницьких структур, споживачами та іншими учасниками ринку. Діяльність інфраструктурних об'єктів при цьому визначається на основі низки функцій, прав та обов'язків щодо співрегулювання та колективного прийняття організаційних рішень щодо внутрішньоекономічного та зовнішньоекономічного розвитку.

Вважаємо, що саме інфраструктурний розвиток потрібно визначити як один з стратегічних напрямів державної політики щодо підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сільському господарстві, для досягнення якої варто затвердити перелік завдань на державному та місцевому рівнях. Зокрема, щодо механізму державної підтримки сільськогосподарського машинобудування, то компенсація за придбання сільськогосподарську техніку відбувається відповідно до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва.

В умовах посилення глобалізаційних процесів найбільш впливовими є фактори зовнішнього середовища, пов'язані із тенденціями розвитку цільових ринків та особливостями попиту на ньому. Очевидно, що попит на ринку сільськогосподарської техніки є похідним від розвитку агропромислового виробництва в Україні, який формується під впливом

інструментів державного регулювання та ринкового саморегулювання, а також особливостей виробничої структури аграрного виробництва.

Механізм державної підтримки сільськогосподарського машинобудування відображено на рисунку 4.

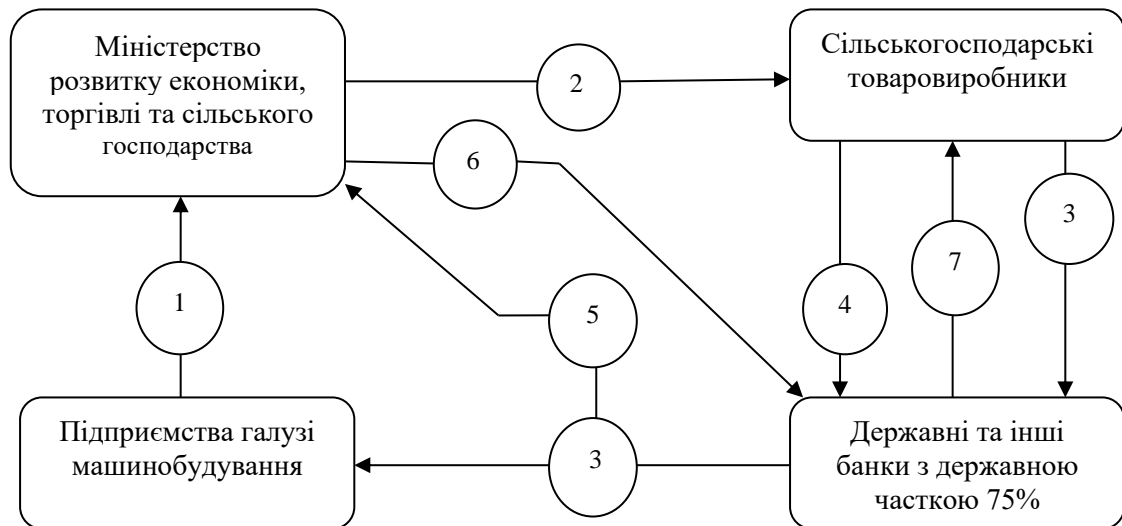


Рисунок 4.2 – Організаційно-економічний механізм державної підтримки сільськогосподарського машинобудування

Джерело: розвинуто ідею [191]

- 1 – машинобудівні підприємства подають заявки на участь програмах;
- 2 – Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства формує Перелік сільськогосподарської техніки, вартість якої частково компенсуватиметься аграріям з бюджету;
- 3 – виробник сільськогосподарської продукції здійснює оплату машинобудівникам за техніку та обладнання, які входять до Переліку, через державні та інші банки з державною часткою 75%;
- 4 – виробник сільськогосподарської продукції відкриває рахунок в одному із зазначених банків та подає йому заявку та пакет документів (копія платіжного доручення, акт приймання-передачі техніки та обладнання, свідоцтво про державну реєстрацію техніки (якщо техніка підлягає обов’язковій державній реєстрації));

5 – державний банк надає Міністерству розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства інформацію щодо суми коштів, що підлягає частковій компенсації;

6 – Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства формує реєстр сільськогосподарських товаровиробників та у межах обсягу відкритих асигнувань на підставі реєстру перераховує кошти державному банку;

7 – Банк перераховує кошти компенсації за техніку в межах 20% на поточні рахунки виробника сільськогосподарської продукції.

У Бюджетному Кодексі України (Розділ VI п.42) передбачено, що у 2017-2021 роках щорічний обсяг коштів Державного бюджету України, які спрямовуються на державну підтримку сільськогосподарських товаровиробників, становить не менше 1 % випуску продукції у сільському господарстві [22]. Цього року сума компенсації вартості придбаної сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва збільшена до 1 млрд грн. Отримати часткову компенсацію можна буде не лише через державні банки, а й через банки, у статутному капіталі яких 75 і більше відсотків належить державі. У Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства прогнозують, що в 2019-2021 роках обсяги зростуть до 1,5 млрд грн. [191]

Загалом програма компенсації спрямована на підтримку вітчизняного сільгоспмашинобудування, і до 2020 року планується довести показник до 60%. Одержувачами бюджетних коштів можуть бути фізичні та юридичні особи-підприємці, основною діяльністю яких є постачання сільськогосподарських товарів. Часткова компенсація надається на техніку та обладнання, ступінь локалізації виробництва яких перевищує 60% відповідно до Постанови КМУ від 27.05.2013 р. № 369 [114], а для складної самохідної техніки: тракторів, комбайнів та інших самохідних енергетичних засобів мінімально необхідний ступінь локалізації виробництва становить 35%. До

Переліку включено техніку та обладнання, які повинні вироблятися заводами виробниками, що є резидентами України не менше двох років. При ухваленні рішення також враховувались: питома вага витрат на оплату праці у складі собівартості виробництва продукції; здійснення на території України технологічних операцій, необхідних для виробництва техніки та обладнання; наявність конструкторсько-технологічної документації та/або зареєстроване право інтелектуальної власності на техніку та обладнання, що

Науковці ННЦ «Інститут аграрної економіки» пропонують компенсацію скеровувати не сільськогосподарським підприємствам, а безпосередньо виробникам та продавцям техніки, а продаж здійснювати за ціною, зниженою на суму компенсації. Це дасть покупцям можливість купувати вітчизняну техніку одразу за зниженою ціною без виконання бюрократичних процедур, а продавцям дозволить активізувати обсяги продаж виготовленої ними продукції за рахунок підвищення попиту та гарантованої державою компенсації. Проблема полягає у тому, що сільгоспвиробники, на власному досвіді переконані у якості вітчизняної техніки, тепер і надалі все ж віддаватимуть перевагу зарубіжним виробам. Рівень сервісу, комфорту, продуктивності роботи вітчизняних агрегатів досі не був доведений до інноваційного стандартного рівня. Крім того, згідно бюджетного розпису Міністерства фінансів України, перша виплата компенсацій відбулася лиш у вересні, тоді як закупівля техніки здійснюється протягом всього року. Отже, відтермінування отримання компенсації зменшує привабливість державної програми підтримки. На сьогодні виробники сільськогосподарської техніки не є учасниками розробки механізму на отримання державної компенсації на придбання техніки [223].

Регіональний зріз отримувачів компенсації представлено на рисунку 4.3.



Рисунок 4.3 – Кількість господарств та обсяг часткової компенсації за придбані вітчизняну техніку і обладнання за регіонами

Джерело: сформовано автором за даними [191].

За інформацією Урядового порталу під час відбору з 26 квітня по 3 травня заводи-виробники надсилали заявки для включення їхньої продукції до такого переліку техніки. На адресу Комісії надійшло 44 заявки, які були перевірені на відповідність вищезазначеним критеріям. Комісія при Мінекономрозвитку затвердила перелік сільськогосподарської техніки українського виробництва, 20% вартості якої компенсується за рахунок коштів державного бюджету.

По кількості господарств програмою найбільш активно скористалися сільськогосподарські підприємства Одеської, Луганської, Вінницької, Херсонської областей. За кількістю придбаної техніки лідируючі позиції посідають Київська, Запорізька, Хмельницька, Херсонська, Луганська області. Найменші обсяги закупівель одиниць техніки спостерігаються по Івано-Франківській, Рівненській, Волинській областях, а Закарпатська область не брала участі у програмі [187].

Кількість господарств та обсяг часткової компенсації за придбані вітчизняну техніку і обладнання за регіонами представлено на рис. 3.3. Станом на 01.01.2018 року із 1220 господарств отримали часткову компенсацію у розмірі 134056,21 тис. грн (24,4% від плану на рік), придбавши 2906 одиниць техніки загальною вартістю 804337,28 тис. грн (з ПДВ). Найбільше бюджетних коштів одержали Одеська, Запорізька, Луганська, Чернігівська області. Незначні обсяги мають Івано-Франківська, Рівненська, Волинська області. Практично не брали участі у бюджетній програмі підтримки вітчизняного машинобудування такі області як Закарпатська, Чернівецька області. Бюджет 2018 року продовжує цю програму, на цей напрям передбачено майже 1 млрд грн. [142].

Серед ініціатив Уряду і здешевлення сільськогосподарської техніки для аграріїв, на що цьогоріч спрямовується 945 млн грн., що дозволить сільгоспвиробникам придбати 5050 одиниць вітчизняної сільгосптехніки за суттєво нижчою ціною. Програма поширюється і на елеваторне обладнання, яке у 2017 році не включали до Переліку, згідно оновленого переліку

вітчизняної техніки та обладнання для агропромислового комплексу, вартість яких частково компенсується за рахунок коштів. Держава компенсуватиме 25% вартості техніки великим сільгоспвиробникам, а фермерам – 40%, що сприятиме не лише розвитку аграрного сектору, а й дозволить на 20% наростити виробництво, адже програмою буде охоплений кожен покупець вітчизняної сільськогосподарської техніки. Запропонована підтримка (відповідно Рішення КМУ, затвердженого протоколом №3 засідання комісії з формування переліку вітчизняної техніки та обладнання для агропромислового комплексу, вартість яких частково компенсується за рахунок коштів державного бюджету від 05.12.2017 року). у 25% буде діяти для підприємств, які мають ступінь локалізації у 2018-му – 45%, у 2019-му – 55%, у 2020-му – 60%. Ступінь локалізації підтверджується Мінагрополітики на підставі поданої підприємствами вітчизняного машинобудування для АПК калькуляції собівартості техніки і обладнання із зазначенням матеріальних витрат. Зокрема, вартості вітчизняних та імпортованих сировини, матеріалів, вузлів, агрегатів, деталей і комплектувальних виробів. Так, для тракторів вона має становити не менш як 40%.

Незважаючи на нееквівалентність у товарообміні продукції аграрного сектору і промисловості, сільське господарство залишається інтегрованим в економіку і посідає чільне місце за трудовими, виробничими ресурсами та територіальним охопленням.

Формуючи значний обсяг фінансових потоків, сільськогосподарське виробництво відіграє важливу роль в економіці. В основному це пов'язано з тим, що сільське господарство підлягає більшій кількості ризиків, ніж промисловість або сфера послуг, що позначається на рівні інвестиційної привабливості.

Основними проблемами розвитку аграрного сектору національної економіки, що впливають на її інфраструктурний розвиток є:

- недосконалість програм реформування аграрного сектору та їх невідповідність вимогам законодавства і принципам права Європейського Союзу;
- незавершеність земельної реформи;
- значний рівень розораності, деградації сільськогосподарських земель, екологічного навантаження на довкілля, відсутність державних, регіональних і місцевих програм комплексного вирішення питань щодо використання та охорони земель;
- недосконалість нормативно-правового забезпечення бонітування і грошової оцінки земель;
- низький рівень використання потенціалу меліорованих земель;
- недостатній сучасний рівень агротехнологій (сівозмін, добрив, обробітку ґрунту, систем захисту рослин і багаторічних насаджень), що не забезпечує отримання екологічно безпечних та економічно ефективних результатів сільськогосподарської діяльності;
- недосконалість чинного законодавства щодо розвитку сільськогосподарського виробництва;
- низький рівень забезпечення сільськогосподарською технікою;
- відсутність умов для розвитку підприємств з невеликими обсягами виробництва, що потенційно спроможні виробляти ексклюзивну продукцію, конкурентоспроможну на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- висока вартість капіталу у трудомістких галузях сільського господарства;
- відсутність мотивації у сільськогосподарських товаровиробників до розвитку трудомістких галузей, що потребують тривалого обігу вкладених ресурсів;
- зниження конкурентоспроможності вітчизняних виробників;
- відсутність прозорих правил поведінки на галузевих ринках;
- недостатність наукового забезпечення діяльності окремих галузей виробництва та переробної промисловості;



- висока енергозатратність і залежність сільськогосподарського виробництва від імпортованих паливно-енергетичних ресурсів;
- деіндустріалізація і деконцентрація сільськогосподарського виробництва;
- відсутність спеціалізованої фінансово-кредитної інфраструктури, орієнтованої на обслуговування сільськогосподарського виробництва;
- відсутність реальних обсягів державної підтримки системи страхування сільськогосподарських ризиків, що зменшує мотивацію виробників сільськогосподарської продукції до страхового захисту;
- нестабільність податкового законодавства, відсутність науково-обґрунтованих стратегічних напрямів розвитку системи податкового регулювання сільськогосподарського виробництва;
- недостатність обсягів державної фінансової підтримки розвитку сільськогосподарського виробництва;
- відсутність пріоритетності державної підтримки сільського господарства;
- втрати продукції внаслідок недосконалості системи логістики її зберігання та інфраструктури аграрного ринку в цілому, зокрема в частині бюджетного фінансування цільових програм розвитку сільського господарства, будівництва холодильників, сховищ і потужностей з переробки сільськогосподарських культур;
- обмежений доступ малого і середнього бізнесу до організованого аграрного ринку; недостатня ефективність самоорганізації та саморегулювання ринку сільськогосподарської продукції, складність у виробленні сільськогосподарськими товаровиробниками консолідованої позиції щодо захисту своїх інтересів;
- непоінформованість значної частини сільськогосподарських товаровиробників про кон'юнктуру ринків й умови ведення бізнесу в галузі;
- неналежні інституційні та економічні умови інтеграції малих форм господарювання в організований аграрний ринок;

- необхідність цілісної національної політики довгострокового закріплення на міжнародних ринках;
- недостатній рівень експорту продукції з високою доданою вартістю;
- несприятливі інвестиційні умови для розвитку харчової та переробної промисловості;
- потреба в інфраструктурних проектах галузевого значення та проектах гарантування експорту на основі державно-приватного партнерства;
- недостатній рівень упровадження досягнень науково-технічного прогресу, поширення прогресивних технологій;
- недостатня мотивація до кооперації і збільшення дрібних сільськогосподарських товаровиробників;
- концентрація виробництва окремих трудомістких видів продукції на приватних селянських господарствах, що не є товаровиробниками;
- відсутність дієвих заходів щодо імплементації особистих селянських господарств у ринкові механізми функціонування аграрного сектору [309].

Основними принципами державної політики щодо розвитку ринку техніки та формування його інфраструктури визначено:

- забезпечення рівних умов конкуренції із зарубіжними виробниками сільгосптехніки;
- створення сприятливих фінансових і організаційних умов для розвитку експорту сільськогосподарських машин;
- стимулювання зростання витрат на НДДКР з обов'язковим залученням до їх проведення наукових організацій;
- вдосконалення системи підготовки кадрів для агропромислового комплексу в цілому та сільськогосподарського машинобудування зокрема;
- стимулювання розвитку виробництва компонентної бази для виготовлення сільськогосподарської техніки.

Нині постає необхідність удосконалення організаційних засад та реалізації економічного механізму формування системи стратегічних рішень

для ефективного функціонування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки та технічного сервісу, лізингових операцій тощо.

#### **4.2. Організація лізингових операцій на ринку сільськогосподарської техніки**

Проблеми пов'язані із забезпеченням стабільності фінансової складової виробничо-господарської діяльності підприємств завжди залишаються актуальними як для окремих суб'єктів господарювання, так і для корпоративного сектору. Додаткову вартість фінансових ресурсів зовнішнього залучення для аграріїв формує широкий спектр різноманітних факторів ризику у сільському господарстві. Зважаючи на географічну різноманітність агрокліматичних ризиків при здійсненні сільськогосподарської діяльності, фермери та управлінці значну увагу приділяють вирішенню питань пов'язаних із залученням доступних фінансових ресурсів.

Зважаючи на високу ймовірність банкрутства сільськогосподарських підприємств, часто відсутність рентабельних предметів застави та необхідність підготовки для одержання кредиту підприємством великої кількості документації переважна більшість фінансово-кредитних установ практично не здійснюють кредитування господарюючих суб'єктів у сфері сільського господарства.

Незважаючи на помірне поліпшення загальної макроекономічної та політичної ситуації в державі, все ще залишається високим рівень боргових зобов'язань, що впливає на можливості позикодавців більш ефективно виконувати свої функції перед партнерами щодо взятих на себе зобов'язань [119].

Товаровиробники сільськогосподарської продукції мають можливість залучати фінанси шляхом використання таких банківських інструментів, як: кредити банківських установ, аграрні розписки, інвестиційні вкладення,

товарне кредитування, фінансування у формі векселів. Реальну змогу залучення кредитних ресурсів для формування та розвитку власного бізнесу мають суб'єкти господарювання лише за умови наявних відкритих кредитних ліній у фінансових установах.

На початок 2018 року 82 банківські установи мали дозвіл на право здійснення банківської діяльності, 18 з них функціонували із залученням капіталу іноземного походження, 26 банків для провадження своєї діяльності використовували вітчизняний капітал та відповідно 38 працювали зі змішаним капіталом. З української банківської системи за першу половину минулого року було виведено 8 банків, така ситуація в банківській системі є результатом проведеної роботи з боку НБУ.

«АТ «ОТП БАНК», Креді Агріколь Банк, «Райффайзен Банк Аваль», UKRSIBBANK BNP Paribas Group, «Піреус Банк в Україні», «Альфа-Банк» є найбільш поширеними фінансовими установами, що активно співпрацюють із суб'єктами ринку сільськогосподарської техніки.

Останнім часом у банківському кредитуванні аграрної галузі простежується тенденція щодо поповнення оборотного капіталу сільськогосподарським підприємствам, наприклад фінансування угод під закупівлю паливно-мастильних матеріалів, насіння, добрив, а також засобів захисту рослин. Вітчизняні банківські установи більш зацікавлені у співпраці з товаровиробниками орієнтованими на виробництво сільськогосподарської продукції в Україні.

Нині у Державному реєстрі фінансових установ перебуває 2024 фінансові організації, з яких: 281 страхові компанії; 358 кредитних установ; 359 ломбардів; 940 фінансових компаній; 62 недержавних пенсійних фондів; 22 адміністраторів НПФ; 2 довірчі товариства (рис. 4.4) [152].



*Рисунок 4.4* – Кількість фінансових установ, що перебувають у Державному реєстрі фінансових установ

Джерело: сформовано за даними [152].

Наявний рівень розвитку фінансової інфраструктури аграрного ринку не слід вважати достатньо сформованим. Наявність значної кількості фінансових організацій та банківсько-кредитних установ не повною мірою забезпечує потреби сільськогосподарських товаровиробників у їх якісному обслуговуванні.

Однією з можливостей залучення інвестицій для закупівлі техніки є лізинг. У зарубіжних країнах лізинг є досить розповсюдженою формою залучення інвестиційних ресурсів, проте у вітчизняній практиці така форма підприємництва досі залишається недостатньо реалізованою.

Лізинг – є угодою щодо оренди товарних цінностей, нерухомості, техніки, устаткування та обладнання для залучення у виробничий процес, тоді як товари перебувають у власності орендодавця, право власності за яким продовжує зберігатися [81]. Власником предмету лізингових відносин протягом визначеного строку угоди лізингу виступає лізингодавець.

Право власності робить лізинг діяльністю з низьким рівнем ризику порівняно з іншими фінансовими продуктами. У випадку традиційного кредиту, після тривалого та детального оцінювання ризику, вимагатиметься

забезпечення чи особисті гарантії. У деяких випадках практика оцінювання банківських кредитів не дозволяє здійснювати фінансування потенційного позичальника, через це для деяких компаній та МСП лізинг стає не лише найкращим, а і єдиним варіантом. Ставки за прострочення в лізингу значно нижчі, ніж у разі банківських кредитів. Зазвичай, майно лізингової компанії (обладнання, технології) має ключове значення для основного бізнесу клієнта. І саме тому лізингові платежі є пріоритетом для лізингоодержувача. Досвід також показує, що чимало «дефолтних» договорів лізингу можуть бути поновлені, не вдаючись до процесу вилучення активу. З другого боку, сам факт власності на майно робить процес повернення для лізингодавця порівняно швидким та простим. Лізингодавець може потім повторно передати майно у лізинг або продати. Якщо сума авансового платежу, яку сплачує лізингоодержувач, є вагомою, лізингодавець зазвичай більш захищений, оскільки лізингоотримувач не зацікавлений у втраті сплачених ним коштів.

Велика кількість форм лізингу, що застосовуються у країнах Заходу, базується на трьох найпоширеніших типах операцій: фінансовий лізинг (прямий або капітальний); оперативний (сервісний); зворотній лізинг.

Найбільш поширеними формами лізингу нині є фінансовий та оперативний лізинг. Фінансовий лізинг надає можливість здійснювати використання об'єкта лізингу протягом визначеного часового періоду. Отримавши на умовах лізингу сільськогосподарську техніку, користувач поступово виплачує вартість техніки та набуває права власності після повного виконання фінансових зобов'язань, об'єкт лізингу при цьому повністю переходить у власність лізингоодержувача. Можливість придбання сільськогосподарської техніки у лізинг надає змогу клієнту суттєво мінімізувати податкові виплати та підвищує у декілька разів прибутковість господарської діяльності. Саме фінансовий лізинг у ретроспективі є його основним різновидом, оскільки, як правило, не потребує від орендодавця значних витрат на обслуговування майна, або його довгострокове

орендування. Орендодавець вправі розраховувати на постійні орендні платежі з боку лізингоутримувача, які повною мірою компенсують усі його витрати пов'язані із купівлею техніки або обладнання. Серед переваг, що сприяють популярності фінансового лізингу серед значної кількості зарубіжних інвесторів можемо виокремити гнучкість та легкість у оформленні відповідних документів, а також можливість адаптації строків платежів орендарями відповідно термінів окупності інвестиційних угод. Традиційними клієнтами даного виду лізингу є підприємства малого та середнього бізнесу завдяки можливості підвищити платоспроможність підприємства.

Оперативний лізинг передбачає отримання сільськогосподарської техніки на період, що є коротшим, порівняно з періодом її амортизації та має на меті придбання техніки в лізинг, що визначається високими темпами її старіння, передусім, морального. За допомогою оперативного сервісного лізингу передбачається розширення співпраці між лізингодавцем та лізингоутримувачем у сфері фінансування, ремонтних робіт, організації з обслуговування та налагодження більш складних процесів на ринку техніки, а також підвищення кваліфікації працівників, навчання та перепідготовки, які надають змогу більш ефективно використовувати техніку отриману у лізинг.

Система угод, що тісно пов'язані між собою і сприяють власнику нерухомості чи обладнання відчужити таку власність фінансовій організації, укладаючи при цьому довготерміновий договір оренди називається зворотнім лізингом. Даний різновид лізингу являється також альтернативою заставним операціям.

Лізинг є одним із факторів, що сприяв модернізації і розвитку аграрного сектору України та протягом тривалого часу виступав рушійною силою економічного зростання сільськогосподарських підприємств. Завдяки таким лізинговим компаніям як «ОТП Лізинг», «Райффайзен Лізинг Аваль» та «УніКредит Лізинг» було профінансовано придбання вітчизняними підприємствами кожної третьої одиниці сільгосптехніки.

Після різкого зменшення кількості лізингових угод на 42% у 2015 році ринок лізингу повільно відновлюється. Кількість нових укладених договорів на початку 2017 року зросла у 2,5 рази, а станом на 1 січня 2018 року обсяг усіх договорів збільшився до рівня 12,8 млрд грн. Однак говорити про відновлення ринку ще зарано, оскільки числове значення укладених договорів у поточному році є істотно меншим проти чисельності лізингових угод за попередні роки. Чисельність лізингових договорів на початку 2018 року складала 50% проти показників 2013 року, при цьому загальна сума затверджених угод зменшилася на третину. Дещо схожу ситуацію маємо з обсягом фінансування нових учасників сільськогосподарського ринку. Так, за підсумками 2013 року була підписано 11 тисяч лізингових договорів на загальну суму 3,9 млрд дол. США, для порівняння у 2017 році було укладено 7,7 тисяч договорів на суму 462 млн дол. США. Юридичні особи становлять переважну більшість лізингоотримувачів, в деяких регіонах цей показник становить 90% від кількості лізингоотримувачів. За лізинговими угодами в гривні величина процентних ставок коливається в межах 25-30%, а процентна ставка у лізингових угодах в доларах становить в середньому 10-12%, виключення становлять спеціальні пропозиції за дилерськими програмами для постійних клієнтів.

Що стосується тривалості лізингових угод, то для більшості з них строк дії становить від 2-х до 5-ти років (55,4% від загальної суми контрактів). Деякі державні компанії укладають договори лізингу строком на 10 років, але таких випадків – незначна кількість (2,7% від загальної суми).

В Україні для ведення лізингових операцій небанківські фінансові установи зобов'язані отримати ліцензію Національної комісії фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), тоді як банки мають право здійснювати фінансовий лізинг на підставі банківської ліцензії Національного банку України. Переважна більшість операцій на ринку лізингу це – фінансовий лізинг. В той же час, для надання послуг з оперативного лізингу ліцензія не



потрібна. Оперативний лізинг сконцентрований, в основному, в автомобільному секторі.

Станом на початок 2018 року 551 установа мала право на надання послуг з фінансового лізингу (зокрема 280 фінансових компаній, 88 банків та 183 юридичні особи, які не є фінансовими установами). Більшість фінансових компаній зареєстровані в Державному реєстрі фінансових установ, який веде Нацкомфінпослуг, для здійснення факторингових та лізингових операцій, проте не усі з зареєстрованих компаній займаються лізинговою діяльністю.

За даними Українського об'єднання лізингодавців (УОЛ), станом на грудень 2017 року було близько 40 активних лізингових компаній, та лише деякі з них укладали нові договори. Близько 70% нового бізнесу лізингового ринку в Україні формують 16 членів УОЛ [38]. У середньому, авансовий платіж коливається в діапазоні від 20% до 40%, і спостерігається тенденція поступового зменшення необхідної суми.

Детальніша інформація про Українське об'єднання лізингодавців (УОЛ) наведена у додатку 3.

У 2018 році об'єм ринку фінансового лізингу зріс на 67,9% і склав 21,5 млрд грн. «Дерегуляція привела до зростання попиту на інвестування коштів в лізингові організації і це сприяло розширенню палітри фінансового лізингу в сторону не тільки транспорту, який був провідним в останні п'ять років, але і на такий важливий сектор економіки як сільське господарство [231].

Характеризуючи діяльність лізингових компаній в Україні за предметами лізингу, 61% – становлять транспортні засоби (легкові та вантажні автомобілі), 19% – сільськогосподарська техніка (50% трактори, 25% зернозбиральні комбайни і 25% оброблювальна техніка) та 19% – інші види техніки, що використовуються переважно у сфері будівництва, промислового устаткування та нерухомості.

Основними стримуючими факторами розвитку лізингу в Україні є:

- недостатня обізнаність підприємств та представників влади й громадськості щодо переваг лізингу для фінансування розширення бізнесу;
- відсутність сприятливої юридичної та податкової бази для лізингу;
- брак внутрішнього та іноземного капіталу для лізингових компаній і відсутність програм, спрямованих на лізинг;
- недостатня інституційна спроможність асоціації, яка б мала потужніше представляти та захищати інтереси учасників і забезпечувати юридичну, нормативну, інформаційну, рекламну, професійну підготовку;
- відокремленість лізингової галузі від міжнародних тенденцій та напрацювань.

Щодо світових тенденцій розвитку лізингу, то лізингова галузь останнім часом значно розширилася. Обсяг нового бізнесу (NBV) збільшився на 9,40 % з 1 005,30 млрд дол. США у 2015 році до 1 099,77 млрд дол. США у 2016 році. Лізинг є дуже важливим джерелом фінансування для багатьох компаній у всьому світі. Лізинг є особливо важливим для МСП. За даними Європейської комісії, він є важливим джерелом фінансування для 48% МСП у ЄС. У 2015 році учасники Leaseurope допомогли європейським підприємствам інвестувати в активи на суму понад 315 млрд євро, збільшивши загальний портфель угод до 755 млрд євро. Лізинг – це варіант фінансування, який використовують частіше, ніж традиційний банківський кредит [231].

Згадані вище іноземні приклади демонструють, що лізинг – привабливий та ефективний спосіб фінансових інвестицій у виробничі фонди. Україна може скористатися таким інструментом фінансування аби стимулювати економічне зростання та розвиток МСП.

На українському ринку лізингу домінує фінансовий лізинг. Це цілком характерно на початковому етапі розвитку ринку лізингу, оскільки клієнти здебільшого зацікавлені в отриманні предмета лізингу у власність, наприкінці дії договору лізингу. Оперативний лізинг не підлягає спеціальному регулюванню, спеціалізованої звітної інформації щодо нього

також немає, тому важко визначити обсяг послуг з оперативного лізингу. Проте оперативний лізинг в Україні є і пропонується здебільшого корпоративним клієнтам для задоволення потреб у володінні легковими автомобілями.

Більшість отримувачів лізингових послуг є юридичними особами (90%), і лише 10% – це фізичні особи. Приблизно 70% активних клієнтів лізингу – це МСП. Процентні ставки у гривнях за лізинговими угодами становлять 25-30%, а з прив'язкою до курсу долара США в середньому становлять 10-12%. Структура лізингового портфелю України в розрізі галузей економіки, станом на 31.12.2017 року представлено на рисунку 4.5.

Послуги фінансового лізингу можуть надавати банки та інші небанківські установи, внесені до відповідного реєстру, який веде Нацкомфінпслуг. Лізингова діяльність банків здійснюється на підставі ліцензії Національного банку України. До 2017 року не було ліцензійних вимог для небанківських установ, що надають послуги фінансового лізингу в Україні. У грудні 2016 року Кабінет Міністрів України затвердив нові ліцензійні вимоги, відповідно до яких лізингодавці зобов'язані отримувати ліцензію на надання послуг з фінансового лізингу. Варто зазначити, що оперативний лізинг не підпадає під ліцензування.

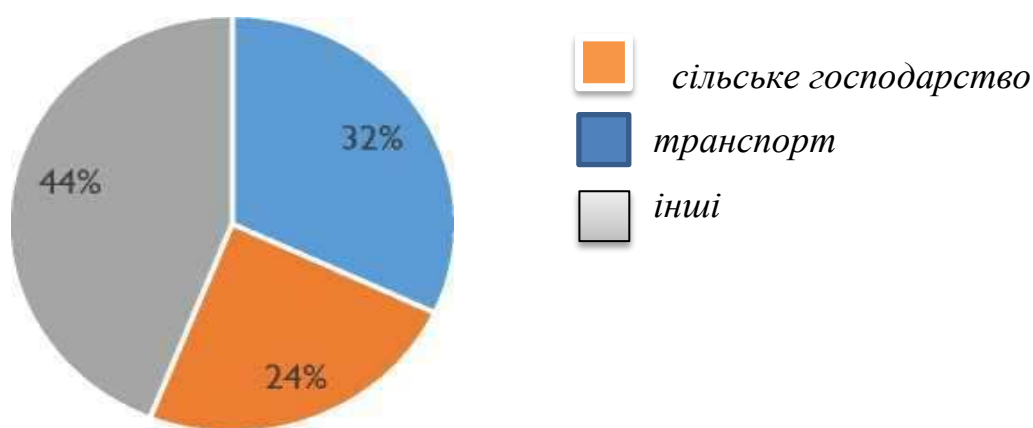


Рисунок 4.5 – Структура лізингового портфелю України в розрізі галузей економіки, станом на 31.12.2017 року [92].

Станом на початок 2018 року 551 установа мала право на надання послуг з фінансового лізингу (зокрема 280 фінансових компаній, 88 банків та 183 юридичні особи, що не є фінансовими установами).

За даними Українського об'єднання лізингодавців (УОЛ), 16 членів УОЛ формують близько 70% українського ринку. Станом на 1 січня 2018 року сума діючих договорів фінансового лізингу всіх типів становила 41 122,92 млн грн (1 465,2 млн дол. США) [231].

Ринок лізингу поступово відновлюється, а 2016 рік став першим позитивним роком в Україні після кризи. Згідно статистичних даних Нацкомфінпослуг, кількість нових договорів лізингодавців у небанківському секторі у 2016 році зросла до 9 160 (+ 122%), перш ніж знизитись у 2017 році до 7 752. Вартість нових угод збільшувалася 2 роки поспіль: на 57% у 2016 році до 9 751 млн грн та на +33% у 2017 році до 12 968 млн грн. Загалом 22,8 тис. контрактів на загальну суму 22,7 млрд грн. Утім, для порівняння, - кількість чинних договорів у 2013 році становила 25 050, а у 2014 – 27 348. Більш того, сума діючих у 2017 році договорів не досягла загальної суми в 67 млрд грн 2013 року або навіть суми 26 млрд грн 2015 року.

На ринках, де оцінювання ризиків не є простим та зрозумілим, авансові платежі відіграють важливу роль у зниженні ризику. Станом на час проведення дослідження «ОТП Лізинг» зобов'язує своїх клієнтів, задіяних у сільському господарстві, здійснювати авансовий платіж в середньому розмірі 20-25%. У 2015 році ця ставка становила в середньому 40% через збільшення усвідомлення ризику. В автомобільному бізнесі ДУІБ-Україна вимагає від своїх клієнтів авансовий платіж розміром у середньому 15-20%.

Сума авансового лізингового платежу – це свого роду барометр економічної ситуації. Чим нижче сума авансового платежу, то більший ризик лізингодавець готовий взяти на себе. Лізингодавці почуваються більш захищеними, коли економічна ситуація є стабільнішою, а стандарти оплати – вищими. Окрім цього, лізингові компанії значно більше конкурують між

собою. У середньому авансовий платіж становить від 20 до 40%, з тенденцією до поступового зниження суми, яка вимагається при підписанні угоди. Зазвичай лізинг недоступний для компаній, які не можуть надати фінансову звітність за три роки. Середня сума договору становить від 500 тис. до 1 млн грн. Також варто зазначити, що найбільші лізингові компанії не зацікавлені в фінансуванні малих угод. Станом на кінець 2017 року найбільшими лізингоотримувачами, були представники транспортної галузі та сільського господарства, обсяг діючих договорів з якими склав 7,22 млрд грн та 5,50 млрд грн відповідно.

Лізингодавці найбільше зацікавлені в лізингу високоліквідного обладнання, яке можна легко повернути та перепродати. Яскравим прикладом цього є автомобілі. У портфелях більшості лізингових компаній автомобілі зазвичай є домінуючим предметом фінансового лізингу. Лізинг легкових автомобілів, безумовно, є найбільш розвинутою частиною українського ринку лізингу. Деякі більші за розміром компанії працюють з «угодами щодо надання повного спектру послуг», за якими лізингодавець керує автомобільним парком компанії. Досвід міжнародних компаній у забезпеченні цього типу лізингу (AVIS-Україна або ALD Automotive) успішно переймається іншими компаніями, як-от «УЛФ Фінанс» або «ОТП Лізинг». Кількість наданих у лізинг автомобілів у 2016 році становила 6 тис. одиниць, що на 70% більше порівняно з 2015 роком. За даними УОЛ, у 2017 році загальна кількість наданих у лізинг автомобілів становила 5 871. Лідерами стали компанії «ОТП Лізинг» (1 615 автомобілів), «УЛФ Фінанс» (1 249) та «Порше Лізинг Україна» (1 117) [92].

Другим найбільш розвиненим сектором лізингу є сільське господарство. У 2016 році надано в лізинг 650 одиниць сільськогосподарської техніки. Беззаперечним лідером у цій сфері є компанія «ОТП Лізинг», яка передала у лізинг 450 одиниць техніки. У 2017 році «ОТП Лізинг» збільшила кількість лізингових договорів до 701 одиниці на суму 50 млн дол. США. «ОТП Лізинг» профінансувала 80% одиниць техніки, які

фінансувала УОЛ (у загальному обсязі всі його члени профінансували 880 одиниць). З-поміж 315 переданих у лізинг тракторів у 2017 році найпопулярнішими були «Білорус» (89), «Case» (75), «New Holland» (55), «John Deere» (38) і «Fendt and Massey Ferguson» (34). Передано в лізинг 95 зернозбиральних комбайнів; 31 – марки «New Holland», 27 – «Case», 17 – «John Deere» і 11 – «Class» [92].

Український клуб аграрного бізнесу (УКАБ) в інформації про структуру наданих в лізинг активів у сільськогосподарському секторі зазначає, що у 2017 році основною технікою, щодо якої укладали договори лізингу, були трактори (50%), комбайни (25%) та обладнання для культивування (25%) [92].

Лізингова галузь значно розширилася та втілила нові та інноваційні способи фінансування обладнання для компаній по всьому світу. Обсяг нового бізнесу (NBV) збільшився на 9,40% з 1 005,30 млрд дол. США у 2015 році до 1 099,77 млрд дол. США у 2016 році. Найбільший ринок лізингу залишається у Сполучених Штатах Америки, де NBV становить близько 330 млрд дол. У 2017 році в портфелі США домінують IT й офісне обладнання (31%) та транспорт (26%), далі 10% належить сільськогосподарському обладнанню, 9% – будівництву, 5% – промисловому та 4% – медичному обладнанню [92].

На другому місці – Китай зі зростанням обсягів нового бізнесу на 61,9% у 2013-2017 роках, до 206 млрд дол. США. Такий сплеск розвитку сфери лізингу став можливим у Китаї завдяки участі уряду. У 12-<sup>му</sup> п'ятирічному плані (2011-2015 роки) лізинг був визначений одним з найважливіших чинників економічного зростання. У серпні 2013 року для продажу та зворотного лізингу запроваджено вигідні ставки ПДВ [92].

Великобританія та Німеччина посіли третє і четверте місце у світі, відповідно, з часткою 42% від усього європейського ринку в 2016 році.

Японія посідає друге місце в Азії та п'яте місце в світі з NBV 43,16 млрд дол. США [92]. Серед компаній, які вважають лізинг важливим

джерелом фінансування, є підприємства з Німеччини, Великої Британії та Польщі (третє місце в Європі з 60% компаній, які зазначають, що зацікавлені у використанні лізингу в майбутньому).

За даними Leaseurope у 2015 році її учасники допомогли європейським підприємствам інвестувати в активи вартістю понад 315 млрд євро, збільшивши загальний портфель угод до 755 млрд євро. В бізнес середовищі лізинг використовують частіше за традиційне банківське кредитування.

У 2016 році кредити приватному сектору становили 48% банківських активів (у 2014 році – 54%). Це менше, ніж у сусідній Польщі (59%), але більше, ніж у Білорусі (32%), де кредити державним підприємствам відіграють важливішу роль. Порівнюючи кредити приватного сектору з ВВП, можна побачити зменшення з 60% (2014 рік) до 39% (2016 рік).

За даними Річного звіту Європейської комісії про розвиток європейський МСП за 2016/2017 роки, доступ до фінансування вважається найменш важливим обмеженням для бізнесу. Найбільшою проблемою (для 25% компаній) був пошук клієнтів, за нею йде наявність кваліфікованого персоналу та досвідчених керівників (20%). Другорядними є питання конкуренції (для 13%), регулювання (12%) та вартості виробництва або праці (12%). Доступ до фінансування став проблемою лише для 9% європейських МСП [262].

Іншим обмеженням для всіх лізингових компаній є відсутність внутрішніх ринків капіталу як дуже поширеного джерела отримання фінансування у місцевій валюті. Ресурси, які можна інвестувати фінансовим установам у ринки капіталу, обмежено системою державного регулювання (обмеження щодо ризиковості інвестицій), що також має негативний вплив на зростання ринків капіталу. Тенденції щодо зміни частки державних облігацій в активах банків відображено на рисунку 4.6.

Державні облігації є дуже привабливими та надійними цінними паперами. Про це свідчить той факт, що їхня частка у банківських активах зросла з 7% до 26 % з 2013 по 2017 рік. Обсяг облігацій в портфелі зріс з 94

млрд грн до 352 млрд грн. Банки демонструють серйозну зацікавленість цими надійними та вигідними інструментами порівняно з іншими класами активів. Ціни на державні облігації негативно вплинули на зацікавленість інвесторів іншими інструментами.

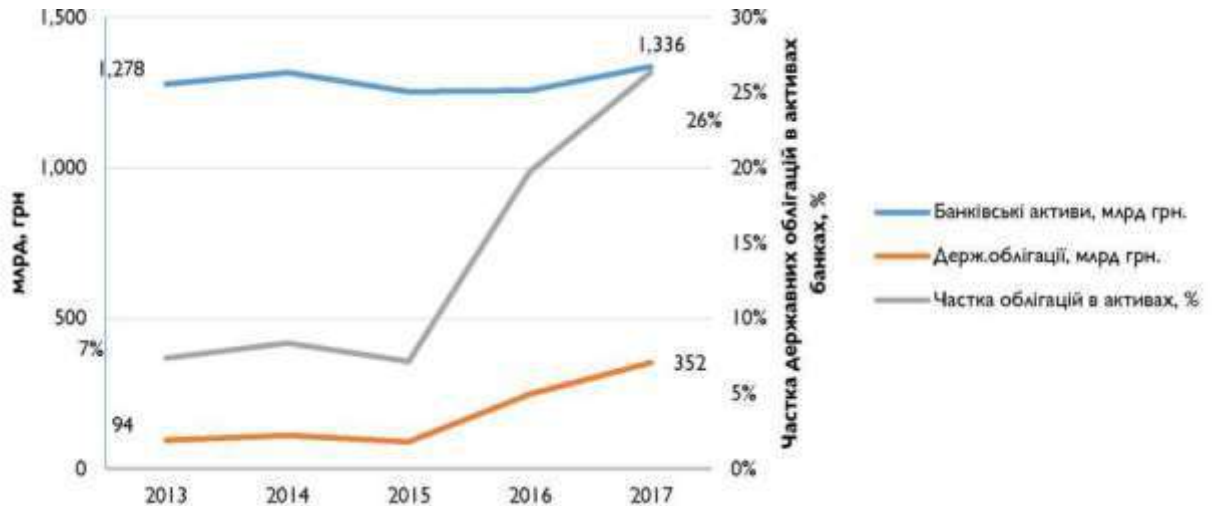


Рисунок 4.6 – Державні облігації в активах банків, %

Джерело: сформовано за даними [47].

На ринку лізингу домінують транспортна галузь та сільське господарство. Наприкінці 2017 року вартість угод, укладених з представниками транспортної галузі становила 7,22 млрд грн, а угод з сільгоспвиробниками – 5,5 млрд грн. Майже 10 млрд грн спрямовано на фінансування інших секторів економіки (будівництво, промислове устаткування, нерухоме майно) [262].

Втрати від банківської кризи 2014-2017 року в Україні становили близько 40% ВВП. Кількість банків скоротилася вдвічі, а багато з тих, що залишилися, мають надзвичайно високий рівень непрацюючих кредитів (56% від загальної суми кредитів та понад 80% – у ПриватБанку). Лізингові компанії повідомляють, що вони ведуть прибутковий і безпечний бізнес. Наприклад, за даними компанії AVIS-Україна, її частка NPL становить 0,2%, а «ОТП Лізинг» заявляє про 0% [92].

Однак можуть виникати проблеми з вилученням дорогого обладнання (наприклад, створюються перешкоди в доступі на територію, обладнання



розукомплектується). В свою чергу це призводить до судових позовів, в яких лізингодавці мають невеликі шанси на перемогу через високу корумпованість судів.

Разом з тим, лізингові компанії мають належним чином прописані внутрішні положення про управління ризиками та висококваліфіковані структурні підрозділи з питань стягнень (повернення майна). У деяких компаніях існують власні структурні підрозділи, де працюють юристи, які представляють їхні інтереси в судах, а також підрозділи з повернення майна, готові до роботи з клієнтами, які не виконують своїх зобов'язань. Успішні українські лізингові компанії здійснюють моніторинг платежів своїх клієнтів, ведуть переговори з ними та реструктурують угоди в разі потреби, а поверненням майна зазвичай займаються зовнішні професійні компанії, зовнішніх адвокатів залучають для участі в судових справах.

Основними юридичними проблемами, які стосуються сфери лізингу, є: «Подвійне оподаткування» у разі перепродажу обладнання, яке було вилучене. Українські податкові органи в електронному вигляді адмініструють податок на додану вартість (ПДВ) на товари, які передано у лізинг. У разі вилучення майна, клієнт, який не виконав зобов'язання, не повертає отриманий ПДВ кредит та часто відмовляється надавати лізингодавцю податкову накладну. Без цього лізингодавець не може підтвердити податковий кредит на ПДВ, а у випадку перепродажу товару відбудуватиметься повторне оподаткування (подвійне оподаткування).

Не включення лізингоотримувачів до державних програм дотацій. Наразі існує спеціальна урядова програма, яка передбачає дотації на закупівлю сільськогосподарської техніки українського виробництва, та лізингові компанії не мають права брати в ній участі.

Відсутність прискореної амортизації для активу, який вже передано у лізинг. Прискорення амортизації активів, отриманих за договорами фінансового лізингу, зробить використання лізингу більш привабливим для бізнесу, а Держава таким чином зможе спонукати оновлення виробничих

потужностей. Як зазначає УОЛ, це було зроблено в інших країнах для стимулювання лізингової галузі.

Досвід більш зрілих ринків пропонує типовий сценарій розвитку ринку лізингу. Лізинг, як правило, починається з укладання лізингових угод напряму з клієнтами щодо матеріальних та високоліквідних активів. Далі розробляють перші спеціальні (вендорні) програми між виробниками та лізингодавцями. З часом схема вендорного фінансування стає популярною щодо всіх матеріальних активів, і чимало виробників пропонують «готове рішення»; не лише фізичний актив, а й фінанси, послуги, технічне обслуговування та страхування. Співпраця між виробником та лізингодавцем налагоджена у такий спосіб, що компанія, яка фінансує, використовує логотип постачальника, а покупець отримує комплексну послугу продавця без потреби в укладенні окремого договору з лізинговою компанією. З часом вендорні програми розробляють не лише для типових матеріальних активів, але і для нематеріальних активів.

Наразі на ринку українського лізингу домінують автомобілі та сільськогосподарська техніка. Лізинг автомобілів визнається однією з найскладніших сфер лізингової діяльності. У цій сфері діють договори з оперативного лізингу. Лізингоодержувачі також користуються перевагами договорів про управління автопарком та комплексне обслуговування. Середній вік автомобіля в Україні становить 19,6 років (в ЄС – 8,6), а 20% зареєстрованих автомобілів було вироблено до 1985 року. Кількість власників автомобілів на 1000 мешканців становить 202 в Україні, тоді як в Литві – 560, у Німеччині – 572, у США – 795. Український показник є одним із найнижчих у світі, і це свідчить про потенційні можливості для зростання. Заміна автомобілів здійснюватиметься за рахунок лізингу. Як свідчить статистика Leaseurope, у Європі частка переданих у лізинг автомобілів у загальній кількості нових зареєстрованих автомобілів становить 39%. До країн-рекордсменів слід віднести Латвію, Литву та Естонію, де цей показник перевищує 80%. В Україні цей показник залишається мінімальним [179].

Досвід розвитку лізингу за кордоном доводить, що найважливішим фактором тут є наявність сприятливих макроекономічних умов, державна підтримка інвестицій взагалі та лізингової діяльності як важливої його форми зокрема.

Так, у Німеччині лізинг широко використовується понад 50 років. Лізингові компанії постійно приділяють увагу вдосконаленню форм надання фінансових послуг (особливо фермерам), роз'яснюють їх переваги. Лізингові компанії аналізують економічне становище, умови конкретного фермерського господарства з тим, щоб визначити найбільш прийнятну форму лізингу. Іншою перевагою при оплаті лізингу є незалежність від фінансових органів. Крім того, податок на оплату за лізингом можна задекларувати у фінансовому органі як попередній податок. Ефективність лізингу для фермера залежить від різних чинників, незалежно від ціни придбання машини. Найбільш значення мають, наприклад, термін та інтенсивність експлуатації, а також сезонні напрацювання. Власна продуктивність, спеціальні або попередні виплати також впливають на рівень внесків по лізингу [180].

Рівень застосування лізингу в загальному обсязі капітальних вкладень в агробізнес становить, за різними оцінками, від 3 до 8%. Середнє значення для країн Європейського Союзу – 12,5%, Росії – 28%, що свідчить про значний потенціал лізингу в Україні. За оцінками Міжнародної фінансової корпорації (IFC), загальний обсяг ринку лізингу в Україні в перспективі може перевищити 100 млрд дол. США. Частка АПК у загальному лізинговому портфелі за підсумками III кварталу 2014 р. становила 21,8% (9,97 млрд грн).

Як свідчать дослідження, цей інструмент інвестування використовують в основному великі та середні аграрні підприємства [92].

У вітчизняній практиці розмір застави становить 20% від загальної вартості техніки, термін повернення лізингового кредиту – до 5 років, стандартна ставка в доларах США – близько 10%, у гривнях – 20%. Якщо відсоткова ставка нижча, застава сума збільшується до 30% або 50% від

вартості відповідно. За даними дослідження компанії «Простобанк Консалтинг», на початок 2014 р. номінальна ставка лізингового фінансування у гривнях становила від 12 до 20% річних, при середньоринковому значенні 17,6% річних. У доларах США цей показник коливався в діапазоні від 10,24% (10% + 3М LIBOR) до 13% річних, при середньому значенні 11,68% річних. Зазначимо, що приблизно такі ж показники ставки фінансування по лізингу в євро [181].

Якщо врахувати одноразову комісію (від 0% до 2,5% ціни техніки), ефективна ставка лізингового фінансування в гривнях становить від 13% до 20,6% річних, при середньоринковому значенні 18,1% річних; 12,2% річних – у доларах США і 12,5% річних – у євро.

В умовах нестабільної ситуації щодо валютного курсу (євро), а також істотного тиску на обмінний курс долара США лізингові операції в іноземній валюті класифікують як операції підвищеного ризику. Нині пропонуються партнерські програми по лізингу, які укладаються з найбільшими імпортерами/дилерами сільськогосподарської техніки. Програми передачі її в лізинг передбачають такі умови: термін – від 13 до 84 міс.; сума – від 500 000 грн; аванс – від 20% повної вартості предмета лізингу – самохідної техніки, від 25% повної вартості предмета лізингу - елеваторних комплексів та інших об'єктів інфраструктури. Страхування об'єктів лізингу обов'язкове, можливе застосування спеціальних тарифів у разі сезонного графіка використання агротехніки та за наявності відповідних місць зберігання. У сезон збирання врожаю застосовують страхування на умовах повного КАСКО, поза сезоном – стандартні майнові ризики.

Серед інструментів залучення ресурсів останнім часом набуло популярності вексельне фінансування, зазначений варіант є найбільш прийнятним у взаємовідносинах між виробниками ресурсів та техніки, банківськими установами та сільськогосподарськими товаровиробниками, які забезпечують своєчасність розрахунків згідно укладених договорів щодо купівлі-продажу насіння, техніки, засобів захисту рослин, мінеральних

добрив тощо; скорочуючи шлях надходження ресурсів, від виробника до споживача без врахування послуг постачальників ресурсів – комерційних структур, присутність яких часто сприяє зростанню вартості товарів та послуг. Середній термін фінансування договорів такого типу зазвичай не перевищує 12 місяців. При укладанні договорів купівлі-продажу техніки, з урахуванням особливостей вексельного фінансування, компанія-постачальник техніки виступає партнером фінансової структури пропонуючи клієнту спеціальні програми та акції, в яких крім основних умов договору містяться додаткові бонусні пропозиції. Серед відомих постачальників сільськогосподарської техніки постійними партнерами КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНКУ являються наступні підприємства: «ТайтенМашинері Україна», «Ландтех», «Амако Україна», «Бізон-Імпорт», «Ерідо-нТех», «Ведерстад» та інші. Виробник сільськогосподарської продукції може скористатися послугою авальювання векселя + кредит у випадку придбання техніки в постійних партнерів банку. Сільгоспвиробник сплачує лише 5% річних за перший рік користування технікою, а основний розрахунок відбувається із використанням авальованого векселя. Основні умови кредитної угоди починають діяти через рік, тоді ж починає діяти і кредитна ставка для покупця. Якщо товаровиробник буде спроможний через рік від початку користування технікою погасити її вартість у повному обсязі, то покупець отримає перевірену техніку на умовах кредитування лише під 5% річних без оформлення додаткових угод, тобто тільки на умовах користування авальованим векселем [183].

До переліку найвідоміших вітчизняних операторів ринку лізингових послуг в Україні можемо включити наступні компанії: «Украгролізинг», «Укрдержлізинг», «Укрексімлізинг», «Українська лізингова компанія», та «Українська фінансова лізингова група». За результатами 2014 року учасниками ринку лізингових операцій було укладено договорів на суму 6 млрд грн, а вже наступного 2015 року загальна сума лізингових угод становила близько 3,5 млрд. грн, що на 45% менше. Серед лідерів за

обсягами укладених договорів перше місце належить «ОТП Лізинг» (1,1 млрд грн), наступним виявився «Райффайзен Лізинг Аваль» (613 млн грн.) і останній лідер – «Український лізинговий фонд» (510 млн грн). Ріст загального кредитного портфелю перерахованих вище компаній склав близько 15 млрд грн, або майже 18%. Найбільший приріст кредитного портфеля на 3,3 млрд грн, або майже 64,4% становив у «ОТП Лізинг», у «Райффайзен Лізинг Аваль» ріст портфеля склав 3,2 млрд грн, або на 46% більше, а у «ВТБ Лізинг Україна» зростання портфеля становило близько 2,5 млрд грн, що на 5,24% більше у порівнянні із попереднім періодом. Разом з тим, відбулось зменшення розміру фінансового портфеля у двох компаній – «Віейбі Лізинг» (-16,61%) та «Унікредит Лізинг» (-11,56%).

Процеси девальвації та наявні проблеми на вітчизняному фінансовому ринку зумовлюють диференціацію залежно від валюти та підвищення лізинговими компаніями процентних ставок по наданню фінансових ресурсів. Відсоткова ставка за лізингові послуги у гривні складає близько 23%, європейській валюті – 11,5%, американській – 10,5% річних виплат. Умови надання сільськогосподарського обладнання на умовах лізингу вітчизняними лізинговими компаніями здійснюються за визначеними критеріями оцінки: строк лізингу, комісійні виплати, річні лізингові та авансові платежі.

Основоположною умовою укладання договору лізингу сільськогосподарської техніки є розмір відсоткової ставки за її використання. У таких компаній як «Райффайзен Лізинг Аваль», «ПриватЛізинг», «ОТП Лізинг», «VAB Лізинг», «УЛФ» відсоткова ставка коливається в межах 22 - 28% у вітчизняній валюті. Мінімально зафіксованою процентною ставкою за послуги лізингу надає «Євролізинг Україна», що у гривневому еквіваленті складає близько 17%.

Загальна кількість лізингодавців в Україні відображена на рисунку 4.7.

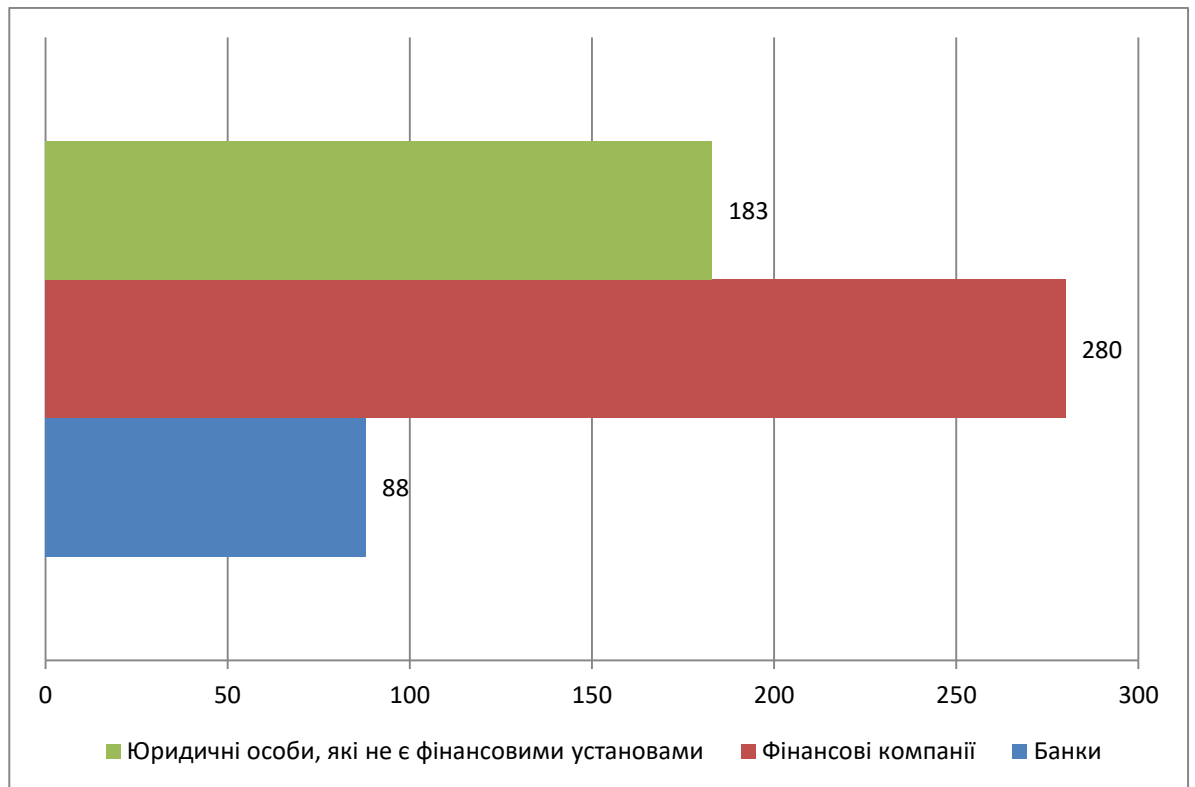


Рисунок 4.7 – Загальна кількість лізингодавців в Україні у 2018 р.

Джерело: сформовано за даними [47].

Загальним критерієм обрання технічного засобу у лізинг є величина авансового платежу по умовах лізингу, що здійснюється клієнтом на час дії договору з лізинговою компанією чи банком про купівлю сільсько-господарської техніки. Величина авансового внеску коливається в межах 20-30% залежно від лізингодавців, якими виступають «ПриватЛізинг», «Євролізинг Україна», ОТП Лізинг. Досить високим за початковою вартістю є авансовий платіж у «Райффайзен Лізинг Аваль», «УЛФ», «VAB Лізинг», що складає 35-40% вартості техніки.

Значна частина фінансових компаній і банківських установ безпосередньо здійснюють детальне вивчення кредитних історій потенційних клієнтів перед прийняттям рішення щодо надання техніки на умовах лізингу та встановлюють чіткі умови за поданням фінансової звітності, термінами ведення бізнесу, величини майбутніх прибутків.

Для підприємств аграрного сектору економіки, що представляють її корпоративний сектор та мають намір отримання техніки на умовах лізингу важливим фактором прийняття рішення є термін погашення суми встановленої лізингодавцем. В компанії «Євролізинг - Україна» наявною є практика використання індивідуального розрахунку для власних клієнтів, з можливістю погашення частинами (посезонна оплата послуг). Серед значних переваг компанії прискорений розгляд заявки (у межах однієї години часу) лізингоотримувача щодо надання об'єкта у користування та відсутність потреби застави майна.

В Україні фінансування в усіх лізингодавців здійснюється в гривні, у тому числі й погашення лізингового платежу ним. Втім деякі банківські установи для власних клієнтів пропонують широкий спектр додаткових умов щодо обслуговування угоди, у тому числі щодо валюти оплати та погашення лізингових виплат.

Лізинговою організацією «Євролізинг – Україна» пропонується придбання вживаної техніки для сільськогосподарського виробництва, що для малих і середніх сільськогосподарських підприємств є найбільш оптимальним варіантом отримання техніки, зважаючи на фінансове становище.

Принагідно відзначимо, що на ринку сільськогосподарської техніки України лізинговими компаніями до уваги вітчизняних сільгосппідприємств пропонується широкий вибір техніки як українських, так і зарубіжних виробників. Нині на умовах фінансового лізингу українські лізингові компанії надають сільськогосподарську техніку відомих світових торгових марок: New Holland, Vaderstad, John Deere, Fendt, MASSEY FERGUSON, Challenger, CLAAS, Quivogne, Lemken, HORSCH, Kuhn, Gherardi тощо. Крім того, за рахунок більш доступної ціни у сільськогосподарських підприємств користується попитом техніка сусідніх виробників країн СНД - Лідагромаш Бобруйськсільмаш, Гомсільмаш та інші (табл. 4.2).



Таблиця 4.2 – Лізингодавці та сільськогосподарська техніка, що надається ними на умовах лізингу

Компанія	Основні партнери
УКРАГРОЛІЗИНГ	ХТЗ, Беларус, Сварог, Horsch-Агросоюз
Раффайзен Лізинг Аваль	Vaderstad, Fendt, Challenger
UNICREDIT	Horsch, Krone, УТО, Challenger
ОТП Leasing	Fendt, Challenger, АСТРА
Євро Лізинг	MTЗ, CLAAS, MASSEY FERGUSON, John Deer
VAB Лізинг	Challenger, MTЗ, Фотон
СГ Еквілмент Лізинг	New Holland, Quivogne, Lemken, Gherardi
КредитЄвропа Лізинг	АМАКО
Українська Лізингова	MASSEY FERGUSON
Ленд-Ліз	MTЗ, УТО, HORSCH, АГРОРЕСУРС, ДОН-ЛАН, ІНТЕРА- ГРОТЕХ
Трак Фінанс	Arnazone, CASE, Fendt, Geringhoff, LEMKEN, Massey Ferguson, Gregoire Besson, Gherardi, NEW HOLLAND, JOHN DEERE, Kuhn
Украгропостач	Гомсільмаш, Бобруйськсільмаш, Лідагромаш
Альфа Банк	АМАКО

Джерело: сформовано за даними [231].

Разом з тим, вітчизняний лізингодавець НАК «Украгролізинг» пропонує до уваги покупців сільськогосподарську техніку виключно українських виробників – «Агросоюз», Харківського тракторного заводу тощо.

Усі лізингові компанії, які приймають участь у формуванні ринку лізингу в Україні можна поділити на наступні групи [120]:

– компанії у створенні яких приймають участь виробники, дилерами та постачальниками основних засобів, наприклад, Порше Лізинг Україна, Ілта Лізинг;

– компанії до створення яких мають відношення банківськими установи, наприклад, Райффайзен Лізинг Аваль, ОТП Лізинг, ВТБ Лізинг Україна, Унікредіт Лізинг Україна, ІНГ Лізинг Україна, Ерсте груп Імморент Україна, Віейбі Лізинг, Укіо Банк Лізинг;

- незалежні лізингодавці, це такі компанії, як Перша Лізингова Компанія, Українська Лізингова компанія, Адванс-Лізинг, ВФС Україна;
- лізингові компанії, створені за участі держави – «Украгролізинг».

Розширення джерел фондування лізингових компаній активно сприяє покращенню ситуації на ринку лізингових послуг. Так, Європейським банком реструктуризації і розвитку вперше в його історії у 2017 році одному із учасників асоціації для фінансування потреб малого та середнього бізнесу в Україні було надано кредит в розмірі 550 млн грн. До числа лідерів, що досягли зростання лізингового портфелю стали компанії «Ленд Ліз» приріст склав 62%, «Теком-Лізинг» приріст склав 38%, «ОТП-Лізинг» – 28% відповідно.

За результатами діяльності у 2017 році зазначені вище компанії сукупно збільшили поставки техніки переданій в лізинг покупцям на 2%, що збільшило кількість одиниць машин до 3415 сумарно (рис. 4.8).

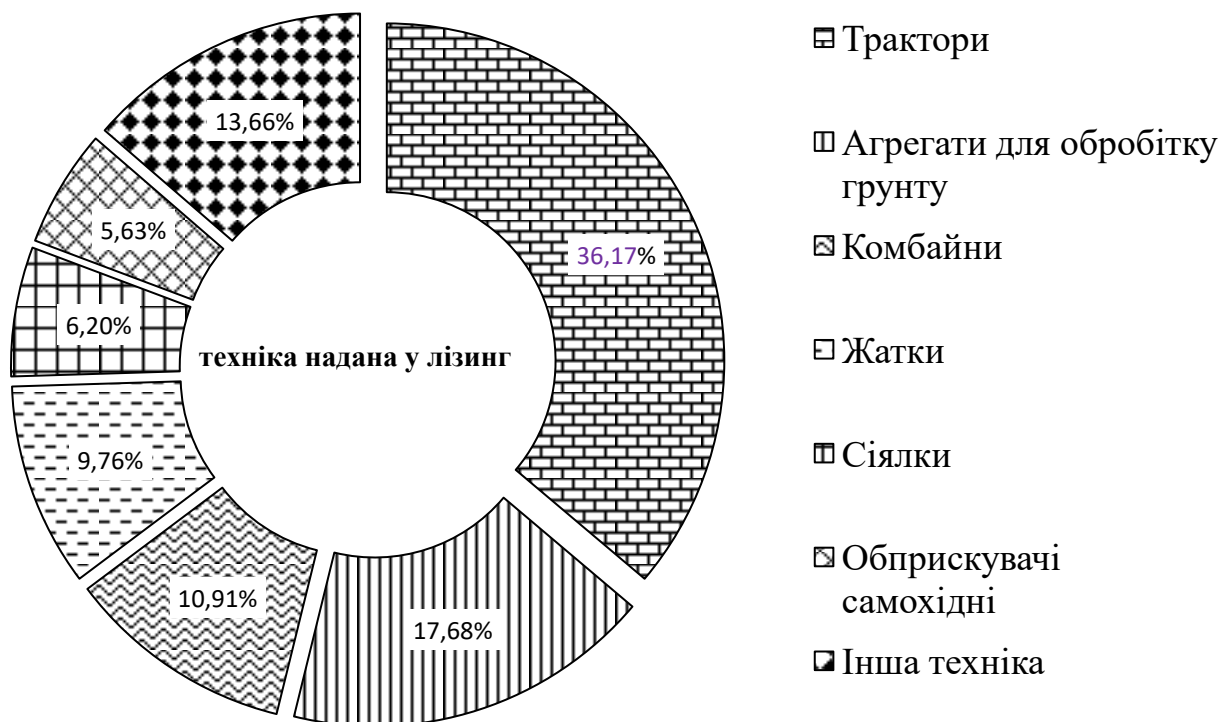


Рисунок 4.8 – Структура сільгосптехніки, наданої у лізинг членами «Українського об'єднання лізингодавців» у 2017 р. за типами, одиниць

Джерело: Джерело: сформовано за даними [38].

У представленому рисунку бачимо, що протягом 2017 року із загальної кількості сільгосптехніки, яку було надано в лізинг згідно даних асоціації «Українське об'єднання лізингодавців», найбільшу частку становили трактори – понад 36,2% та технологічне обладнання для обробітку ґрунту – 17,7% відповідно.

Найбільшим попитом серед переданої в лізинг техніки користувалися нові трактори торговельних марок «Case» – 16, «NewHolland» та «Беларус» по 13. Загалом в лізинг за перший квартал 2017 року було надано більше двох сотень одиниць сільськогосподарської техніки [120].

Підсумовуючи наведену інформацію, на жаль, поки що можемо говорити про незначний рівень розвитку у сільському господарстві нашої країни такої перспективної сфери фінансових послуг як лізинг, оскільки лише 0,2% від наявної кількості у всіх українських аграріїв сільгосптехніки знаходиться у лізингу. Згідно статистичних даних за 2017 рік, лише близько 4 тисяч агрегатів з понад 2 мільйонів одиниць комбайнів, тракторів, сіялок, культиваторів та іншої сільськогосподарської техніки, яку механізатори використовують цього року для проведення польових робіт було придбано ними по лізинговій схемі.

Введення в дію на законодавчому рівні Порядку часткової компенсації вартості складної сільськогосподарської техніки на договори фінансового лізингу сприятиме покращенню фінансової складової ринку сільськогосподарської техніки та допоможе малим і середнім сільгоспвиробникам при укладанні договорів фінансового лізингу частково компенсувати вартість складної техніки необхідної для виробництва сільгосппродукції. Запропонований механізм державної підтримки хоч і має певні неузгодженості, до яких можемо віднести обмеженість поширення підтримки з боку держави лише на техніку вітчизняного виробництва, однак для агроформувань та лізингодавців він є відправною точкою у розвитку вітчизняного лізингового ринку. Звичайно, що для впровадження передових

технологій сільськогосподарського виробництва та розвитку технологічного рівня потрібно підтримувати вітчизняні заводи-виробники сільгосптехніки, але така адміністративна умова суттєво обмежує вибір українськими аграріями техніки за якістю та надійністю, чим гальмує розвиток аграрного сектора. З іншого боку висока ціна, при низькій якості вітчизняної техніки, яка не може конкурувати за технічними характеристиками із зарубіжними аналогами, в разі невиконання договірних зобов'язань, зменшує можливість аграрними підприємствами реалізувати її за ринковою ціною, що є досить вагомим негативним чинником для лізингодавця.

#### **4.3. Маркетингові інструменти управління у формуванні інфраструктури ринку техніки**

Сучасний стан аграрного сектору України потребує впровадження ефективного механізму реформування, дієвість реалізації якого залежить від майстерності керівників і фахівців вчасно та влучно застосовувати знання, навички і вміння у сфері маркетингового управління підприємствами визначеного профілю. Вид цілеспрямованої творчої діяльності пов'язаний із здійсненням прогнозування, планування, організації та управління всієї діяльності господарюючого суб'єкта на основі комплексного вивчення ринку і купівельних переваг послуг чи продукції, задоволення споживачого попиту на послуги, товари та ідеї пов'язані з сільськогосподарським виробництвом за допомогою обміну визначається як маркетингове управління. Підвищення конкурентоспроможності підприємств та продукції, що ними випускається через призму маркетингового управління слід розглядати як програмно-цільовий підхід до управління діяльністю на аграрному ринку.

Діяльність щодо функціонування суб'єктів на ринку з позиції маркетингу спрямовано на адаптацію виробництва товарів до потреб та вподобань покупців, які досліджуються на основі комплексного аналізу

ринкового середовища, а також шляхом формування сталого попиту у споживачів, що досягається за допомогою технологічного, фінансового і організаційного маневрування.

Під стратегічним плануванням, на думку Ф. Котлера, необхідно розуміти «процес управлінського характеру щодо формування і реалізації стратегії фірми та відповідності між її цілями, шансами і потенційними можливостями в сфері маркетингу [117]. Базисом формування стратегічного планування виступає чітко сформульована програма фірми, висвітлення допоміжних завдань і цілей, фінансово-господарський портфель і стратегія зростання виробничої діяльності». Управлінський процес пов'язаний із аналізом ринкових можливостей фірми, вибором позицій і важелів регулювання стратегії щодо створення і підтримки життєздатних ділових зв'язків, сприяє виконанню поставлених завдань та реалізації цільової спрямованості й в цілому визначає стратегічний процес маркетингу.

На практиці удосконалення управління конкурентоспроможністю підприємств на інноваційних засадах потребує також покращення напрямку роботи маркетингової служби та узгодження всіх основних аспектів організаційної та комунікаційної діяльності підприємства, з метою розробки сучасних завдань, оптимальної структури та впровадження інноваційних процесів для досягнення ефективної взаємодії з клієнтами, зважаючи на можливості підприємства, вплив чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, особливо дій з боку конкурентів.

Міжнародний досвід формування системи маркетингу на ринку сільськогосподарської техніки свідчить про те, що вона ґрунтується на сукупності економічних, історичних та соціальних чинників та особливостей розвитку аграрного сектору. У високорозвинених країнах світу система маркетингу формується за двома визначеними напрямками: за рахунок власних зусиль виробників та шляхом залучення посередницьких фірм, що спеціалізуються на наданні послуг з маркетингу.

Потреба пошуку та застосування інноваційних методів організації заходів з маркетингу на вітчизняному ринку пов'язана з потребою розв'язання проблем технічного оновлення та модернізації технологічних процесів, наявного стану та потреби впровадження в господарську діяльність підприємств сучасних техніко-технологічних управлінських рішень, раціоналізації витрат енергії та рівня ефективності виробництва. Така ситуація зумовлює необхідність розробки та обґрунтування наукових засад формування багатoproфільних утворень, що спеціалізуюватимуться на наданні маркетингових послуг для виробників сільськогосподарської продукції з урахуванням світового досвіду [260].

Сучасний агропромисловий комплекс тісно взаємодіє із цілим рядом галузей національного господарства, а тому важлива роль в господарській діяльності, крім виробництва, відводиться також і реалізації сільськогосподарської продукції. Управління лояльністю різних клієнтських груп із метою налагодження співробітництва з одними і відмови від роботи з іншими являється основним завданням маркетингових служб. Наявність на підприємстві такої структурної одиниці усуває конфлікт між відділами збуту та маркетингу та, які раніше забезпечували виконання перерахованих вище функцій.

Функціонування в структурі підприємства кваліфікованого маркетингового підрозділу має забезпечити виконання наступних завдань:

- формувати систему управління щодо руху продукції та послуг від товаровиробника до користувача або покупця;
- аналізувати та прогнозувати об'єми виробництва враховуючи структуру, стан, місткість та динаміку ринку;
- визначати та прогнозувати ринкову нішу для свого підприємства та конкурентів на перспективу;
- приймати участь у розробці та реалізації планових завдань виробничої, збутової та фінансово-господарської стратегії підприємств;

– здійснювати аналіз цінової складової фінансово-економічної діяльності підприємства та вживати заходів щодо її удосконалення, в тому числі шляхом організації та ефективної реалізації рекламної кампанії власних товарів та послуг.

Згідно досліджень Ф. Котлера наступним кроком після розробки маркетингової стратегії є саме формування системи маркетингу [118].

В процесі реалізації на практиці послідовних кроків по використанню концепцій маркетингу необхідно дотримуватись наступних функцій управління: на початковому етапі здійснюється аналіз маркетингу з метою вибору напрямків маркетингової діяльності для конкретного підприємства; наступний етап передбачає розробку маркетингового плану; завершальний етап реалізації стратегії включає заходи із організації та контролю за виконанням поставлених завдань. Так, французький учений Жан - Жак Ламбен вважає, що в числі перших стратегічних завдань, що вирішуються фірмою, має стати ухвалення рішення про визначення ринкового середовища, в межах якого вестиметься конкурентна боротьба [274]. Реалізація рішення із вибору такого базового ринку передбачає розподіл останнього на сегменти, які включають споживачів з індивідуальними потребами, притаманними їм мотиваційними або поведінковими характеристиками та створюють в підсумку сприятливі маркетингові можливості для фірми.

Процес впровадження засад маркетингового менеджменту вимагає переорієнтації аграрних формувань з метою використання та реалізації наступних заходів:

а) заходів організаційного характеру – зміни на підприємстві щодо внесення відповідних коригувань до його структури і перегляд управлінських методів;

б) заходів адміністративно-правового характеру – зміни стосуються Статуту підприємства й штатного розкладу, посилення ролі адміністративних

відділів і служб шляхом розробки відповідного положення для кожного новоствореного відділу чи служби;

в) заходів науково-методичного характеру – поведення роботи щодо розробки рекомендацій з маркетингової діяльності та затвердження функціональних обов'язків маркетолога.

При вирішенні питань щодо формування служб маркетингу в сільськогосподарських підприємствах у формі товариств акціонерного типу або виробничих кооперативів необхідно використовувати наступні управлінські принципи [259]:

I. Налагодження між менеджерами і працівниками партнерських стосунків.

II. Проведення роботи в напрямку децентралізації управління і делегування управлінських повноважень, наприклад, контролю якості товару, рядовим працівникам.

III. Формування корпоративної культури та вироблення цільової установки на створення комфортних умов праці не лише для менеджерів і фахівців, але й для їх підлеглих працівників.

IV. Формування відкритого колективу та розширення сфери спілкування з підлеглими в тому числі шляхом відмови від привілеїв.

V. Впровадження системи заходів заохочення більш широкого використання: соціально-економічних, моральних, тощо.

Вважаємо, що процес пов'язаний із переходом керівників і фахівців аграрних формувань від традиційних до більш новітніх методів управління вимагає підвищення у них кваліфікації з профільного напрямку управління та потребує набуття ними нових знань у сферах економіки, фінансів, менеджменту, маркетингу, інформатики тощо. При цьому, процес формування маркетингової служби доцільно провадити лише у великих формуваннях аграрного типу, що відносяться до фінансово стійких підприємств та отримують прибуток, який сприяє веденню розширеного відтворення.



В процесі реалізації плану маркетингу фірма може надати перевагу роботи на всьому ринку або ж акцентувати увагу на одному або декількох суміжних сегментах в межах обраного ринкового середовища.

Стратегія ринкової сегментації є частиною діяльності з аналізу ринкових можливостей у системі стратегічного маркетингу (рис.4.9).



Рисунок 4.9 – Схема стратегічного маркетингу

Джерело: сформовано автором

В процесі розвитку концепції інформаційно-аналітичної підсистеми маркетингу необхідно врахувати поетапне створення електронного урядування та документообігу, що відкриє можливості для функціонування відкритого демократичного простору з управління і контролю в режимі «оп-

line» матеріальних, фінансових та інформаційних потоків про всі важливі події. В результаті таких нововведень державні органи й місцеве самоврядування отримають можливість у реальному часі розміщувати інформацію абсолютно відкрито, а головне достовірну і актуальну.

На шляху вирішення поставлених завдань та досягнення цілей передбачається проведення системного моніторингу стану ринків матеріально-технічних ресурсів, формування та підтримки інформаційних баз даних про виробничі технології та їх технічне забезпечення, конкурентні характеристики продукції та ринки матеріально-технічних і енергетичних ресурсів, а також стану технічного забезпечення агропромислового комплексу загалом. Відтак, враховуючи вищевикладене необхідне обґрунтування розвитку інформаційно-аналітичної підсистеми маркетингової системи формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки.

Діяльність маркетингової служби спеціалізується на взаємодії даного підрозділу з ринковим середовищем та окремими економічними одиницями ринкової інфраструктури (рис.4.10). В основу формування маркетингової служби може бути покладено будь-який організаційний тип – окреме структурне формування, власна служба або колективне маркетингове об'єднання із забезпечення організації вивчення інфраструктури ринку збуту на основі диференційованого підходу. До основних функцій такого утворення має бути включено діяльність щодо планування перспективного і поточного техніко-економічного розвитку, передбачення змін у середовищі функціонування інфраструктурних об'єктів, здійснення моніторингу ринку, аналіз конкурентоспроможності, оцінювання товароруху, формування інтегрованих систем просування та реалізації продукції.

У сфері функціонування сільськогосподарських підприємств корпоративна вертикальна маркетингова система необхідна для здійснення моніторингу та прогнозування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та збуту, структури виробничих витрат та їх обсягів, технічного стану основних виробничих засобів і термінів їх використання для

сільськогосподарських потреб, стану оброблюваних земель, цін на продукцію сільськогосподарського та продовольчого ринків, а також прийняття зваженого рішення щодо комплексу заходів із стимулювання сільськогосподарських підприємств до виробництва продукції та пошуку шляхів отримання ними фінансової допомоги за рахунок коштів місцевих бюджетів [142, 144].



Рисунок 4.10 – Роль системи маркетингу у середовищі функціонування інфраструктурних об’єктів на ринку сільськогосподарської техніки

Джерело: сформовано автором

Важливим фактором підвищення ролі системи маркетингу в аграрному секторі економіки є тісна взаємодія сільськогосподарських виробників з суб’єктами інфраструктури ринкового середовища, оскільки вона сприятиме визначенню головних шляхів розвитку ринкової інфраструктури в подальшому.

Підвищення ефективності управлінських процесів є одним з найважливіших завдань управління з подальшим впровадження механізмів

управління за результатами проведених маркетингових досліджень, що неможливі без використання технологій інформаційного управління та методів програмно-цільового спрямування.

Однак для удосконалення системи управління сьогодні потрібні більш масштабні інтегровані системи. У зв'язку з цим необхідне обґрунтування розвитку інформаційно-аналітичної підсистеми інфраструктурного розвитку. При використанні системного методу до інформаційно-аналітичної підсистеми інфраструктурного розвитку розглядається взаємозв'язок між елементами системи ринку, «входом» (ресурси ринку), «виходом» (цілі діяльності), внутрішнім і зовнішнім середовищем. Дані елементи системи досить повно вивчені, проте, системний підхід не зачіпає такий важливий аспект, як механізми взаємодії між суб'єктами.

Завдання, що потребують вирішення в процесі формування інформаційно-аналітичної підсистеми маркетингу слід розподілити за наступними групами:

1. Організаційні: неналежний рівень уваги зі сторони керівництва й певна недовіра до процесу інформатизації, низький рівень діджиталізації виробничого процесу та організації своєї повсякденної діяльності працівниками.

2. Юридичні: електронний документ сприймається службовцями як нелегітимний, нормативно-правова база потребує удосконалення, крім того недостатній розвиток інформатизації серед органів держави та самоврядування.

3. Технічні: актуальна та важлива для громадян (фірм) інформація розосереджена по різних відомчим електронним системам, де зберігається в різних форматах, що сприяє неоднозначному її тлумаченню. Значна частина обміну відповідною інформацією відбувається переважно на паперових носіях, а проведення, при необхідності, комплексного аналізу та узагальнення інформації не завжди швидко досягається.

4. Освітні: майже половина службовців для роботи на комп'ютері володіє недостатнім рівнем системних знань, крім того, на рівні окремих органів влади, існує значна потреба в комп'ютерних фахівцях профільного спрямування. Недостатній доступ населення до інформаційних ресурсів органів державної влади та їх діяльності, аж ніяк не сприяє вирішенню проблеми інформаційної рівності [128].

Використання системного методу у створенні інформаційно – аналітичної підсистеми маркетингу у процесі формування інфраструктури ринку техніки розглядається через взаємодію елементів системи ринкового середовища, враховуючи вплив факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, ресурсів підприємств, цілей та можливостей їх діяльності. Перераховані складові цілісної інформаційної системи достатньо вивчені, разом з тим, використання системного підходу сприяє удосконаленню такого важливого аспекту взаємодії між суб'єктами, як механізми співпраці.

Досить часто інтеграція в каналах розподілу виникає не лише на вертикальному, а й на горизонтальному рівні, створюючи горизонтальную маркетингову систему.

На розвиток горизонтальних маркетингових систем на ринку техніки впливають такі чинники:

- можливість зниження витрат по просуванню продукції;
- доступ до маркетингового каналу іншої компанії, що збільшує швидкість поступлення товару на ринок та забезпечує додаткову конкурентну перевагу;

При цьому можна використовувати як прості, так і складні канали отримання доступу до інформації та нових технологій.

В даний час, суб'єкти ринку техніки добре поінформовані про основних його «гравців», тому основною проблемою у виборі постачальника є такі етапи:

- визначення критеріїв вибору постачальника;
- оцінка критеріїв з використанням різних методів.

В аграрному секторі ефективну взаємодію сировинних, виробничих, логістичних, сервісних ланцюгів суб'єктів аграрного ринку забезпечує система маркетингового управління.

На формування маркетингових технологій за наявними економічними можливостями щодо забезпечення їх виконання безпосередньо впливає маркетинговий потенціал підприємства. Проведення детальної оцінки потенційних можливостей підприємства щодо виконання перспективних планів шляхом використання сучасних маркетингових технологій сприятиме оптимізації витрат на маркетинг, зростанню виробничого потенціалу, розширенню асортименту продукції та збільшенню обсягів її виробництва.

Серед головних факторів, що визначають формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки варто виокремити забезпечення потенційних покупців повною та актуальною інформацією щодо номенклатури технічних засобів і запасних частин та їх наявності, представлення всебічних техніко-економічних параметрів обладнання та машин, адрес, телефонів і електронних засобів зв'язку сервісних центрів та дилерів, а також інформації про діючі ціни, умови придбання й технічного обслуговування та акції для постійних покупців.

На сьогодні в Україні, на жаль, відсутній як повноцінний моніторинг, так і профільний банк інформаційних даних для покупців, а потреба в його створенні з кожним роком зростає, оскільки за результатами формування такого експрес-сервісу, сільськогосподарські товаровиробники отримують доступ до відомостей про необхідні їм технічні засоби, потребу в яких вони відчують та які бажають придбати. Нині необхідну інформацію сільгоспвиробники отримують з різних джерел на паперових носіях, в переважній більшості це прайс-листи заводів виробників, лізингових компаній, різного роду торговельних посередників, тощо. Проте, запитувана потенційними покупцями інформація не завжди є доступною, часто обмежена певним тиражем, далеко не повна, часто багато в чому суперечлива й не завжди є актуальною. При здійсненні відповідного моніторингу, її

пошуку та уточнення сільгоспвиробники витрачають досить багато часу, особливо якщо це стосується періоду польових робіт. Однак, не завжди після проведення масштабних пошуків споживач отримує впевненість у своєму виборі, адже часто він не в повній мірі може бути проінформованим щодо техніко-економічних характеристик та особливостей експлуатації того чи іншого типу техніки, а також відкритим залишається питання цінової характеристики товару.

Враховуючи викладене вище, одним із важливим завдань розвитку інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки є створення інформаційних інтернет-порталів, які в подальшому будуть об'єднані в єдину мережу інформаційної підтримки сільського господарства на регіональному рівні. В основі функціонування інтернет-порталу необхідно передбачити інформаційну базу даних, яка повинна включати компоненти наведені нижче:

- інформацію щодо експертів-консультантів і потенційних експертів із зазначенням напрямків їхньої діяльності й досвіду науково-практичної роботи в обраній сфері діяльності, що сприятиме консультантам більш оперативно підбирати фахівців для вирішення нагальних проблем на умовах здорової конкуренції на ринку сільськогосподарської техніки;

- інформацію щодо передових технологій та інноваційних розробок, які представлені в демонстраційному вигляді для конкретного регіону та готові до впровадження у виробництво;

- відомості щодо найбільш популярних питань і відповідей щодо різних сфер виробництва і галузей знань, враховуючи досвід формування Вікіпедії з внутрішнім форумом, інформація з якого дозволить постійно наповнювати банк даних;

- відомості щодо новітніх програм навчання, найближчих семінарів та їхніх організаторів, які дозволяють організувати навчання без відриву від виробництва в межах розташування підприємства, а також інформацію про дистанційні курси, які дозволять пройти навчання безпосередньо на сайті й отримати актуальні знання профільного спрямування.

Представлена вище ідея, на наш погляд, є актуальною на часі, а для її впровадження необхідна координація й кооперація діяльності різних профільних служб й організацій та активна підтримка органів центральної та місцевої влади.

Дієвим заходом у питанні створення та подальшого наповнення інформаційного банку даних має стати система постійного моніторингу про машинобудівні підприємства і заводи, що спеціалізуються на виробництві технічних засобів для агропромислового комплексу, асортимент їх продукції, техніко-економічні параметри та експлуатаційні особливості техніки, ціни та умови продажу й перелік сервісних послуг для покупців. Доцільно було б розглянути питання про включення до інформаційного банку даних відомостей про техніку зарубіжних виробників, яка поставляється на територію України, про компанії з надання лізингових послуг, про торгових агентів та посередницькі підприємства, постачальників нафтопродуктів, машинно-технологічні обслуговуючі підприємства, дилерські підприємства заводів-виробників та агротехсервісні центри з номенклатурою їх послуг та умовами надання сервісних послуг.

За умови забезпечення належного рівня фінансування, сформована система моніторингу інформаційного забезпечення може функціонувати як елемент організаційної структури у складі Міністерства економіки, торгівлі та сільського господарства, Департаменту технічного забезпечення або Департаменту сільськогосподарського машинобудування. Сформований банк даних потребує забезпечення користувачів надійною системою пошуку, що надасть можливість швидкого пошуку необхідної інформації. Надані послуги в інформаційному забезпеченні мають бути достатньо зручними та загальнодоступними для їх потенційних та реальних споживачів, до яких належать: постачальники ресурсів, виробники, обслуговуючі компанії, посередники та покупці сільськогосподарської техніки та запасних частин до неї. Відтак для ефективного функціонування системи моніторингу та удосконалення інформаційного забезпечення ринку техніки для сільського



господарства необхідно передбачити у складі агропромислових управлінь державних органів різних рівнів відповідні штатні одиниці та вирішити питання забезпечення комп'ютерним обладнанням для реалізації функцій щодо моніторингу ринку техніки й поповнення банку даних з Internet мережі, а адміністративні послуги повинні надаватися на безоплатній основі.

Формування та забезпечення функціонування такого банку даних в режимі «on-line» надасть сільськогосподарським товаровиробникам прямий доступ до необхідної інформації та сприятиме налагодженню безпосередніх зв'язків із виробниками потрібних їм матеріально-технічних засобів, дозволить мінімально скоротити шлях готової продукції від виробника до покупця й відповідно зменшити свої виробничі витрати, а також сприятиме розвитку ринку сільськогосподарської техніки.

Маркетингова діяльність в аграрному секторі України знаходиться на перших фазах розвитку, порівняно із зарубіжними країнами та не повною мірою забезпечує потреби економічної діяльності сільськогосподарських підприємств. Досить поширеною є ситуація коли вітчизняні товаровиробники сільсько-господарської техніки, технічні, обслуговуючі та сервісні підприємства не повною мірою надають значення та недооцінюють функції маркетингової служби та її роль у формуванні сучасної інфраструктури ринку техніки в Україні. Така ситуація суттєво впливає на ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств, значною мірою обмежує виконання ними основних функцій та зосереджується, у переважній більшості випадків, на продажі технічних засобів, наданих послуг та значно менше на рекламних заходах з виробництва товарів. Початковим кроком на етапі планування виробничої діяльності підприємства є аналіз його ринкових можливостей, в подальшому необхідно здійснити вибір цілей в розрахунку на зайняття виробником певного ринкового сегменту.

Ключовим етапом у системі маркетингового управління є аналіз ринкових можливостей, що є основою, яка визначає правильність прийняття всіх наступних рішень (рис. 4.11).



*Рисунок 4.11* – Аналіз ринкових можливостей щодо прийняття рішення

Джерело: сформовано автором

Він являє собою процес систематичного збору і аналізу інформації про кінцевих споживачах і обслуговуванні їх з метою визначення потенційного попиту всередині груп кінцевих споживачів, який може бути викликаний відповідною маркетинговою пропозицією.

Дана схема демонструє зв'язок між аналізом ринкових можливостей, аналізом зовнішнього середовища і основними маркетинговими рішеннями, для прийняття яких може використовуватися аналіз ринкових можливостей. Результатом аналізу ринкових можливостей є ефективне управління виробництвом і контролем стратегії маркетингу, вибір ринкових цілей, для чого необхідний аналіз і прогноз попиту.

## Висновки до розділу 4

Державне регулювання формування інфраструктури ринку техніки здійснюється за допомогою системи норм та заходів, які регламентують взаємодію суб'єктів ринку техніки. Головними інструментами державної політики є створення сприятливих умов для підприємств, що формують інфраструктуру ринку техніки.

Визначальним механізмом формування сучасного ринку сільськогосподарської техніки є інноваційний, що своїм впливом надає можливість для розвитку та взаємодії науки і техніки та здійснює стимулювання процесу впровадження наукових досягнень у техніко-технологічній сфері.

Вважаємо, що механізм часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання українського виробництва є перспективним напрямом удосконалення державного впливу на вітчизняний ринок техніки. Програми підтримки вітчизняного машинобудування, програми кредитування, лізинг та інші сучасні інструменти, неодмінно мають бути складовими державної політики підтримки галузі, що сприятимуть активізації діяльності на ринку та посиленню конкурентних позицій вітчизняної техніки.

Серед напрямів реалізації організаційно-економічного механізму розвитку інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки, ефективною формою залучення ресурсів для технічної модернізації та розвитку аграрного сектору визначено лізингові операції на ринку сільськогосподарської техніки. Нині на ринку сільськогосподарської техніки України лізинговими компаніями до уваги вітчизняних сільгоспідприємств пропонується широкий вибір техніки як українських, так і зарубіжних виробників. Нині на умовах фінансового лізингу українські лізингові компанії надають сільськогосподарську техніку відомих світових торгових марок: New Holland,

Vaderstad, John Deere, Fendt, MASSEY FERGUSON, Challenger, CLAAS, Quivogne, Lemken, HORSCH, Kuhn, Gherardi тощо.

Пошук та застосування інноваційних методів організації заходів з розв'язання проблем технічного оновлення та модернізації технологічних процесів, наявний стан та потреби впровадження в господарську діяльність підприємств сучасних техніко-технологічних управлінських рішень, раціоналізації витрат та наявний рівень ефективності виробництва потребують забезпечення ефективної діяльності маркетингової системи, що ґрунтується на сукупності економічних, історичних та соціальних чинників та особливостей розвитку аграрного сектору.

Основні результати дослідження за даним розділом опубліковано у працях: [11, 14, 19, 20, 29, 30, 31, 32, 35].

## РОЗДІЛ 5

### УДОСКОНАЛЕННЯ ЗАСОБІВ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ТЕХНІКИ НА ЗАСАДАХ ІННОВАТИВНОСТІ

#### 5.1. Стратегічні засади розвитку інфраструктури ринку техніки на засадах інновативності

Нині проблеми використання сучасної техніки і технологій стають першочерговими та особливо актуальними в умовах інтенсивних ринкових перетворень. Від їх вирішення залежить позитивність реалізації стратегії довгострокового розвитку національної економіки загалом. При цьому стратегічний розвиток має відбуватись з урахуванням зростання темпів інноваційної діяльності підприємств незалежно від їх форми власності. Загальна закономірність розвитку науки і техніки, тобто науково-технічного прогресу (НТП), зводиться до революційних переворотів у науці і техніці, якісних змін на рівні освіти та виробничих навичок робітників, до реформ організації виробництва і управління ними. Підвищення якості продукції, абсолютне і відносне зниження вартості техніки відображають економічні наслідки НТП, його вплив на динаміку споживчої вартості і вартості продукції. Форми його вияву укладаються в певну систему [245, с. 159].

В основі стратегічного розвитку інфраструктури ринку техніки лежить потреба забезпечення сільськогосподарських товаровиробників високоефективною технікою та обладнанням й розширення ринків збуту вітчизняної техніки. Досягнення стратегічних цілей можливе при поетапній реалізації низки завдань (рис.5.1).

Комплекс тарифних, нетарифних заходів та компенсаційної підтримки виступає інструментарієм по досягненню стратегічних цілей розвитку ринку техніки, який покликаний забезпечити сприятливе конкурентне середовище вітчизняним виробникам на внутрішньому і зовнішніх ринках, передбачає реалізацію визначених цілей у кілька етапів.



*Рисунок 5.1* – Поетапність забезпечення конкурентоспроможності на ринку вітчизняної сільськогосподарської техніки

Джерело: власні дослідження

Для переведення сільського господарства на інноваційно-інвестиційну модель розвитку шляхом модернізації його матеріально-технічної бази, створення відповідних систем мотивації господарюючих суб'єктів до впровадження наукоємних технологій потрібно [218]:

- провести структурну перебудову вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу на основі створення національних і міжнародних промислово-фінансових об'єднань;

- створити спільні підприємства з виготовлення технічних засобів для села з поступовою локалізацією частки вітчизняних вузлів та агрегатів від 20 до 80 відсотків і більше;

- придбати ліцензії на виробництво високоякісних мінітракторів (двигунів, окремих вузлів і агрегатів до них) та інших технічних засобів, що

не виробляються в Україні;

– спрямувати державну цінову політику на формування такого рівня ринкових цін на сільськогосподарську сировину і продукти харчування, який забезпечить беззбитковість їх виробництва та нагромадження власних коштів на відтворення матеріально-технічної бази;

– сприяти розширенню ринку технічних послуг та спільного використання сільськогосподарської техніки, в тому числі на умовах кооперації та оренди;

– відновити систему щорічної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації інженерно-технічних кадрів: механізаторів широкого профілю, робітничих професій для машинобудівної галузі;

– удосконалити нормативно-правові акти щодо державної підтримки техніко-технологічної модернізації аграрного виробництва та розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування, їх цільового і пільгового інвестування.

Зростаючий економічний розвиток, структурні, науково-технологічні, організаційно-економічні зміни, які в даний час притаманні постіндустріальній економіці, є результатом прискореної реалізації науково-технічних та інноваційних розробок у всіх галузях і сферах господарювання. Як показує досвід розвинених країн, з поміж усіх факторів виробництва, саме наука, наукомісткі технології та інноваційна діяльність є рушійною силою економічного зростання та основним фактором, що визначає перебіг господарських процесів [198]. Такі тенденції не оминули і сільськогосподарське виробництво, де приріст продуктивності забезпечується саме за рахунок впровадження нових науково-технічних досягнень.

Обраний Україною курс інноваційного та технологічного розвитку ставить перед національною економікою, а особливо, перед аграрною галуззю нові завдання, які вимагають невідкладного вирішення. Тому пріоритетним питанням на сьогодні має стати побудова ефективного

організаційно-економічного механізму технологічної безпеки аграрної галузі, який орієнтований на сприяння інноваційним процесам в сільському господарстві, одержання максимальних економічних ефектів від впровадження результатів науково-дослідних робіт та захист галузевої і загальнодержавної економіки від потенційних загроз.

Тому основна роль держави щодо стратегічного розвитку інфраструктури ринку техніки на засадах інновативності полягає у створенні дієвої інноваційно-технологічної політики, правильному виявленні ключових напрямків і шляхів її втілення, які орієнтуються на модернізацію виробничо-технічних фондів, збереження й примноження науково-технічного й інтелектуального потенціалу, що сприятиме задоволенню потреб ринку в якісній наукоємній продукції вітчизняного виробництва [90, с. 41].

Держава, обираючи інноваційний напрямок розвитку національної економіки, спрямовується на здійснення таких функцій:

- формуюча – реалізується у становленні й розвитку нової моделі економіки, заснованої на пріоритетному використанні наукоємних технологій та знаннях;

- ініціативна – використовуючи механізми бюджетно-податкової політики держава стимулює підприємства, організації та установи до здійснення процесу технологічних змін;

- організаційна – зосереджена на проведенні конкретних дій державою, які здатні гарантувати успішне формування та функціонування інфраструктури інноваційного процесу [56, с. 27].

Забезпечення ефективного розвитку інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки для різних організаційно-правових форм господарювання можливе через:

- підтримку розвитку вітчизняного виробництва сільськогосподарської техніки, створення нових машинно-технологічних станцій, що надасть можливість суттєво скоротити потребу сільськогосподарських підприємств в



спеціальних кредитах на закупівлю запасних частин, паливно-мастильних матеріалів, скоротити витрати на придбання техніки;

– удосконалення політики ціноутворення на технічні засоби, матеріальні ресурси й сільськогосподарську продукцію для забезпечення паритетності і механізму державної підтримки при купівлі техніки, збільшення субсидіювання вітчизняних аграріїв в процесі лізингу;

– впровадження повернення державою вартості енергоносіїв у процесі виробничо-господарської діяльності;

– екологізації техніко-технологічного обладнання, машин та уведення в дію нового устаткування, що передбачає зменшення техногенного хімічного й шумового навантаження на навколишнє природне середовище.

В умовах високотехнологічного розвитку аграрної галузі на державному рівні повинні впроваджуватися державні програми з регулювання та стимулювання інноваційної діяльності щодо збільшення попиту на наукові розробки у підприємств сільськогосподарської сфери; розроблятися різноманітні програми із заохочення підприємств у сільському господарстві до інноваційної активності та впровадження сучасних досягнень методів господарювання; впроваджуватися принципи формування обґрунтованої податкової, бюджетної та фінансово-кредитної системи профільними державними інститутами [71, с. 103].

У нинішніх умовах розвитку ринку сільськогосподарської техніки важливо забезпечити інноваційну спрямованість процесу відтворення з урахуванням принципів сталого розвитку сільського господарства, а отже всі елементи інноваційної спрямованості відтворення техніки повинні підпорядковуватися взаємозв'язку «природа-техніка-людина»: стратегія – правило, що рекомендує певні дії в кожній ситуації стосовно процесу прийняття рішень: цінова, асортиментна, інноваційна, інвестиційна, амортизаційна; державна політика – сукупність стратегій політичної системи, пов'язаних із регулюванням відносин у системі «природа-техніка-людина»;

управління – фінансова стратегія підприємства, що включає в себе планування, організацію, контроль та оцінку результатів оновлення техніки з урахуванням її екологічних параметрів; технічні та технологічні умови – сукупність всіх екологічних норм, правил і положень стосовно техніки і технології сільськогосподарського виробництва; фінансові джерела – зовнішні (регіональні фонди охорони навколишнього середовища, державні та місцеві бюджети), внутрішні (амортизаційні відрахування, чистий прибуток, збір за понадлімітне забруднення, збір за забруднення в межах ліміту), залучені (інвестиційний податковий кредит, венчурний капітал); людські ресурси – освіта, ринок праці, кваліфікація робітників.

Подальший розвиток інфраструктури ринку техніки потребує забезпечення кількісного та якісного зростання фондооснащеності підприємств галузі сільського господарства та формування її активної частини в обсягах, що здатні забезпечити якісну і своєчасну реалізацію повного комплексу сільськогосподарських робіт за сучасними енергоощадними і безпечними технологіями на найвищому рівні.

Метою стратегії розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства є забезпечення кількісного та якісного зростання фондооснащеності галузі, формування її активної частини в обсягах, спроможних забезпечити своєчасне і якісне виконання повного комплексу сільськогосподарських робіт за сучасними енергоощадними і безпечними технологіями. Індикаторами розвитку матеріально-технічного забезпечення визначено: збільшення вартості основних виробничих засобів (у порівняльних цінах) не менше ніж на 7% щорічно; забезпечення двократного перевищення обсягів закупівлі сільськогосподарської техніки над обсягами її вибуття; збільшення частки вітчизняної техніки в загальній ємності ринку технічних засобів до 2020 р. до рівня 60-70%; навантаження ріллі на один універсальний трактор тягового класу 0,6-0,9 т/с для господарств населення до 2020 р. до 10 га [218, с.55].

З метою реалізації стратегії та досягнення поставленої мети розвитку та ефективного використання матеріально-технічної засобів у аграрному виробництві пропонується:

- забезпечити належні умови для формування ефективних джерел інвестицій, у тому числі з використанням прибутків галузей національного господарства та активізувати напрями залучення зовнішніх інвестицій з метою формування сучасної системи матеріально-технічного забезпечення аграрного сектору економіки;

- спрямувати державну підтримку процесів оновлення матеріальної бази аграрного виробництва на діяльність малих середніх суб'єктів господарювання шляхом удосконалення важелів державного впливу, напрямів роботи та форм впливу на діяльність товаровиробників.

- реформувати амортизаційну систему в інвестиційному напрямі шляхом стимулювання використання амортизаційного фонду за призначенням та удосконалення методики нарахування амортизації;

- сформувати інформаційну базу щодо натуральних та вартісних параметрів галузевих основних засобів у розрізі їх видів, власників та користувачів шляхом проведення Всеукраїнського сільськогосподарського перепису. В ході зазначених переписів провести оцінку основного капіталу.

Тому, до стратегічних пріоритетів розвитку сільського господарства України, серед інших, відносяться: освоєння перспективних ринків збуту; ефективне використання фінансових та матеріально-технічних ресурсів; впровадження інноваційних технологій виробництва. При цьому якісні зрушення такого розвитку мають відбуватись на засадах розробки та обґрунтування стратегічних планів [83, с.154]. При визначенні пріоритетів розвитку сільського господарства слід враховувати як внутрішні, так і зовнішні чинники. Вибір стратегій розвитку кожного підприємства обмежений і залежить від розмірів сільськогосподарських угідь, середньорічної чисельності працюючих, матеріально-технічних, фінансових можливостей та інноваційної активності [83].

До основних факторів, що сповільнюють впровадження інноваційних технологій належать: детехнологізація і деіндустріалізація аграрного сектору; сировинний характер українського експорту сільськогосподарської продукції; низький рівень затребуваності результатів аграрної науки сільськогосподарським виробництвом, занедбаність системи профтехнічної освіти, яка б забезпечила село кваліфікованою робочою силою; низький рівень зацікавленості потенційних інвесторів та байдужість українських підприємств до власної землі; скуповування прав засновників сільськогосподарських підприємств, що призводить до відчуження значної кількості угідь із сільськогосподарського виробництва; недоступність кредитних ресурсів для придбання сучасної матеріальної бази [107, с.85].

Відродження і розвиток сільськогосподарського машинобудування може відбуватися за такими варіантами [115].

Згідно першого варіанту (песимістичного) передбачається, що виробничі потужності залишаються в незадовільному стані. Інвестиційна активність у галузі – вкрай низька. Вітчизняна техніка має низьку конкурентоспроможність. Ринок відкритий для імпорту сільськогосподарських машин. Вітчизняні виробники не мають підтримки з боку держави. Саме ця модель сьогодні характерна для України, де частка імпорту в структурі продажів сільськогосподарської техніки становить близько 70%. Через це значні фінансові ресурси осідають на рахунках зарубіжних фірм, сотні тисяч працівників машинобудування залишаються без роботи.

Другий (раціоналістичний) – внутрішній ринок захищений. Вітчизняна техніка характеризується високим рівнем наукоємності і забезпечує виробництво сільськогосподарської продукції в достатніх обсягах за сучасними технологіями. Цей варіант забезпечить продовольчу безпеку і поліпшення соціально-економічної ситуації в державі. Частка вітчизняної техніки на внутрішньому ринку в структурі продажів становитиме не менше 70%. Галузь забезпечуватиме значні надходження до бюджету та соціальних

фондів. Аграрний сектор не залежатиме від імпорту техніки і запасних частин. Такий варіант є прийнятним на близьку перспективу для України, проте його реалізація неможлива без підтримки держави і залучення сучасних досягнень науково-технічного прогресу та значних інвестицій для модернізації підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Третій (оптимістичний) – експортно-орієнтований варіант, за якого відбувається інноваційний розвиток галузі сільськогосподарського машинобудування. В такому випадку ринок сільськогосподарської техніки регулюється державою. Вітчизняні виробники забезпечують виробництво конкурентоздатної техніки нового покоління і мають суттєві преференції на ринку, імпорт в структурі продаж займає не більше 30%. Техніка вітчизняного виробництва має високий технічний рівень і користується попитом на зовнішніх ринках. Така модель є найбільш привабливою для економіки України, але перехід до неї може бути здійснений на другому етапі виконання Програми, коли в галузі будуть створені виробничі потужності і набуто досвід створення та виробництва наукоємної продукції, підготовлені відповідні кадри.

Тому на першому етапі виконання Програми більш реальним є другий варіант розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування, який рекомендується для реалізації [115].

Для ефективного функціонування ринку сільськогосподарського машинобудування необхідна державна підтримка, яка буде спрямована на [201]:

- розробку ефективної Державної програми розвитку ринку сільськогосподарського машинобудування, що відповідатиме сучасним реаліям;
- створення комплексної програми інноваційного розвитку ринку сільськогосподарського машинобудування;

- подолання технологічного та інноваційного відставання вітчизняного сільгоспмашинобудування від світового шляхом оновлення технологічного устаткування підприємств за допомогою державного фінансування;
- здійснення нагляду за технічним станом сільськогосподарської техніки, створення і ведення її єдиного електронного реєстру;
- випробовування та сертифікація нових технічних засобів, контролю їх якості, відповідності сучасним вимогам;
- сприяння взаємодії підприємств агропромислового комплексу з науко-дослідними установами.

Досягнення результатів впровадження інноваційної моделі функціонування сільськогосподарського машинобудування уможлиблюється шляхом всебічного залучення усіх учасників аграрного виробництва до реалізації інноваційних трансформацій на усіх рівнях формування господарських систем. Процес забезпечення інноваційних зрушень у виробництві, зростання конкурентоспроможності товарів, що виробляються, відіграє формотворчу роль у реалізації механізмів підтримки залучення інвестицій та впровадження інновацій національними товаровиробниками, що відповідають сучасним умовам господарювання та передбачають потребу врахування наявних відмінностей та існування диспропорцій щодо функціонування технічних об'єктів агропромислового комплексу на мікро- та макрорівні [210]. Наявні диспропорції та відмінності у регіональному розвитку України слід приймати до уваги в процесі формування інноваційної моделі розвитку та на цій основі будувати відповідну систему управління. Різновидова структура виробництва у вітчизняному аграрному секторі, багатовекторність фінансових потоків та їх недостатність та особливості регіонального характеру об'єктивно зумовлюють обґрунтування інноваційної моделі розвитку та реалізації її стратегічного механізму у конкретних сферах техніко-технологічного оновлення аграрного сектору.

Вагому роль при формуванні інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки відіграє коливання загальної чисельності населення, оскільки демографічні тенденції, зокрема і в межах сільських територій, можуть істотно впливати на рівень попиту. До факторів, які мають значний вплив на рівень розвитку сільськогосподарського машинобудування відноситься географічне розташування території, адже загальновідомо, що кліматичні умови, площі сільськогосподарських угідь (ріллі) й пасовищ визначають потребу у величині використання сільськогосподарської техніки. Окрім того, наукові інновації та технологічні новинки в сукупності із ціновою політикою виробників сільськогосподарських машин та техніки безпосередньо формують динаміку попиту серед потенційних споживачів.

В залежності від географічного розташування країни або певного її регіону може змінюватися величина впливу окремо взятого фактору із переліку вищенаведених, оскільки рівень регіонального попиту на сільськогосподарську техніку формує попит глобального масштабу, зважаючи на те, що ринок сільгосптехніки є нестабільним через циклічні зміни цін на сільськогосподарську продукцію на світовому ринку. Також до факторів, що впливають на рівень попиту та пропозиції на ринку сільгоспмашин належить цикл економічних умов світового масштабу.

Поряд з економічними та географічними чинниками (рівень доходів, валове виробництво на душу населення, цінова ситуація, попит на продукцію, пропозиція, площі сільськогосподарських угідь, природно-кліматичні фактори та ін.) одним з детермінантів формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки виступають демографічні чинники. Зокрема, зростання кількості населення потребує зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, що впливає на величину можливого виробництва та реалізації техніки для сільськогосподарського виробництва. Населення, що проживає та працює на сільських територіях також суттєво впливає на розвиток ринку техніки. Парадоксальним можна вважати перспективи щодо зростання кількості сільського населення, що дозволить створити більшу кількість

підприємницьких структур на селі та відповідно спричинить попит на обладнання, устаткування для здійснення господарських процесів, проте з деякими кореляційними аспектами. А саме, зростання сільського населення може призвести до здешевлення робочої сили, що впливатиме на процес формування попиту на техніку для сільськогосподарського виробництва.

Процеси переселення сільських мешканців до міст мають також наслідком зміну обсягу попиту на продукцію аграрного виробництва, що визначає зміну наявного попиту на ринку техніки для сільськогосподарського виробництва. Проте сучасні тенденції показують, що зміни у кількості сільського населення суттєво відрізняються від темпів збільшення жителів міст, що потребує вжиття заходів щодо підтримки та зростання рівня продуктивності виробництва у сільському господарстві, забезпечити який стає можливим лише при здійсненні техніко-технологічного оновлення та інноваційного підходу до розвитку сільськогосподарських підприємств.

Вагомий вплив на формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки здійснюють кризові явища у світовій економіці. Так, потужним виробником сільськогосподарської техніки на початку XXI ст. є Китай, що здійснює її поставки по усьому світу.

На формування територіальної структури попиту на сільськогосподарську техніку суттєвий вплив має природно-кліматичний чинник, що показує прояв особливостей діяльності сільськогосподарських товаровиробників у різних кліматичних зонах та підзонах, визначаючи таким чином специфіку ведення сільськогосподарського виробництва та його потребу в технічних засобах.

Щодо впливу платоспроможного попиту на ринку сільськогосподарської техніки, то він визначається фінансовими можливостями сільськогосподарських товаровиробників, що надає змогу здійснювати купівлю сільськогосподарської техніки в достатніх обсягах та виконувати сільськогосподарську діяльність за сучасними технологіями виробництва, підтримуючи високі стандарти якості виробленої продукції. Від багатьох



чинників діяльності сільськогосподарських товаровиробників залежать їх доходи, а саме: обсягів виробленої продукції, місткості ринку, наявності сегментів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, рівня цін на ринку сільськогосподарської продукції, розвиненої логістичної мережі, забезпечення матеріально-технічними засобами, паливо-мастильними матеріалами, добривами та ін.

Узагальнення чинників, що впливають на формування товарної пропозиції на ринку сільськогосподарської техніки дозволяє здійснити їх систематизацію щодо визначення пропозиції на ринку сільськогосподарської техніки за структурою формування та виробниками, які представлені на зовнішньому та внутрішньому ринку. Пропозиція на первинному ринку для покупців сільськогосподарської техніки визначається здатністю вітчизняних товаровиробників сільськогосподарської техніки щодо забезпечення випуску нової техніки за якісною, кількісною, ціновою та номенклатурною пропозицією, що підкріплена наявністю платоспроможного попиту серед вітчизняних покупців; щодо перспектив формування вторинного ринку техніки, то вони визначаються, передусім, виробничими можливостями вживаної техніки щодо технічного відновлення. Значення та роль глобалізаційних процесів на ринку сільськогосподарської техніки визначає характер формування зацікавленості серед зарубіжних виробників та міжнародних компаній, які спеціалізуються на проектуванні та випуску сільськогосподарської техніки. Залежно від величини витрат, системи виробництва й обігу та споживчих властивостей формується пропозиція на ринку, що пов'язана із визначенням величини ринкових цін на вживану та нову техніку для сільськогосподарського виробництва. Особливо важливим при здійсненні стратегічного аналізу ринку техніки є проведення оцінки його місткості та прогнозування кон'юнктурних показників на перспективу. На ринку сільськогосподарської техніки постійно відбуваються коливання величини його місткості та спостерігається зміна якісних параметрів. Відтак, величина місткості ринку здатна як до зростання так і до звуження, що підтверджує цінність інформаційного забезпечення при прийнятті

управлінських рішень про темпи зміни місткості ринку, при придбанні нової сільськогосподарської техніки, або техніки, що була у використанні.

Для визначення місткості ринку необхідним є показник кількості реалізованої продукції за визначений часовий період. Вказаний показник визначає величину споживчого попиту, що базується на його грошовому еквіваленті, який реалізується шляхом купівлі, продажу або обміну. Саме завдяки формуванню попиту та пропозиції на ринку сільськогосподарської техніки визначається його місткість, що залежить від кількості фактичних та потенційних покупців, їхніх доходів, вартості техніки, співвідношення попиту та пропозиції, рівня конкуренто-спроможності на ринку.

Щодо оцінки перспективної потреби у сільськогосподарській техніці найбільш поширеними способами її визначення є: екстраполяційний, статистичний, метод експертних оцінок та нормативний метод. Шляхом поєднання вищевказаних методів збільшується ймовірність визначення потреби у техніці та суттєво знижується похибка порівняно із застосуванням окремих з них.

Найбільш оптимальним при визначенні перспективної потреби сільськогосподарської техніки для галузей національного господарства, що характеризуються порівняно невеликим асортиментом різновидів використовуваних комплектуючих матеріалів та виробів є відносно невеликим і обчислюється в натуральних показниках за нормативним методом.

Варто відзначити, що для споживачів окремих галузей з усталеними тенденціями застосування матеріалів для масового виробництва, що визначається різноманітністю нуменклатури та асортименту найбільш прийнятними у практичному використанні є статистичний метод та методи екстраполції.

Зростання потреб визначається їх приростом та формується за рахунок приросту потреби первісного змісту і приросту замінного змісту. Внутрішньогрупова структура потреби (згідно розподілу за окремими видами, марками) потребує більш тривалого часу для проведення розрахунку

враховуючи загальний обсяг потреби на основі інформаційних даних, що можуть бути застосовані на стадії проведення аналізу.

Послідовність у якій проводиться розрахунок прогнозованого продажу включає наступні етапи: на початку відбувається визначення частки певних видів товарів у загальній структурі продажів і частки певних марок в структурі продажів конкретного виду товарів; наступний крок передбачає обчислення структури можливого загального обсягу продажів за видами і марками як співвідношення сумарного обсягу можливих продажів до обсягу можливих продажів даного виду товару; в подальшому, на основі розподілу за марками, абсолютний обсяг суми можливого продажу конкретної марки ділять на можливий обсяг продажу по виду, в структуру якого ця марка входить, в результаті ми отримуємо структура прогнозованого продажу.

Для проведення аналізу купівельної спроможності населення необхідно з'ясувати його рівень освіти і професійний склад, рівень доходів, загальний обсяг заощаджень, обсяг і умови надання для населення кредиту споживчого характеру.

На нашу думку, розвитку інфраструктури ринку техніки сприятиме реалізація низки заходів, зокрема щодо:

– формування дієвої державної підтримки. Нині політика щодо розвитку аграрного сектору держави першочергово повинна бути спрямована на: зростання ефективності ведення підприємництва в аграрному секторі економіки через усунення деформації у структурі виробництва сільськогосподарської продукції; розвиток інноваційного підприємництва на селі; спрямування особистих господарств та сільськогосподарських підприємств до великотоварного виробництва продукції; реалізацію національних програм галузевого розвитку; здійснення трансформаційних змін щодо формування об'єднаних виробничих структур у галузі; розширення підтримки фермерських господарств на рівні держави; формування потужної системи кадрового забезпечення, високоякісної науково-освітньої сфери для забезпечення потреб аграрного сектору

економіки України. Провідну роль у підтримці вітчизняних товаровиробників на селі відіграє дотаційна система, що потребує перегляду підходів до проведення процедури дотування виробників сільськогосподарської продукції з урахуванням міжнародного досвіду дотаційної діяльності;

– забезпечення регулювання цін на вітчизняному аграрному ринку. Політика ціноутворення в умовах ринку, для продукції вітчизняного аграрного сектору має здійснюватися разом із застосуванням державних інструментів регулювання цін. Мається на увазі, що Аграрним фондом будуть надаватися державні інтервенції на встановлення цінової рівноваги (не нижчу за мінімальну закупівельну ціну та не вищу – за максимальну закупівельну ціну);

– раціональне використання сільськогосподарських земель. Зокрема, здійснення пільгових умов при отриманні кредитів чи сплаті податків підприємствами чи фізичними особами, які дотримуються безпечного землекористування, реалізують політику використання енергозберігаючих технологій та техніки при виробництві сільськогосподарської продукції;

– удосконалення діяльності обслуговуючих кооперативів у сільській місцевості, для зростання рівня технічної спроможності та підвищення можливостей збуту товарів як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках, мінімізацію витрат та часу товаровиробників на просування виготовленої продукції й відповідно зростання потенціалу досягнення більшої ефективності господарювання;

– розвиток державно-приватного партнерства, що втілюється як у сприянні діяльності об'єднань приватних сільськогосподарських товаровиробників з боку держави, так і створенні державно-приватних господарських об'єднань, до яких поряд з товаровиробниками входять органи державної влади та місцевого самоврядування. Впровадження державно-приватного партнерства забезпечить чітку організацію ринків

збуту, підтримку фермерських доходів, а також розвиток сільських територій;

– нарощування експортного потенціалу, шляхом: впровадження новітньої техніки та технологій; розширення мережі міжнародних перевезень усіма видами транспортних засобів, здійснення послуг щодо ремонтних робіт технічного обладнання, транспортних засобів; збільшення обсягу та підвищення якості науково-технічних досліджень, розробок та їх впровадження у практику, активізацію інжинірингу, патентно-ліцензійної діяльності, надання послуг з підготовки, ресурсного забезпечення та обслуговування виробничих процесів; впровадження технічних стандартів міжнародної якості;

– формування передумов створення сприятливого клімату для залучення інвестиційних ресурсів через: забезпечення інституційних умов для інвесторів, підтримки проектів інвестування у напрямку високотехнологічних інновацій; впровадження заходів щодо зменшення регуляторного впливу на потенційних інвесторів, шляхом спрощення видачі ліцензій, дозволів, тощо; відвідування міжнародних інвестиційних вебінарів та виставок; проведення ярмарків з метою забезпечення популяризації вітчизняної техніки на ринку й підвищення конкурентоспроможності за рахунок техніко-технологічного чинника; сприяння господарюючим суб'єктам у розробці проектів інвестування, що складаються на основі стандартів міжнародних інвестиційних фондів; впровадження сучасних засобів та методів поширення інформації про актуальні інвестиційні пропозиції на регіональному та місцевому рівні; розширення можливостей щодо торговельно-економічної співпраці та залучення інвестицій.

Для ефективного функціонування інфраструктури ринку техніки обов'язково необхідна державна підтримка, яка б змогла задовольнити потреби аграрного сектору в повному обсязі.

## **5.2. Удосконалення системи управління розвитком інфраструктури ринку техніки на основі логістичного підходу**

Науково обґрунтованим у формуванні ефективної системи матеріально-технічного забезпечення є застосування логістичного підходу, що приводить до регулювання матеріальних потоків. Ці потоки виникають під час виробництва тих чи інших виробів; під час забезпечення виробництва необхідними матеріалами, комплектуючими та сировиною; під час зберігання на складі готової продукції, її розподілу та доведення до споживача.

До переваг використання логістичного підходу варто віднести: зменшення витрат на внутрішньовиробниче транспортування; раціональніше використання виробничих приміщень; оптимізацію завантаження і вивантаження різнопланових вантажів та маршрутів руху транспорту при доставці продукції споживачеві; своєчасну поставку продукцію в необхідному обсязі та відповідної якості надходження матеріально-технічних ресурсів у будь-який час, за умови, що рівень запасів не перевищить цільові показники та не знизиться нижче мінімально допустимого рівня.

Вітчизняний ринок логістичних послуг щорічно зростає, відбуваються зміни в системі економічних зв'язків між окремими галузями національного господарського комплексу, що потребує інтенсифікації зусиль з боку вітчизняних суб'єктів господарювання щодо налагодження зв'язків та відкриття нових ринків збуту сільськогосподарської продукції. Традиційні методи управління перестали відповідати вимогам господарської практики, тому реорганізація структури управління на основі логістичних підходів потребує створення інтегрованої форми організації виробництва через оптимізацію логістичної системи, яка в свою чергу виявляє механізм зниження витрат, що виникають на етапах постачання, виробництва і збуту виробленої продукції [102].

Застосування логістичного підходу має наслідком урегулювання потоків матеріальних ресурсів, які формуються у процесі виробничо-господарської діяльності; при забезпеченні виробничих потужностей підприємств комплектуючими матеріалами та необхідними сировинними ресурсами; при зберіганні готової продукції у складських приміщеннях, її розподілі, обміні та надходженні до конкретних споживачів. Проте регулювання вищевказаних процесів може відбуватись за умови визначення параметрів такого впливу, а саме: напряму, розміру, періоду виникнення та завершення, послідовності проходження окремих його етапів, періодичності й залежить від залучення кадрових, фінансових, енергетичних, інформаційних ресурсів та ін. Ці потоки також є матеріальними, хоча їх фізична природа відрізняється від природи матеріалів, які перетворюються в результаті економічної діяльності у вироби, що задовольняють кінцевих споживачів [203].

Управлінський вплив, при застосуванні логістичного підходу здійснюється від логістичної системи до певного об'єкта, яким є сформований матеріальний потік. Управління процесом формування матеріальних потоків відбувається з урахуванням визначеної мети та встановлених критеріїв по досягненню загальної ефективності логістичного забезпечення.

Логістичний підхід до управління матеріальними потоками базується на таких положеннях: основним у процесі формування матеріального потоку є дотримання вимог ринку; пріоритет розподілу товарів над їх виробництвом; аналіз логістичного ланцюга ведеться з кінця процесу; при вдосконаленні окремої ланки необхідно розглядати не окрему ланку, а весь ланцюг, відповідність усіх рішень по плануванню і організації матеріального та інших видів потоків стратегії підприємства; наявність і найбільш повне використання інформації про товари, матеріальні потоки, споживачів, постачальників; облік логістичних витрат протягом усього логістичного ланцюга [204].

Логістичне управління ґрунтується на загальній теорії менеджменту в поєднанні з теоретико-методологічною сутністю логістики, об'єктом дослідження є матеріальні потоки, що циркулюють на ринках товарів, послуг та фінансових активів, а предметом – оптимізація процесів, які формують економічні потоки, інтегровані в адаптивній мікро- або макроекономічній системі на основі їхньої взаємодії [40].

Економічні вимоги сучасного процесу виробництва вивели інноваційний процес на перше місце у вартісному ланцюгу продукту. Наявні переваги залучення інновацій порівняно з іншими операціями є найбільш важливими на виробництвах з тривалим терміном розробки впровадження науково-технічних досягнень. До них відносяться й сільськогосподарські, відтак величина їх витрат на дослідницьку діяльність у вартості кінцевої продукції є суттєво вищою за виробничі витрати. Визначена залежність є характерною для підсистем логістичного управління, де відбувається організація наскрізних логістичних потоків від ресурсопостачання до конкретних споживачів, якими можуть бути як фізичні особи так і багатoproфільні організації. Під час товароруху відбуваються зміни в структурі інноваційних витрат, зростає частка трансакційних витрат, що впливає на зміну цін у напрямі їх зростання.

Нині формуються дві основні моделі логістичної організації аграрного підприємництва: корпоративна – характеризується послідовними етапами постачання, підтримки виробництва і розподілу, знаходяться у межах одно- або декілька осібного контролю та здійснюється з метою максимізації корпоративних фінансових результатів; кооперативна – контроль забезпечується через демократичну форму управління та співволодіння на кількаосібній основі, переважно на безприбутковій основі, з метою мінімізації витрат з логістики та збільшення прибутків власників (членів) кооперативу.

Досить чітко така диференціація простежується залежно від розміру підприємства. Так, потужні виробники сільськогосподарської продукції



можуть впроваджувати у своїй діяльності нові підходи, методи організації виробництва, розширювати сфери виробництва, розглядати перспективні сегменти для експорту вітчизняної продукції, що базуються на потребі особливого втручання працівників та формують умови для забезпечення зайнятості сільського населення. Інструментами такої політики має стати підтримка домогосподарств у інтенсифікації господарювання на індивідуальних селянських наділах та кооперація сільських індивідуальних господарств у тих нішах, які не можуть бути зайняті великими сільськогосподарськими підприємствами [137].

Логістичний механізм управління виробничими системами повинен відповідати таким основним принципам:

- повний комплекс операцій з виробництва, постачання і розподілу повинен бути узгоджений із загальною стратегією підприємства;
- формування загальних (комплексних) логістичних витрат повинно враховувати соціально-екологічно обумовлені витрати;
- підприємство повинно мати достатнє інформаційне забезпечення, а також відповідний обмін інформацією між партнерами та іншими зацікавленими особами;
- наявність на підприємстві висококваліфікованих працівників, які мають відповідні знання;
- організація постачання, транспортного забезпечення, складського господарства, розподілу, повинна призвести до створення на підприємстві єдиного підрозділу – служби логістики, яка буде регулювати співвідношення ефективності та затратності наявної логістичної системи.

Виділяють два принципових підходи до формування логістичної системи управління, що пов'язані з функціональними особливостями просування продукції, а також організацією товароруку від підприємства - виробника до конкретного споживача на ринку. Інший напрямок пов'язується з більш широким охопленням управлінським процесом усіх

операцій з руху товарів, тобто він охоплює й аналіз ринку постачальників і споживачів, координацію попиту і пропозицій на ринку товарів і послуг.

Погоджуємось з думкою Мішеніної Н.В., що у виробничому процесі суб'єкта господарювання при необхідності використовуються послуги логістичної системи, яка підлягає уніфікованій формі управління та може мати декілька окремих напрямків регулювання [143]:

- сфера постачання, яка включає комплекс заходів пов'язаних із плануванням маршрутів, реалізацією управлінських функцій та виконанням основних робіт по переміщенню сировини, товарів, матеріалів, запасних та комплектуючих частин та обліку інформаційних баз щодо їх поставки від постачальницьких організацій до складських приміщень виробника;

- виробнича логістика передбачає управління потоковими процесами від першого етапу виробничого процесу до завершального, а також постачання готової продукції у дистриб'юторські мережі та інші сфери збуту;

- логістика збуту реалізує управлінські функції щодо постачання готової продукції на склади замовника.

Відтак елементи логістичної системи охоплюють різні сфери як безпосередньо виробничого процесу, у ході якого виробничі лінії забезпечуються необхідними засобами виробництва та необхідними комплектуючими до них, так і напрямку планування та прийняття управлінських рішень протягом всієї виробничої діяльності підприємства включаючи взаємодію із покупцями, виробниками та постачальниками.

Порівняльний аналіз традиційної та логістичної концепції організації виробництва наведено в таблиці 5.1.

Використання логістичного підходу в управлінні підприємством дозволяє оптимізувати діяльність підприємства за рахунок забезпечення взаємозв'язку та збалансованості окремих його підсистем і ланок. Логістичний аналіз і синтез як метод пошуку резервів базується на прояві ініціативи і підприємливості. Важливо також відзначити, що результат логістичної оптимізації може значно перевищувати суму ефектів, досягнутих

окремими підрозділами підприємства внаслідок придбання логістичною системою додаткових позитивних властивостей.

*Таблиця 5.1 – Порівняльний аналіз традиційної та логістичної концепції організації виробництва*

<i>Характеристика традиційної концепції організації виробництва</i>	<i>Характеристика логістичної концепції організації виробництва</i>
Прагнення до максимальної продуктивності	Прагнення до підвищеної гнучкості й адаптації виробництва до кон'юнктури ринку
Оптимізація окремих функцій	Оптимізація потокових процесів
Підтримка будь-якими засобами високого коефіцієнта використання виробничих потужностей	Підвищення пропускної здатності виробничих потужностей
Запаси у вигляді матеріальних ресурсів і готової продукції для забезпечення виробництва й обслуговування споживачів	Запаси у вигляді потужностей для досягнення високої гнучкості та мінімізації технологічних циклів. Відмовлення від надлишкових матеріальних і товарних запасів
Узгодженість виробничих та інфраструктурних операцій здійснюється шляхом завищення часу на їх виконання	Відмова від завищення часу на виконання виробничих і логістичних операцій
Виробництво орієнтоване на максимізацію партії продукції, яка виготовляється, на програму складування	Відмова від виготовлення продукції, на яку не має замовлень покупців. Зменшення партій, підвищення якості виробництва
Допускається брак в межах встановлених норм	Усунення браку
Пасивність в оптимізації внутрішньовиробничих переміщень	Усунення нераціональних внутрішньовиробничих переміщень

Джерело: [11].

Сутнісно-змістове тлумачення традиційної організації виробничого процесу у порівнянні з логістичною, – свідчить про її прийнятність для «ринку продавця», а логістичної організації – для «ринку покупця» [11]. Відповідно ознаками застосування логістичного підходу до управління сільськогосподарським виробництвом слід вважати вибір постачальників за критерієм відповідності виробничого процесу; застосування сучасних виробничих технологій, орієнтованих на виготовлення конкуренто-

спроможної на ринку продукції; реалізація партіями, відповідно замовленням і транспорту, тоді як традиційний підхід пропонує вибір постачальників за територіально-транспортним критерієм; удосконалення технології; організацію розподілу по різних каналах.

У сучасних умовах доцільно також диференціювати декілька різновидів логістики: логістику пов'язану із забезпеченням виробництва матеріалами (закупівельну логістику); виробничу логістику; збутову (маркетингову та розподільчу логістику). Виділяють також транспортну логістику, яка є складовою частиною кожної з трьох видів логістики. Матеріальний потік у сільському господарстві характеризується біологічною природою та базується на частковому споживанні раніше виготовленої продукції під час виробничого процесу. Відтак, можемо спостерігати розподіл матеріального потоку на декілька частин, різниця між якими полягає у біологічних особливостях та характері надходження виготовленої продукції до споживача, що вносить корективи на шляху реалізації окремих циклів логістичного процесу.

З метою активізації розвитку системи логістики як наряду удосконалення системи управління сільськогосподарським виробництвом необхідно здійснити наступні заходи [215]:

1) налагоджувати плідну співпрацю з міжнародними організаціями щодо реалізації інноваційних проектів у сфері технічної регламентації й стандартизації виробництва аграрної продукції для гармонізації системи технічного забезпечення й впровадження міжнародних стандартів якості;

2) ініціювати укладення правочинів про співпрацю між профільними службами та інвесторами на рівні обласних та районних державних адміністрацій щодо будівництва нових, ремонту та реконструкції наявних доріг й створення дорожніх карт місцевого рівня;

3) об'єднаним територіальним громадам розглядати агрологістику як першочергове завдання свого стратегічного розвитку;

4) створювати умови розвитку інфраструктури перевезення та зберігання вітчизняної сільськогосподарської продукції, на основі запровадження діяльності «єдиного вікна» для пришвидшення здійснення дозвільних процедур при землевідведенні, опрацюванні проектів будівництва елеваторів, зерносховищ, логістичних центрів, оформленні техніко-економічної документації та інше;

5) через забезпечення умов зберігання, обробки та пакування виробленої сільськогосподарської продукції, в тому числі перевірки та контролю якості, активізувати роботу місцевих ринків та ярмарків для збуту продукції;

б) акцентувати увагу на розвиток кооперації на сільських територіях, завдяки заходам, що спрямовані на вдосконалення навиків та здобуття нових знань, шляхом проведення семінарів та курсів, із запрошенням досвідчених фахівців, практиків та науковців для осіб, що займають керівні посади, працівників сільськогосподарських підприємств, фермерів, землевласників з метою підвищення їх кваліфікаційного рівня в сучасних умовах ведення бізнесу.

Доведено, що ефективність організації виробничої системи залежить від формування механізму логістики з урахуванням галузевої специфіки функціонування. Необхідним елементом ефективного функціонування сільськогосподарського виробництва визначено дієвий механізм його управління, що ґрунтується на оптимізації логістичної системи.

Нині все більше зростає роль транспортно-розподільчих центрів в управлінні доставки вантажів у ланцюгу постачання товаровиробників та торговельних компаній, про що свідчить динаміка транспортно-логістичного сервісу в Україні, а комбіновані логістичні технології (змішані, інтер- та мультимодальні перевезення) все частіше використовуються вітчизняними операторами перевезень [20].

Крім того, неефективна логістика призводить до того, що кінцевий споживач платить більше за товар в супермаркеті чи на ринку.

Аналіз сучасного стану аграрної логістики в Україні дозволяє нам дійти висновку, що основними перешкодами розвитку є:

1) відсутність урядової програми з розвитку агрологістики на належному рівні;

2) відсутність кваліфікованих логістичних кадрів у сільськогосподарських підприємствах;

3) відсутність коштів на впровадження логістичних підходів, оскільки програмні логістичні продукти є занадто дорогими для вітчизняних підприємств;

4) відсутність коштів на будівництво достатньої кількості сучасних складських приміщень;

5) відсутність коштів на закупівлю сучасних транспортних засобів;

б) низька якість дорожнього покриття, недосконале цифрове програмне GPS забезпечення українських доріг і відсутність мережі систем комунікацій для великогабаритного транспорту;

7) низька інвестиційна привабливість галузей сільського господарства в Україні, що в основному пояснюється недосконалою нормативно-правовою базою і нестабільною політичною ситуацією в країні;

8) корупційна складова.

Логістика на сьогодні залишається все ще «проблемним» чинником розвитку сільськогосподарських підприємств. Це і дефіцит сучасних елеваторів, і низька якість дорожньої інфраструктури, недостатні інвестиції у модернізацію залізничного і автомобільного транспорту, тому практично по всіх ділянках процесу у нас є резерви для поліпшення показників, а значить – для подальшого зростання. При цьому, понад рік зберігати зернові можуть тільки 44% елеваторів, а модернізація відповідно до сучасних вимог необхідна 80% діючим з них. Через недосконалість інфраструктури українські аграрії щорічно втрачають від 15% до 30% зібраного врожаю. Таким чином, потреба в нових площах зберігання залишається дуже

великою, особливо з урахуванням планів уряду довести в недалекій перспективі валовий збір зернових і зернобобових до 100 млн тонн.

Стримуючі фактори розвитку транспортної логістики наведено у таблиці 5.2.

Таблиця 5.2 – Стримуючі фактори розвитку транспортної логістики

Автомобільні перевезення	Залізничні перевезення	Водні перевезення
<ul style="list-style-type: none"> <li>- відносно висока вартість перевезень;</li> <li>- втрати часу за рахунок скупчення авто у портах у «пікові» періоди;</li> <li>- значний знос техніки і високі амортизаційні витрати через низьку якість доріг;</li> <li>- неефективність перевезень на великі відстані.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- державна монополія на послуги і власність більшості вагонів;</li> <li>- критичний строк експлуатації вагонів–зерновозів;</li> <li>- низька пропускна здатність залізничних станцій у «пікові» періоди у портах;</li> <li>- відсутність державних інвестиційних програм оновлення парку вагонів-зерновозів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- висока капіталоемність розвитку власних терміналів і флоту;</li> <li>- низька мобільність і оперативність перевезень, обмеженість районів транспортування;</li> <li>- обмеженість доступу до глибоководних участків при розміщенні терміналів.</li> </ul>

Джерело: сформовано автором на основі [105, 203, 204].

Через неефективну логістику сьогодні українські аграрії втрачають близько \$20 на тоні виготовленої продукції. А це у річному еквіваленті при нинішніх оборотах українського експорту сягає \$600 млн. На даний момент витрати на логістику в АПК України на 30% перевищують даний показник у США і на 40% у країнах ЄС. Тому, оскільки Україна, як країна з великим потенціалом у агросекторі, планує нарощувати свій потенціал експорту зерна та іншої сільськогосподарської продукції вже у найближчому майбутньому, то приділяти слід особливу увагу розвитку агрологістики та збільшенню її ефективності. Водночас, через неефективну логістику сільгоспвиробники отримують більш низькі закупівельні ціни, і, відповідно, недоотримавши прибуток, менше інвестують у виробництво, що в свою чергу негативно позначається на прибутку та обсягах виробництва продукції, яку згодом могли би перевезти трейдери.

З метою визначення ефективності логістичної системи та окремих результатів її діяльності у міжнародній практиці використовується Індекс логістичної ефективності (LPI), що був запропонований та мав практичне обґрунтування у діяльності Світового Банку у США [124]. Індекс LPI сприяє повноті аналізу та порівняльній оцінці логістичної роботи у 155 державах та дозволяє побудувати шкали їх рейтингів згідно визначеної системи балів (від найвищого значення – надається 5 балів, до найнижчого – 1). Визначений індекс присвоюється у результаті анкетування більше 6 тисяч організацій, що надають логістичні послуги. Вони проводять оцінку інфраструктурного забезпечення 8 держав, що включено до мережі логістичної співпраці та підприємницькі структури, які найчастіше звертаються до логістичних послуг. З метою складання LPI застосовується понад 5000 окремих параметрів аналізу країн. LPI визначається шляхом розрахунку середньо зваженої величини індикативного впливу, що відображає межі та якість проведення системи логістики кожної з країн. Рейтинг LPI включає 5 критеріїв, за якими проведено дослідження: митні процедури; інфраструктура; міжнародне транспортування вантажів; логістична компетентність; відстеження вантажів; своєчасність доставки.

Неефективність української логістики та інфраструктури також відображена у низькій оцінці України за Індексом ефективності логістики (LPI) Світового банку – 2018 (2,83), що майже на 33% нижче за першу в рейтингу країну – Німеччину (4,20), рисунок 5.2.

Польща істотно випереджає Україну за всіма компонентами LPI, в 2018 році вона посіла 28 місце (3,54), Угорщина – 31 (3,42), Словацька республіка – 53 (3,03), але є й такі країни сусіди, які посіли нижче місце Російська Федерація – 75 (2,76) та Молдова 116 (2,46).

Після введення повноцінної Зони Вільної Торгівлі (ЗВТ) з ЄС змінюються конкурентні умови для аграрного бізнесу, у тому числі і для виробників харчової продукції.



Ринки країн ЄС стають ближче і відкривають більше можливостей для нових напрямків і нового продукту, виробленого в Україні. Девальвована національна валюта дещо пом'якшила конкурентну боротьбу для наших підприємств і дає можливість виходити на нові ринки (Китай, Індія, Іран, Єгипет, і ін.), підвищувати якість продукції та ефективність виробництва.

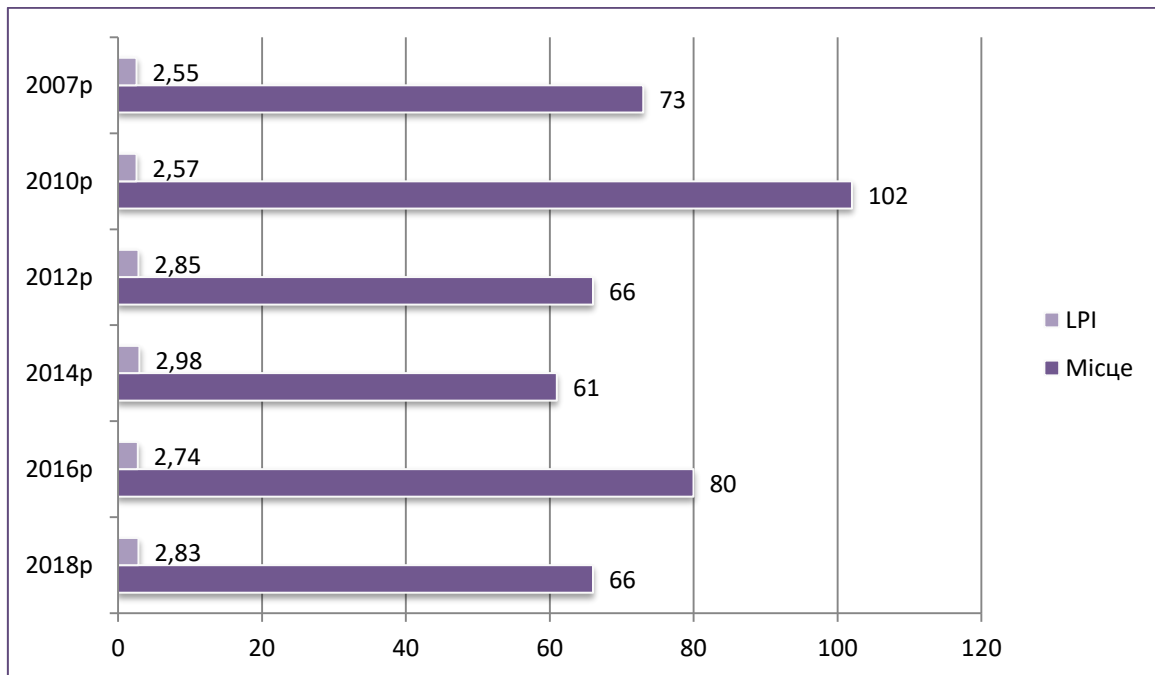


Рисунок 5.2 – Місце України за Індексом ефективності логістики (LPI)

Джерело: складено автором з використанням [40].

Всі наявні джерела свідчать про те, що логістичні витрати в Україні сьогодні є надзвичайно високими порівняно з її міжнародними конкурентами. Наприклад, у зерновому секторі України логістичні витрати складають 50-55 доларів США на тонну зерна, у той час як у Франції та Німеччині вони в середньому становлять лише 30 доларів США на тонну, в США – 34 долари США на тонну. Ця різниця у 20 доларів США є потенційним джерелом збільшення доходів та інвестицій у сільське господарство. Витрати на перевезення продукції в Україні на 40% вищі, аніж в США та Європі. Якщо в 2015 році середня вартість доставки пшениці в порт складала близько 58 доларів за тонну, то в 2016 році витрати на логістику знизилися до 48 доларів, а в 2017-му цей показник був ще меншим

і становив 43 долари. Це є результатом будівництва елеваторів в портах, збільшення потужностей перевалки та зниження вартості перевалки ціни доставки пшениці.

Таким чином, вартість доставки вантажів в Україні наближається до світових показників. Однак, зазначають експерти галузі, з початку року витрати на логістику знову зросли. Передусім, це сталося через підвищення залізничних тарифів.

За даними Держстату, в 2017 році відбулося зниження залізничних перевезень на 1,4% в порівнянні з 2016 роком. Варто відзначити, що з основних вантажів тільки перевезення будівельних матеріалів і зернових вантажів показало приріст. Завдяки високому врожаю сезону 2016/17 обсяг навантаження зернових залізничним транспортом в 2017 році оновив рекорд і досяг показника, який на 11,9% більше, ніж в попередньому році. Частка перевезень зернових в загальній структурі залізничного транспортування продовжувала збільшуватися і в результаті зросла до 10,5% [47]. Така тенденція збільшує важливість присутності зернових вантажів на залізниці й посилює необхідність враховувати інтереси відправників агропродукції.

«Укрзалізниця» за сім місяців 2018 р. збільшила на 3271 одиницю власний парк хопер-зерновозів. Зараз він становить 18430 одиниць, тоді як на початку 2017 року – 15 159 одиниць. Також збільшили свій парк зерновозів приватні власники рухомого складу. Тільки з початку року вони придбали у вітчизняних вагонобудівних заводів 1056 хопер-зерновозів, що на 26 одиниць більше, ніж за весь 2017 рік, наразі середня оборотність вагонів в ПАТ «Укрзалізниця» складає 11-15 днів. Середньомісячні обсяги навантаження зернових в 2017 році зросли до 3 млн тонн, в порівнянні з торішнім показником в 2,7 млн тонн, що було досягнуто через високі темпи експорту в першій половині року. При цьому трейдери все рівно скаржаться на проблеми із вивозом зерна до портів залізницею.

Офіційно зараз найпроблемніші – Одеська та Придніпровська залізниці. Їхня інфраструктура відчуває на собі найбільшу інтенсивність руху

вантажних поїздів. Ними йдуть вантажі до/з морських портів України. Будь-яка зміна логістики та обсягів перевезень ставить інфраструктуру залізниці на межу колапсу.

Із збільшення навантажень на ділянку Комиш –Зоря – Волноваха, що сталося після початку бойових дій в зоні АТО, УЗ довелося в екстреному порядку модернізувати цю ділянку залізничної колії. Але після її реконструкції з'явилася нова проблемна ділянка, Магедово – Комиш-Зоря. Поки перегоним іде поїзд з/на Комиш-Зорю, ні з Магедово, ні з Комиш-Зорі не надсилається жоден потяг. Для того щоб подолати таку відстань, а це 27 км, поїзду потрібно близько години.

Але справа не лише у пропускній здатності залізниці, а ще й у її загальному технічному стані, стані станцій, тягових підстанцій, колійної техніки тощо – у всіх об'єктів інфраструктури УЗ високий рівень зносу, а саме:

- 27% магістральних мереж з простроченим капітальним ремонтом;
- 78% колійної техніки з понаднормативним терміном служби;
- 67% тягових підстанцій зношені;
- 55% контактної мережі зношені.

Укрзалізниця – одна з найбільших залізниць на європейському континенті: протяжність колій складає понад 20 000 км, але в її модернізацію і розвиток протягом 30 років майже не вкладали грошей. До проривних ініціатив можна віднести електрифікацію шляхів – за останні два десятиліття протяжність електрифікованих колій збільшилася майже на 25%. Зараз в Укрзалізниці електрифіковано трохи менше половини полотна, ним транспортується до 90% усіх вантажів. Майже 90% зернових вантажів, які перевозить УЗ доставляються в порти.

Протягом 2017 року 6 морських портів показали стабільну динаміку росту вантажообігу, а кількість морських портів з вантажообігом понад 1 млн тонн зросла до 10. Найбільше зростання вантажообігу продемонстрував морський порт Южний – на 2,591 млн тонн за 1 рік. Якщо в 2016 році було

оброблено 39,298 млн тонн, то в 2017-му – вже 41,889 млн тонн (+6,6%). Найвищий показник зростання має обіг тарно-штучних вантажів – до 2,108 млн тонн, що майже на 1 млн тонн, або 88,1%, більше, ніж у 2016 році. Також майже вдвічі збільшився вантажообіг вугілля, досягнувши позначки в 7,15 млн тонн.

Найвищий темп росту показав найменший за вантажообігом морський порт України – Усть-Дунайськ. За рік порт збільшив перевалку на 113,4% – з 25 400 тонн до 54 200 тонн. Подвоєння вантажообігу було забезпечено перш за все збільшенням перевалки зерна з 13 600 тонн у 2016-му до 33 000 тонн у 2017 році (+142,7%), а також нафтопродуктів з 11 800 тонн до 17 200 тонн (+45,8%).

На 5%, або 1,1 млн тонн, збільшився обсяг переробки вантажів у Миколаївському морському порту та досяг 23,533 млн тонн. Найбільший приріст мала переробка хімічних мінеральних добрив (+109,8%).

Одеський порт у 2017 році обробив 24,120 млн тонн вантажів. Хоча відбулося зниження цього показника (на 4,5%) порівняно з 2016 роком, порт залишається в трійці найбільших портів країни. Ключовою в Одеському порту в 2017 році була перевалка контейнерів, обсяг якої зріс на 8,1% і склав 519 000 TEU. Морський порт Чорноморськ збільшив обсяг переробки вантажів на 10,6% – з 15,942 млн тонн у 2016-му до 17,633 млн тонн у 2017 році.

При цьому збільшення показників перевалки відбулося практично по всій номенклатурі вантажів. Максимальне зростання на 178,7% показав вантажообіг будівельних матеріалів. Всього їх було оброблено 1,239 млн тонн, що на 795 000 тонн більше, ніж у 2016 році, коли цей показник становив 444 000 тонн.

Спеціалізований морський порт Ольвія в 2017 році обробив 6,88 млн тонн вантажів, що на 342 000 тонн, або 5,2%, більше, ніж у 2016-му. По основному виду вантажів – суховантажних сипучих – приріст становив 868 000 тонн, або +15,3%, у порівнянні з 2016 роком.

У 2017 році Ренійський морський порт переробив 1,125 млн тонн вантажів, що на 15,7% більше, ніж у попередньому році (972 370 тонн). Завдяки цьому Ренійський порт став 10-м українським морським портом, чії річні показники вантажообігу перевищили 1 млн тонн [119].

Загалом у 2017 році морськими портами України було оброблено майже 133 млн тонн вантажів, що на 0,9% вище показників попереднього періоду.

Вважаємо, що для розв'язання проблеми логістичної та транспортної мережі доцільним є формування регіональних хабів аграрної логістики (ХАБ), що здійснюють діяльність пов'язану з прогнозуванням потоків вантажів у визначеному регіональному просторі, оптимізують проходження доставки товарів, аналізують та пропонують альтернативні маршрути товароруку та забезпечують організацію найоптимальніших варіантів доставки вантажів з економічної точки зору.

Логістичний хаб за змістовою сутністю виконуваних функцій є масштабним логістичним центром. У багатьох країнах Європи такі хаби успішно працюють, тому що це оптимізація всієї системи поставок. Всі підприємства, які об'єднані одним логістичним центром, отримують належне завантаження. Тому що відбувається поділ на вузьку спеціалізацію за рахунок управління механізмом руху вантажу, пошук найбільш оптимального маршруту. Це дає можливість всередині однієї системи вибудувати чіткий поділ потоків товарів та спільними зусиллями залучити більш потужні вантажопотоки в Україну. Нині ж логістичні схеми просування товарів є характерним лише в рамках окремих об'єктів, при тому що управління загальною ситуацією в багато разів підвищило б ефективність діяльності всього господарського комплексу держави.

Формування регіональних хабів аграрної логістики доцільно проводити за такими етапами:

– організаційний, що передбачає окреслення кола учасників для здійснення процесу обслуговування, визначення постачальницьких ланцюгів

та забезпечення формування організаційної структури й встановлення функціональних зв'язків в межах ХАБу.

– технологічний, – включає розробку технологічних карт, інформатизованої системи документообігу, що побудована на основі дослідження сукупності даних про переміщення вантажів та яка об'єднує учасників процесу логістики. На даному етапі завдання ХАБу спрямовуються у напрямі впровадження сучасних інформаційних технологій та засобів оптимізації вантажопотоків й забезпечення належного сервісу в процесі надання послуг.

– функціональний, має на меті сталу співпрацю з клієнтами й формування кінцевого логістичного ланцюга за визначеною схемою доставки товарів.

Окрім безпосереднього збору інформації по всьому товарно-транспортному потоку паралельно необхідно вирішувати безліч супутніх проблем при розробці єдиної транспортної політики, а саме, ведення реєстрів фірм задіяних в транспортному бізнесі, розробка програм інвестиційного спрямування, збір, аналіз та обробка даних статистичного характеру, організація виставок та рекламна діяльність, підтримка контролюючих функцій за обраними напрямками діяльності тощо. Адже перераховані вище проблеми можуть істотно впливати на роботу системи транспортних коридорів та вузлів, а також суб'єктів транспортних потоків [210]. При створенні ХАБів доцільно застосовувати принцип усезагальності розміщення інформаційних продуктів та відкритості для усіх учасників ХАБу, відповідно до обсягів компетенцій. Доступність до інформаційних ресурсів надає можливість формувати прогнозну модель щодо обсягів вантажопотоків та шляхів доставки. З метою визначення найбільш оптимальних варіантів завантаженості комунікаційної мережі та ефективного використання складів, рухомих засобів, систем зворотнього зв'язку, терміналів на оптимальній маршрутній лінії, доцільно розробляти моделі ХАБів з вмонтуванням у єдиний простір інформаційної мережі обслуговуючих систем.

Завданнями ХАБів визначено:

1. Зростання кількості надісланих електронних даних та розробка системи стандартизації документообігу, що відповідає юридичному супроводу електронних даних в межах ХАБу;

2. Зменшення термінів надходження товарів та підвищення рівня якості поставок, що потребують проведення заходів із забезпечення контролю в поточному вимірі за переміщенням вантажів. Процес збереження фокусується в інформаційній системі нагромаджених даних, що уособлює усі складові ланцюга постачання товарів, за яким відбувається їх переміщення між виробниками, перевізниками, складами та терміналами, тощо. Досвід розвинутих країн підтверджує одночасне існування систем автоматизованої ідентифікації декількох різновидів. Таким чином, у межах одного простору можуть вільно функціонувати системи контролю чіпів, дескрипторних жетонів, сканування штрих-кодів і та ін.

Вважаємо за доцільне застосувати інструменти діджиталізації у діючих автоматизованих системах обробки транспортних документів. У перекладі з англійської «digitalization» означає «оцифровування». У широкому сенсі означає перехід інформаційного поля на цифрові технології, тобто те, що відбувається зараз, іноді вживається на позначення конкретного акту переведення певної інформації з аналогового у цифровий формат для її легшого подальшого використання на сучасних електронних дівайсах [25].

Використання діджиталізації є доцільним й при обробці документів щодо оформлення терміналами, портами, залізницею, митними органами товаро-транспортних перевезень шляхом використання електронного ключа (підпису), убезпечивши таким чином несанкціонований доступ до конфіденційної інформації при мінімумі паперових документів.

З метою покращення роботи логістичних хабів та якості послуг, що ними пропонуються (транспортних, інформаційних, складських та інших логістичних послуг), на нашу думку, необхідно їх інтегрувати із заходами не

лише локального, але й як загальнодержавного характеру. Для цього нами пропонується:

- запровадити передачу інформаційних масивів згідно єдиного стандарту;
- для здійснення ефективного моніторингу вантажотransпортного потоку розвивати сучасні навігаційні системи (в т.ч. супутникові);
- впроваджувати сучасні системи інформаційного супроводження перевезення вантажів та передачі даних з використанням Інтернет мережі;
- враховуючи міжнародні стандарти розробити та впровадити систему EDI;
- забезпечити системі транспортного бізнесу та споживачам логістичних послуг безперебійний доступ до якісних інформаційних сервісних послуг.

В основу функціонування логістичних хабів має бути покладена єдина мережа передачі інформаційних масивів з використанням комплексу комп'ютерного обладнання та програмного забезпечення для обробки інформаційних даних, що надходить в процесі реалізації визначених заходів. Створення логістичних хабів на базі транспортного вузла сприятиме досягненню наступних практичних аспектів:

1. Спрощення процедури вирішення міжгалузевих та міжвідомчих проблем, прискорення оформлення транзитних вантажів та покращення порядку їх перевалки, забезпечення їх збереження та цілодобової відправки можливо досягнути шляхом розробки технології інформаційного обміну між всіма учасниками транспортного процесу, що сприятиме збільшенню привабливості транспортних вузлів [120]. Виконання зазначених заходів забезпечить можливість пропонувати слідуючі послуги вантажовідправникам та вантажоотримувачам:

- надання інформаційно-консультативних послуг про надійність експедиторських контор, які працюють на ринку та організують доставку товарів;



- надання вантажовласникам довідкової інформації про регіональних операторів, оптимальні маршрути перевезення, вигідні умови та вартість перевезення їх товарів, а також тривалість логістичного ланцюга при доставці товарів від постачальника до споживача;

- надання інформаційно-консультативних послуг про необхідність оформлення відповідних заявок (дозволів) та підтримка оперативного обміну електронними повідомленнями між учасниками угод;

- інформаційне забезпечення при наданні транспортних та інших послугах, заключенні договорів на експедиціонування, складське зберігання вантажів при внутрішніх, імпорتنих та експортних торгових операціях;

- інформаційне забезпечення та погодження знижок й інших конфіденційних умов в договорах та оптимізації засобів транспортування.

2. Надання оперативного доступу до необхідних даних відповідним контролюючим державним органам та службам, транспортному агентству або залізничному чи автомобільному перевізнику, а також експедитору або складу тимчасового зберігання для прийняття оптимальних рішень по контролю за вантажами та товарами на транспортних потоках, оптимального використання складських площ й перевантажувальних і транспортних засобів при здійсненні перевалки та при плануванні перевезення вантажів і товарів, що переміщуються у внутрішні регіони України та у зворотньому напрямку, або транзитним коридором через митний кордон України.

3. Забезпечення виконання угод та гарантованої доставки експортних, імпорتنих та транзитних вантажів та товарів, які переміщуються в напівпричепках та контейнерах при мультимодальному перевезенні автомобільним, залізничним та морським транспортом до кінцевого митного пункту призначення в Україні.

4. Оптимізація вартості відповідних послуг та зниження невиробничих витрат, які впливають на кінцеву вартість товарів для вантажовідправників та вантажоотримувачів.

5. Збільшення відповідних відрахувань до бюджетів усіх рівнів внаслідок збільшення сум податкових надходжень від діяльності транспортних вузлів у портах, на залізниці та регіональних терміналах.

До переваг використання логістичного підходу варто віднести: зменшення витрат на внутрішньовиробниче транспортування; раціональніше використання виробничих приміщень; оптимізацію завантаження і вивантаження різнопланових вантажів та маршрутів руху транспорту при доставці продукції споживачеві; своєчасну поставку продукцію в необхідному обсязі та відповідної якості надходження матеріально-технічних ресурсів у будь-який час, за умови, що рівень запасів не перевищить цільові показники та не знизиться нижче мінімально допустимого рівня [213].

В сучасних надзвичайно динамічних умовах жорсткої конкуренції успішне функціонування і розвиток підприємств суттєво залежить від якості, швидкості, надійності, ефективності їх матеріально-технічного забезпечення. Матеріально-технічне забезпечення відіграє провідну роль у підвищенні ефективності виробництва. Воно виступає в якості опосередкованого зв'язку між виробництвом та виробничим споживанням продукції виробничо-технічного призначення і його значення з розширенням масштабів виробництва постійно зростає [20].

Павлова Г.Є. наголошує на тому, що функціонування господарської системи в аграрній сфері, як і в будь-яких інших сегментах економіки за умов усеохоплюючого впливу конкурентного ринку, забезпечується інноваційною активністю економічних суб'єктів [165].

На сьогоднішній день між існуючими вимогами товаровиробників аграрної продукції спостерігаються певні протиріччя щодо системи інноваційної підтримки та невідповідність цілей продуцентів наукових доробок. Оскільки товаровиробники передусім орієнтуються на ринкові чинники своєї діяльності, а продуценти наукових доробок – відштовхуються від власного інтересу, що є наслідком потягу до здобуття нових знань [208].

Узгодження інтересів учасників ринку уможлиблюється за умови зацікавленості додатково залучених суб'єктів, що виконуватимуть функції регулювання та досягнення балансу інтересів усіх учасників, здійснюючи розвиток системи знань та її фундаментальної сфери, стимулюючи при цьому неприбуткові прикладні дослідження та розробки. Формування фонду інноваційного розвитку, що виконуватиме низку функцій щодо зосередження інвестиційних, інформаційних, наукових та кадрових ресурсів для ефективного функціонування аграрного сектору економіки й розвитку його пріоритетних напрямів.

### **5.3. Формування інтегрованих об'єднань як напрям інноваційно-інфраструктурного розвитку ринку техніки**

Нині у сільському господарстві гостро постала необхідність формування інтегрованих об'єднань підприємств, установ, організацій та їх наукового обґрунтування в умовах глобальних трансформацій.

Досвід успішних компаній свідчить, що результативність взаємодії бізнес-суб'єктів збільшується при формуванні і розвитку інтеграційних процесів у межах мережевих об'єднань. Світова практика доводить, що перспективними інтегрованими системами є кластери, які тлумачаться як територіально відокремлені структури, засновані на єдиній, розробленій для потреб кластера інноваційній та інвестиційній політиці. Кластерами є об'єднання підприємств, які зв'язані вузьким регіональним обміном і через обмін імпліцитними чи експліцитними знаннями в змозі створювати компетенції підприємств і цим самим сприяти зміцненню інфраструктури та зростанню їх конкурентоспроможності.

Вперше модель економічних кластерів як продукт інтеграційної та квазіінтеграційної взаємодії, запропонована Майклом Портером [182]. Обсяги формування кластера обмежені територіально, а ефективність його

діяльності визначається за критерієм обсягу експорту. На стратегію взаємодії всередині кластерної системи впливають стратегія і структура виробництва на регіональних ринках АПК, рівень і характер конкуренції на них, умови виробництва на даному ринку та попит на продукти харчування. Зовнішніми факторами, що впливають на формування кластера є: економічна політика держави, кон'юнктура світових аграрних ринків і елемент удачі підприємця.

За визначенням М. Портера, кластер – це зосередження взаємопов'язаних підприємств, що провадять свою діяльність в межах певної структурно-географічної одиниці або визначеної галузі. В подальшому М. Портер зосередив свою увагу на тому, що кластерні утворення охоплюють різноманітні за своїм характером підприємницькі структури, що своєю взаємодією впливають на рівень конкурентоспроможності як на рівні окремих суб'єктів, що є учасниками кластера, так і на економіку держави загалом. Зокрема, такий вплив передусім проявляється при створенні додаткових продуктів, спеціального обладнання, сировинних ресурсів, інфраструктурних послуг тощо. Значна кількість кластерів включає державні установи, науково-навчальні центри, асоціації, що надають можливість впроваджувати нові форми інформаційного обміну, навчання, освітні програми, дослідження та науково-технічні заходи.

Формування об'єднань кластерного типу є проявом системного характеру та на пряму залежить від рівня його конкурентоздатності в масштабі національного простору, оскільки нерівномірність розподілу конкурентоспроможних секторів в економіці в цілому та, зокрема, у взаємозалежних галузях проявляється через систему детермінантів. Як свідчить досвід вітчизняних та світових лідерів у певних галузях, низку переваг серед різноманітних виробничих систем їм вдалося досягнути шляхом поєднання кооперації та конкуренції під час виробничого процесу, що в результаті застосування «гнучкої спеціалізації» структурних елементів кластерного об'єднання сприяло підвищенню конкурентоспроможності.

Виділення загальних причин необхідності створення інтегрованих структур стало можливим внаслідок вивчення наукової фахової літератури з теорії організації та дозволяє виокремити ряд особливостей формування організаційних процесів:

- міжфірмові взаємовідносини характеризуються стихійністю;
- загострення внутрішньофірмової конкуренції між структурними підрозділами;
- непередбачуваність зовнішнього середовища;
- підвищення ролі інформаційних даних;
- посилення ролі часового фактору;
- збільшення кількості пропонованих продуктів і послуг при одночасному зменшенні їх життєвих лагів;
- підвищення темпів інновацій та впровадження технологічних змін;
- зміна ринкової кон'юнктури вимагає швидкісної реакції та адаптивності з боку учасника ринку;
- необхідність вибору кожним з учасників унікального типу діяльності з найкращою компетенцією у виробничих процесах;
- формування взаємозв'язків нових форм та необхідність розвитку маркетингу мережевого типу;
- необхідність формування раціональної структури витрат та їх істотне скорочення;
- обов'язковість спільної діяльності з оптимальними партнерами та необхідність виключення співпраці із другорядними підрядниками в рамках корпоративної мережі.

Мотиваційними чинниками щодо формування інноваційних кластерів в аграрному секторі економіки на рівні регіону можуть слугувати:

- зростання показників виробничо-економічної діяльності та конкурентоспроможності аграрного сектору, розширення збуту сільськогосподарської діяльності у рамках міжнародного співробітництва;
- активізація економічної діяльності АПК депресивних регіонів;

- формування та підтримка експорту продукції агропромислового комплексу;
- забезпеченість висококваліфікованими спеціалістами усіх галузей аграрного сектору.

Ефективність застосування кластеризації як науково-обґрунтованого підходу до розвитку регіональних агропромислових комплексів, значною мірою залежить від наявних можливостей щодо зростання продуктивності праці, внутрішньогосподарської спеціалізації, зменшення витрат на інноваційну діяльність та обмін міжгалузевими науковими досягненнями. Важливу роль при застосуванні кластерного підходу до підприємств аграрного сектору економіки відіграє облік та стандартизація методів і напрямів досягнення конкурентних переваг; налагодження міжгалузевих зв'язків у сфері технологічного оновлення та інформаційного забезпечення ефективного функціонування.

Переваги інноваційного кластерного підходу до організації системи техніко-технологічного забезпечення сільськогосподарських підприємств полягають у тому, що інноваційні кластери передбачають стійку систему поширення нових технологій, знань, продукції, так звану технологічну мережу, яка спирається на спільну наукову базу. По-друге, підприємства кластера мають додаткові конкурентні переваги за рахунок можливості здійснювати внутрішню спеціалізацію і стандартизацію, мінімізувати витрати на впровадження інновацій (що особливо важливо для підприємств аграрного сектора, які не мають коштів на елементарне технічне переозброєння, не кажучи вже про модернізацію і застосування новітніх технологій у виробництві продукції). До третьої переваги інноваційного кластерного підходу належить те, що характерною ознакою кластерів, є наявність у їхній структурі підприємницьких організацій гнучкого типу – виробничих кооперативів, малих сільськогосподарських підприємств, що своїм розвитком сприяють формуванню точок інноваційного росту та регіонального економічного зростання. По-четверте, територіальні

промислові кластери надзвичайно важливі для розвитку малого підприємництва: мають високий ступінь спеціалізації для забезпечення визначеної ринкової ніші в обслуговуванні та доступі до ресурсів ядра кластера, що полегшує малим підприємствам доступ до новітніх досягнень, сприяє обміну між науковим та підприємницьким сектором активізує процес передачі знань, вмінь та ресурсів для ведення господарської діяльності.

Формування організаційних структур кластерного типу має базуватись на інноваційному підході та відбуватись за чітко визначеними стратегічними пріоритетами шляхом створення та реалізації для учасників такого об'єднання функціональних основ єдиної інформаційної мережі, через реалізацію інноваційних проектів та інвестиційних програм з метою забезпечення конкурентних переваг для власної продукції або послуг.

В свою чергу розвиток галузевої інноваційної системи за різними напрямками досягається внаслідок об'єднання системи підготовки кадрів і освіти включаючи вищі навчальні заклади, науково-дослідні установи, центри професійної підготовки, бізнес-інкубатори, технопарки, організації кластерного типу для окремих сфер господарювання, що мають значний потенціал та підкріплені відповідними інфраструктурними елементами. Діяльність зазначених сфер направлена на підтримку конкурентоспроможності підприємств та розширення господарських зв'язків з новими учасниками ринкового середовища.

Поєднання підприємств і установ, для яких територіальна спільність його компонентів – додатковий фактор підвищення економічної ефективності за рахунок:

- а) значних сталих взаємних зв'язків (особливо зв'язків інформаційних) ритмічності виробничого процесу;
- б) скорочення транспортних затрат;
- в) раціонального використання всіх видів місцевих ресурсів і більш сприятливих умов для маневрування ними;

г) створення оптимальних умов для поєднання галузевого (міжгалузевого) планування і управління з територіальним плануванням і управлінням.

З метою обґрунтування доцільності побудови інтегрованої моделі кластерного типу для підвищення ефективності функціонування вітчизняних виробників техніки та забезпечення сільськогосподарських підприємств сучасними, високоякісними технічними засобами нами здійснено порівняльний аналіз традиційних вертикально інтегрованих структур та інтегрованих утворень кластерного типу, результати якого наведені у таблиці 5.3.

*Таблиця 5.3 – Порівняльний аналіз традиційних вертикально інтегрованих структур та інтегрованих структур кластерного типу*

Порівняльні ознаки	Вертикально інтегровані структури	Інтегровані структури кластерного типу
Регулятивна	Регулювання галузей, діяльності підприємств	Регулювання діяльності кластерних утворень
Організаційна	Централізована організація, корпоративна взаємодія	Загальна координація за визначеними напрямками діяльності підприємств-учасників
Функціонально-виробнича	Масовість, серійність виробництва, стандартизація товарів	Спеціалізація, диференціація, інноваційність виробництва
Територіальна	Міжрегіональне розміщення	В межах визначеного регіону
Кадрова	Низький рівень руху робочої сили, наявність кадрового резерву	Високий рівень руху робочої сили
Взаємозв'язки	Формальний характер	Формальний та неформальний характер (технологічний та інформаційний обмін)
Економічні результати	За галузями	В межах кластера, за сукупністю галузей

Джерело: власні дослідження



Відповідно до економічних, соціальних та екологічних вимог усіх зацікавлених сторін на різних рівнях бізнесу і громади, та за підтримки органів влади кластери створюються на основі використання наявних можливостей підприємств та координації спільних зусиль. В основі формування кластерної моделі лежать історичні обставини, що визначені такими чинниками: незадіяні трудові ресурси; пропозиція спеціалізованих видів матеріальних витрат; зміни й жорсткі вимоги попиту; наявність постачальників та взаємозв'язаних галузей, технологічні розробки, перенасиченість ринку певним видом продукції.

До основних переваг розвитку інтегрованих структур кластерного типу належать:

1. Учасники кластерних об'єднань отримують суттєві переваги при доступі до виробничих витрат спеціалізованого типу, а саме: інвестиції, кадри, супутні послуги, комплектуючі до обладнання та техніки тощо.

2. Кластери забезпечують технічною та іншою виробничою інформацією, сприяють швидшому обміну такою інформацією, що полегшує вихід учасників на відповідні ринки.

3. Кластерні об'єднання стимулюють державу до створення будівельної та технічної інфраструктури, а також відкриття спеціалізованих освітніх закладів.

4. Взаємодія та спільна діяльність учасників кластерних об'єднань й синергічні ефекти сприяють підвищенню продуктивності задіяних підприємств у кластері. Розробка та випуск додаткових продуктів і використання цієї переваги в дослідженнях і маркетингу здатні забезпечити зниження витрат, підвищення попиту та розвиток кластера в цілому. Наявність конкуренції між підприємствами в межах кластеру сприяє їх спеціалізації, зростанню продуктивності та спрощує бенчмаркетинг і дає імпульс до підвищення конкурентоспроможності.

До ефектів кластерної взаємодії зараховують позитивний вплив на інновації, продуктивність і конкурентоспроможність, тобто ті, які спричиняють успіх на глобалізованих ринках.

Основу формування кластерних об'єднань складають стійкі просторові зв'язки, які досить часто є результатами розвитку, що досягається протягом тривалого часу, як, наприклад, машинобудівна і автомобільна галузь регіону Саксонії або регіон Баден-Вюртемберг чи Кембридж. Квазіінтеграція являє собою уявне об'єднання на основі договірної форми, при якій суб'єктам, які входять до його складу залишається їх самостійність. Характерні ознаки та особливості форм прояву квазіінтеграції наведено у Додатку Л.

Квазіінтеграційна структура – це добровільне просторове партнерське сполучення взаємодіючих виробництв та наукових (науково-дослідних, науково-технологічних, науково-технічних, науково-практичних) установ на засадах комплексного використання наявних ресурсів, спрямованих на досягнення найбільшої господарської ефективності та посилення ринкових позицій, особливістю якого є відсутність контролю над власністю активів [25].

На основі аналізу існуючих наукових підходів та власних спостережень до визначальних факторів створення квазіінтегрованих структур віднесено наступні:

- орієнтація сучасної економіки на економіку знань, що пов'язана з кваліфікацією та професійною підготовленістю і розвитком творчих навичок кадрового потенціалу;
- орієнтація на інформаційний простір;
- спрямованість на контекстні фактори економіки: час, влада, масштаб, збереження, можливості, потенціал;
- урахування нових ринкових вимог (або ринкові фактори);
- мінливість зовнішнього середовища;
- реалізація технологічних укладів;
- впровадження підривних технологій;

- актуалізація міжфірмових партнерських взаємин;
- передбачення (форсайту), як основа запобігання ризиків та невизначеності у прийнятті управлінських рішень;
- отримання синергетичних ефектів [214].

Активізація інноваційних процесів є одним з основних завдань сучасної економіки, а використання кластерного підходу як фактора підвищення конкурентоспроможності на галузевому рівні та економіки країни відповідає вимогам як національного так і регіонального розвитку. Саме наукові досягнення, сформовані інноваційні продукти та сучасні технології визначають рівень конкурентоспроможності на ринку. Формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки відбувається під впливом інституційного середовища, де економічна, торгівельна, структурна політика та адміністративні чинники значною мірою визначають перебіг процесів входження та діяльності економічних суб'єктів.

З метою обґрунтування доцільності побудови інтегрованої моделі кластерного типу для підвищення ефективності функціонування вітчизняних виробників техніки та забезпечення сільськогосподарських підприємств сучасними, високоякісними технічними засобами нами здійснено порівняльний аналіз традиційних вертикально інтегрованих структур та інтегрованих утворень кластерного типу, що свідчить про наявність низки переваг інтегрованих структур кластерного типу, а саме: наявність загальної координації за визначеними напрямками діяльності підприємств-учасників; розвинена спеціалізація, диференціація, інноваційність виробництва; ведення діяльності в межах визначеного регіону; високий рівень руху робочої сили, технологічний та інформаційний обмін економічний результат формується в межах кластера, за сукупністю галузей.

Запропоновано модель багатовекторних взаємозв'язків у межах інтегрованого інфраструктурного квазіоб'єднання (рис. 5.3), що підкреслює доцільність вивчення усіх складових формування інфраструктури, а також взаємодоповнюваність та взаємозалежність між ними.

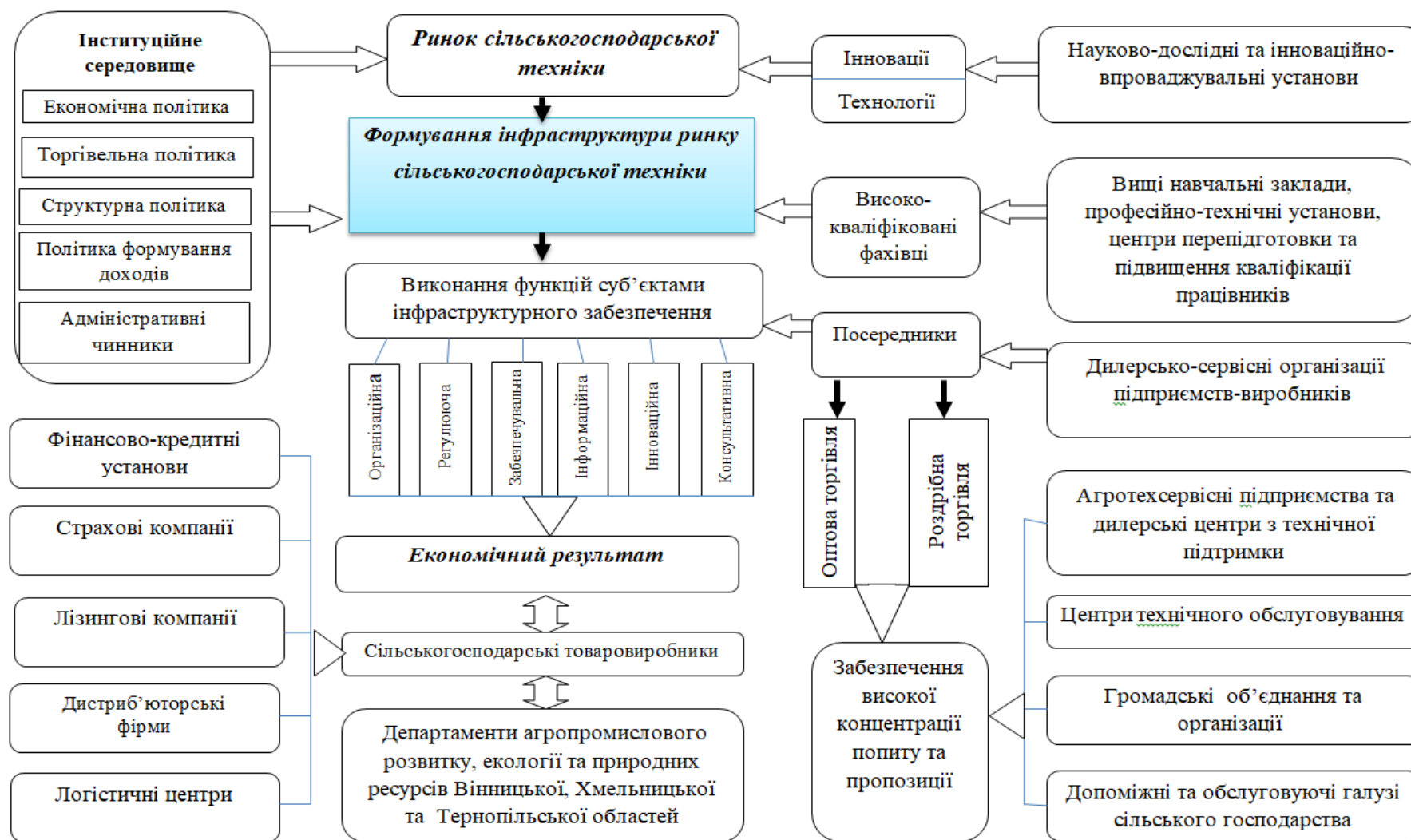


Рисунок 5.3 – Модель багатовекторних взаємозв'язків у межах інтегрованого інфраструктурного квазіоб'єднання кластерного типу «Поділля - АГРОТЕХ»

Джерело: розроблено автором

Для побудови інтегрованого інфраструктурного квазіоб'єднання обрано регіон Поділля, що відзначається сприятливими природно-кліматичними та геоморфологічними умовами для ведення сільсько-господарського виробництва. Регіональні особливості, зумовлені потужним виробничим потенціалом створюють передумови для розвитку інфраструктурних об'єктів ринку сільськогосподарської техніки та слугують каталізатором стійкого економічного розвитку аграрного сектору економіки. Запропонована модель може бути інтерпретованою для інших регіонів України.

Сформоване на основі інтеграційних процесів кластерне об'єднання створює систему розповсюдження сучасних знань про ринок техніки і технологій та диференціює спонтане залучення недостатньо апробованих з них на регіональному рівні. При цьому найважливішою умовою ефективної трансформації винаходів в інновації, а інновацій в конкурентні переваги є формування мережі стійких зв'язків між усіма учасниками кластера.

Стратегії розвитку, що базуються на кластерах, є спробами втілення кластерної концепції як інструменту регіональної політики з метою утворення кластерів. Кластерні стратегії формують шляхи для досягнення цілей розвитку кластеру і являють собою каркас для оперативної реалізації.

Кластерні ініціативи відображають організовані спроби підвищити зростання і конкурентоспроможність регіональних кластерів. Вони охоплюють об'єднані кластером підприємства, державні інституції і заклади науки [16]. Поряд з державними інституціями кластерні ініціативи є центральними носіями кластерного менеджменту. До цієї групи зараховують інноваційні регіональні мережі, ініціативні об'єднання і метамережі, які прагнуть до подальшого розгалуження окремих складових та мереж у межах ланцюга створення вартості. Очевидним є те, що не кожне локальне і регіональне нагромадження підприємств являє собою розгалужений кластер, навіть, якщо він таким видається. Часто прагнення

до досягнення бажаних цілей є найсильнішою рушійною силою для стратегії кластера.

Світова практика кластерної організації виробництва свідчить, що лише застосовуючи комплексний підхід, можна підвищити промислову конкурентоспроможність та досягти економічного зростання у короткостроковий період часу.

Невід'ємною складовою успішної діяльності кластера є система ефективного регулювання та підтримки його діяльності, яка реалізується за допомогою адміністративних чинників впливу та виваженої державної політики, основною функцією яких, щодо учасників кластера, є постійна підтримка та забезпечення сприятливих макро-економічних умов для роботи такого організаційного утворення.

Центральними елементами кластера є мережа і ланцюг створення вартості. Досить влучно на даному аспекті дослідження наголошує М.Л. Данилович-Кропивницька: «Мережі можуть мати різну форму та існувати в різних контекстах. У найпростішому випадку вони відображають взаємодію між багатьма учасниками (агентами). Диференційними ознаками мережі є вибір учасників, цілі, форма організації, ступінь формалізації. Вирізняють мережі підприємств, зокрема, виробничі мережі, дослідницькі мережі та мережі розвитку. Вони є особливою формою організації, які покращують взаємодію між юридично самостійними одиницями як, наприклад, виробничі підприємства, чи між ними і дослідницькими закладами» [45].

Ще однією формою квазіінтеграції є ланцюжок (мережа) створення цінності – форма вертикальної квазіінтеграції, особливою ознакою якої є довгострокове співробітництво партнерів, що мають в цілому рівні права і розташованих уздовж ланцюжка створення цінності, обслуговуючи специфічні ринки або замовлення клієнтів.

Основними характеристиками, що притаманні ланцюжку створення цінності, як форми прояву квазіінтеграції, наступні:

- створюється з партнерів наділених рівними правами (поліцентричність) та обслуговують специфічні ринки або заклади клієнтів;
- взаємодія відбувається по вертикалі;
- співробітництво засновано на збереженні конкурентних переваг ланцюжка, з налагодження процесів і обробки інформації;
- орієнтація на створення кращих умов доступу на ринок і скорочення часу на адаптацію до умов, що змінюються запитом споживачів;
- основна мета – пошук нових підходів, що створюють додаткові вигоди.

На основі поліцентричного ланцюжку створення цінності виникає фокальна мережа поставок – мережа, в якій одна (як правило, велика) компанія є центральною одиницею (фокальною фірмою), а постачальники, розташовані на різних сходах створення цінності (постачальники першого, другого, третього рівнів), знаходяться в залежному становищі [11]. Особливостями створення якої є:

- присутність центральної (фокальної) одиниці, що координує діяльність всієї мережі;
- формуються компаніями-виробниками, що володіють значною ринковою владою у своїй галузі;
- мають чітко формалізовану організаційну структуру;
- присутній технологічний диктат та безперервний аудит якості;
- закритість входу у структуру для аутсайдерів.

Модифікацію ланцюга створення вартості, наведено на рисунку 5.4.

Концепція ланцюга створення вартості розглядається як взаємозв'язок виробництва, послуг і розподілу, який виходить за межі галузі і слугує для того, щоб аналізувати регіональні та економічні зв'язки. Повноцінний ланцюг створення вартості поділяється на етапи [14]:

- підготовка до виробництва і розробка продукту: на цій фазі вся діяльність припадає на науково-дослідницьке забезпечення;

– виробництво і продуктивність: ця фаза складається з саме виробництва у вузькому сенсі, а також з підпорядкованих йому обслуговування та ремонту, забезпечення постачання сировиною, обладнанням, інструментами, устаткуванням, комп'ютерних мереж; постачання на ринок (збут) та розподіл.

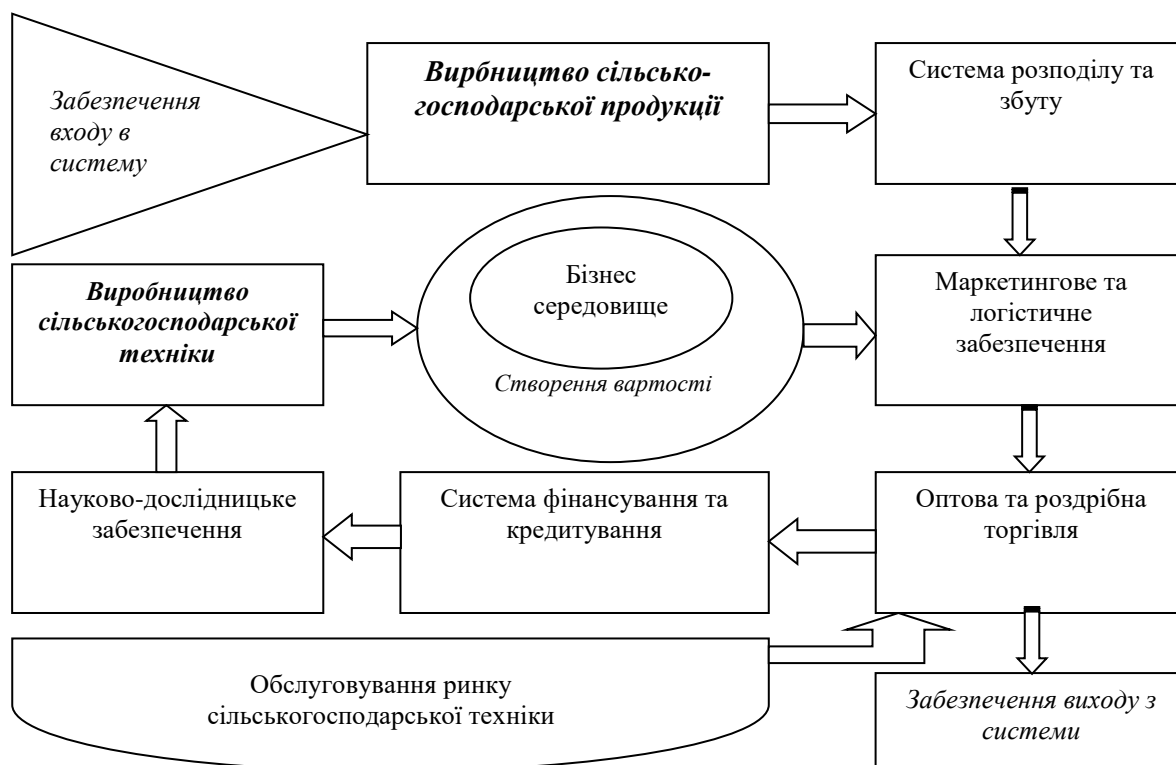


Рисунок – 5.4. Система функціональних зв'язків по забезпеченню формування ланцюга вартості квазі-інтегрованого об'єднання

Джерело: складено автором.

Окремими складовими елементами можна визначити маркетингове та логістичне забезпечення, а також збут продукції через оптову та роздрібну торгівлю. Окремі робочі цикли можна розподілити між різними підприємствами, які можуть бути взаємопов'язані одне з одним зв'язками різної інтенсивності й комплексності. Взаємозв'язки сягають від зв'язків простого постачання аж до кооперації в галузі досліджень та розвитку. У межах кластерного менеджменту політичному середовищу надають великого значення. Розвиток кластерів зв'язаний з широкою і, передусім,



тривалою політичною підтримкою. При цьому йдеться не лише про створення умов, в яких повинно генеруватися економічне зростання, а й про підтримку і фінансування необхідних заходів. Політика кластеру повинна розумітися як спроба тісніше об'єднати науку, політику й економіку в регіональному просторі, який насичений інституціями та інтеракціями [254]. Ці положення є чинними в локальному, регіональному та національному масштабі. Тобто, політика кластеру створює межі для розвитку стратегій і їх оперативної реалізації.

Кластерний підхід дає можливість стимулювати використання амортизації і прибутку на підприємствах шляхом усунення диспаритету цін на сільськогосподарську та кінцеву продукцію, а також спожитих сільськогосподарськими підприємствами ресурсів, що реалізується в інтегрованих структурах. Для реалізації цих напрямів необхідно систематизувати інвестиційну політику широко застосовувати методи прискореної амортизації, розробити режим витрат та заощаджень коштів амортизаційного фонду.

Концепція кластеру під девізом «зміцнювати сильніших» є складовою частиною промислової технологічної та інноваційної державної політики всіх розвинутих країн. На жаль, в Україні склалася діаметрально протилежна ситуація. Метою державних та приватних інституцій в країні має стати концепція розширення конкурентоспроможності регіональних підприємств і тематичних кластерів через поєднання економічних і дослідницьких проектів. Також державна політика має своєю індустріальною політикою сприяти розвитку структури кластерів, щоб ефективно сприяти розвитку економіки окремих великих міст.

Кластерні об'єднання створюють основи для прискорення впроваджень у практичну діяльність досягнень науково-технічного прогресу, що значно посилює національну конкурентоспроможність і виступає засобом протистояння глобальній конкуренції.

Таким чином, утворення об'єднання кластерного типу є взаємовигідною співпрацею структурних утворень, а не одного власника,

діяльність яких направлена в одному напрямі, а спільна робота ґрунтується на дотриманні принципів конкурентної боротьби, що підвищує результати їх діяльності. Співпраця учасників кластеру може бути направлена на проведення маркетингових досліджень спільними зусиллями, а об'єднавшись невеликі підприємства можуть зменшити свої витрати завдяки спільним великим обсягам закупівель товарів у одного постачальника, а учасники ринку послуг мають можливість пропонувати свої надбання шляхом комплексного підходу до вирішення потреб споживача. Посилення конкурентоспроможності учасників кластеру та регіону в цілому, забезпечення реалізації пріоритетних проектів територіального розвитку та виконання соціально-економічних програм можливо досягти внаслідок всебічної підтримки центральної та місцевої влади, а також шляхом об'єднання підприємств, установ та організацій в межах визначеної території у кластер.

Отже, формування та функціонування моделі багатовекторних взаємозв'язків у межах інтегрованого інфраструктурного квазіоб'єднання кластерного типу відіграватиме позитивну роль на шляху підвищення ефективності функціонування його учасників, а також сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності регіонів та їх економічному зростанню. Створення в аграрному виробництві відповідних умов, що забезпечуватимуть реалізацію єдиної інноваційної стратегії усіх суб'єктів господарювання сприятиме активізації процесу формування інноваційної системи загалом та діяльності технологічних кластерних об'єднань у сільському господарстві.

Сприяння розвитку регіональних і локальних кластерів та створення мережі підприємств в Україні становитиме інтерес для політики, науки та економіки. Тому першочерговим завданням є започаткування низки кластерних ініціатив, покликаних підтримати розвиток мережі підприємств.

#### **5.4. Забезпечення конкурентоспроможності на ринку вітчизняної сільськогосподарської техніки**

Рівень конкурентоспроможності визначається передусім наявністю сформованого ринку, чинників виробництва та інших характеристик, які формують потенціал для досягнення стабільного економічного зростання. Здорова економіка має бути підкріплена зростанням ділової активності, керована законом та стабільними цінами. На необхідності забезпечення високого рівня конкурентоспроможності національної економіки як засобу підвищення добробуту суспільства наголошував М. Портер – один із провідних дослідників проблем конкурентоспроможності у світі. Він зазначав, що конкурентоспроможність не є самоціллю, яка забезпечує економічний розквіт країни. Головним завданням держави, на думку М. Портера є забезпечення власним громадянам достатньо високого та зростаючого рівня життя. Спроможність держави залежить від того, наскільки продуктивно використовуються національні ресурси – праця та капітал [182].

Переважає більшість дослідників економічної проблематики на Заході вбачають трактування конкурентоспроможності через потенціал виробничої системи щодо розробки та продукування товарів з кращими якісними властивостями або вигіднішими цінами для покупців, порівняно з конкурентами. У більш розгорнутому тлумаченні конкурентоспроможність на рівні господарського комплексу визначається як здатність до сприйняття відтворювальних зв'язків в умовах загроз зовнішнього середовища та забезпечення балансу власного інтеграційного потенціалу щодо зростання економічних можливостей [17].

Рівень конкурентоспроможності економічної системи показує її можливість щодо досягнення оптимальних показників соціально-економічного розвитку в умовах постійного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів середовища функціонування.

Вважаємо за доцільне виділення низки особливостей конкурентоспроможності національної економіки, що визначають її роль в умовах ринку:

- конкурентоспроможність відображає стан системи господарювання, що ґрунтується на міжнародному поділі праці й залежить від товарного обміну у світі;

- формування конкурентоспроможності відбувається всередині економічної системи держави як наслідок конкурентної боротьби між окремими суб'єктами, що відбувається в результаті прогресивних змін у науково-технічному та виробничому розвитку;

- формотворча роль у визначенні інструментів політики економічного зростання та виконанні взятих на себе зобов'язань перед міжнародною спільнотою належить державі, що має відповідальність за рівень конкурентоспроможності усієї економічної системи національного господарського комплексу.

Важливими елементами інфраструктурного забезпечення ринку техніки, що впливають на рівень конкурентоспроможності є такі складові:

- організаційно-правова (спектр дій органів державної влади, спеціалізованих установ та організацій, органів місцевого самоврядування);

- організаційно-інформаційна складова інфраструктурного забезпечення (торгово-промислові палати, товарні біржі, підприємства оптової і роздрібною торгівлі, аукціони, ярмарки, торгові дома, бізнес-центри, бізнес-інкубатори, Інтернет-центри, консультаційні центри, тощо);

- фінансово-кредитна (фінансові установи, які здійснюють пільгове кредитування, гарантійні фонди, кредитні спілки, венчурні фонди і страхові компанії, державна підтримка у вигляді спрощеної системи оподаткування, надання пільг тощо) [119, с.121]

Саме організаційно-правова складова інфраструктури визначає

швидкість та якість взаємодії представників малого, середнього та великого бізнесу, забезпечує координацію, розвиток і створення сприятливого середовища для функціонування сільськогосподарських підприємств. Організаційно-правова складова інфраструктури передбачає створення сприятливих умов для його розвитку шляхом забезпечення комплексної та адресної підтримки аграрних підприємств в різних напрямках. Організаційно-правова інфраструктура включає: законодавче регулювання ринкових відносин; біржі праці (служби зайнятості); ліцензування; оподаткування; митну систему; державні фонди сприяння ділової активності тощо.

Незважаючи на наявність нормативно-правового забезпечення розвитку інфраструктури аграрного ринку, в Україні її функціонування ще не забезпечує вільний прозорий рух сільськогосподарської продукції, а відсутність чіткої схеми реалізації «виробник – оптова торгівля – роздрібна торгівля – споживач» негативно впливає на цінову ситуацію на аграрному ринку та не дає виробнику можливості отримати достатній дохід з вирощеної продукції.

При розробці методології аналізу конкурентного середовища товарного ринку доцільно вирішити два цільових завдання:

1. Дати всебічну характеристику конкурентного середовища ринку.
2. Розробити напрямки формування конструктивної конкуренції на основі отриманих даних про стан конкурентного середовища.

Реалізація останнього завдання можлива тільки на державному і регіональному рівні, враховуючи системоутворюючі функції цих рівнів управління.

Для вирішення поставлених завдань слід використовувати інтеграційну форму аналізу конкурентного середовища, що базується на синтезі системного підходу і контурного аналізу. Контурність ринку виражається згідно інституціонального підходу в неможливості отримання

повної інформації про зовнішню і внутрішню структуру системи.

Крім того, при розробці методології використані: регіональний підхід (урахування регіональних факторів формування конкурентного середовища та сформовані якісні та кількісні характеристики суб'єктів ринку); сегментний підхід (виділені підсистеми внутрішнього контуру).

Контурний аналіз конкурентного середовища ринку включає: виділення і аналіз зовнішнього контуру з середовищем опосередкованого впливу (мега- і макроконтур) і середовищем безпосереднього впливу (мезаконтур); виділення внутрішнього контуру і формування його складових (вхід, вихід, сегменти внутрішнього середовища).

Формування конкурентного середовища на ринку сільськогосподарської техніки потребує розробки системи заходів щодо формування високого рівня конкурентоспроможності вітчизняної техніки. Реалізація завдань щодо створення конкурентних переваг вітчизняної продукції потребує застосування інноваційних підходів та має на меті не лише досягнення економічного ефекту від широкомасштабного використання техніки вітчизняного виробництва сільськогосподарськими підприємствами в межах країни, а й вихід на нові ринки (рис.5.5.)

Основною причиною формування конкурентного середовища є змагальність економічних суб'єктів ринку за володіння максимальним розміром платоспроможного попиту споживачів. Саме платоспроможний попит є в даному випадку тим рідкісним благом, до якого прагнуть дедалі більше економічних суб'єктів ринку техніки.

Вважаємо, що економічна система кожної держави в умовах глобалізаційних процесів потребує розширення зовнішньоекономічних відносин та виходу на світові ринки.

Відтак, виникає необхідність зміцнення власних конкурентних позицій та забезпечення зростання конкурентоспроможності економіки.

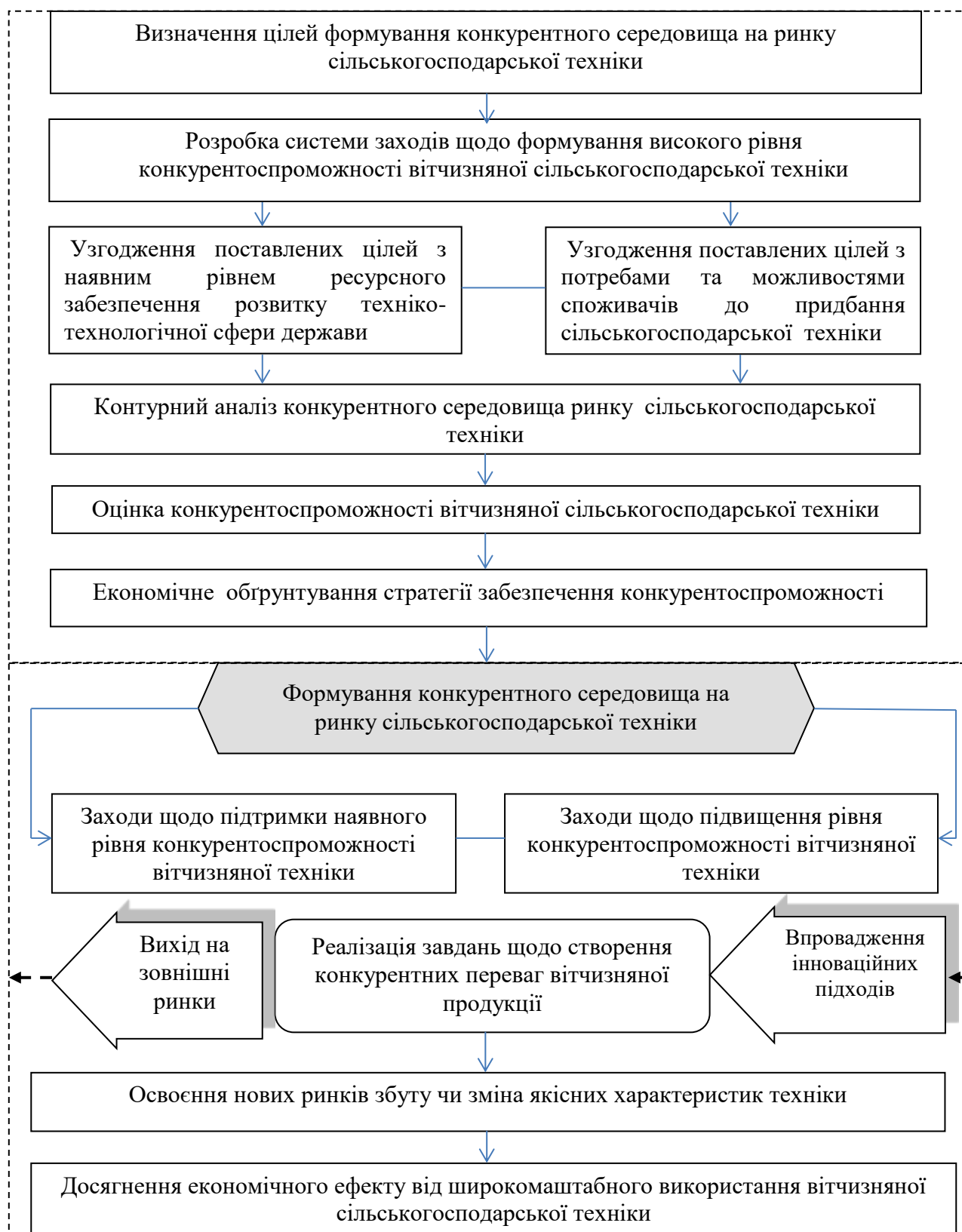


Рисунок 5.5 – Блок-схема формування конкурентного середовища на ринку сільськогосподарської техніки

Джерело: розроблено автором

На основі логічного аналізу, нами виділені додаткові причини, що сприяють формуванню конкурентного середовища на ринку сільськогосподарської техніки:

– форми і стадії розвитку ринку техніки визначають стан товарообміну (наприклад, на певному етапі розвитку ринкових відносин широке поширення отримав бартерний обмін товару на товар) і грошового обігу;

– економічна свобода у виборі видів, форм діяльності. Причому, чим вищий ступінь економічних свобод, тим жорсткіший характер приймає конкуренція в прагненні до посилення монопольних позицій. Низький рівень бар'єрів входу на ринок при досить стабільному попиті на певні різновиди товару призвели до різкого збільшення числа економічних суб'єктів ринку, особливо в найбільш прибуткових секторах оптової реалізації та виробництва запасних частин. Крім того, відсутність реальної практики обмеження найбільш небезпечних, з точки зору монополізації, горизонтальних злиттів суб'єктів роздрібної ланки, сприяє розвитку інтегрованих структур;

– поділ і кооперація праці служить для економічних суб'єктів, з однієї сторони, засобом диференціювання своєї продукції, що дозволяє говорити про створення в поданні споживача різної корисності товару. А з іншого боку партнерство організацій при розробці, виробництві і просуванні техніки та запасних частин до неї є передумовою реалізації конкурентних переваг окремих країн або спільнот;

– ресурсний потенціал галузі і окремих організацій з точки зору реалізації масштабів діяльності (географічні кордони, вертикальні і горизонтальні зв'язки), освоєння сучасних технологій, здатність до адаптації і розвитку;

– державне і територіальне регулювання ринку через систему політичних і економічних інститутів, яке в значній мірі визначає структуру



конкуренції, оскільки закономірності розвитку конкурентного середовища проявляються, перш за все, в логіці взаємодії монополії і конкуренції.

З метою забезпечення конкурентоспроможності на ринку вітчизняної сільськогосподарської техніки необхідно активізувати роботу Центрів підтримки експорту (ЦПЕ). Нині в системі торгово-промислових палат в Україні діє 16 Центрів підтримки експорту, основною метою створення та функціонування яких є ефективна інформаційно-сервісна підтримка торгово-промисловими палатами в Україні експортної діяльності підприємств України відповідно до чинного законодавства.

Основні послуги Координаційного ЦПЕ: проведення маркетингового дослідження ринку; побудова експортної стратегії підприємства; класифікація продукту за кодом товару; перевірка надійності партнера; оцінка експортного потенціалу компанії; умови входу на ринок; аналіз конкурентів за кордоном; визначення унікальності товару на ринку; організація та проведення ділових заходів з питань зовнішньоекономічної діяльності.

Навчання експортерів у ТПП України доцільно здійснювати за такими напрямками:

- проведення сертифікаційної програми тренінгів для консультантів з експорту до ЄС;
- проведення навчальних програм, семінарів, тренінгів з питань ведення зовнішньоекономічної діяльності.
- здійснення пошуку партнерів за кордоном для формування комерційної пропозиції, формування списку контактів контрагентів, встановлення первинних контактів з контрагентами;
- ведення переговорів з контрагентами, надання презентаційних матеріалів замовника, проведення ділових зустрічей з представниками торгових мереж, приватних і державних підприємств та з представниками державної влади для сприяння в укладенні зовнішньоекономічних контрактів.

Глобалізація економіки країн світу та зосередження політики держави на виборі європейськоорієнтованого курсу реформ значно посилюють рівень конкуренції на внутрішньому та зовнішніх ринках. Передусім це має відношення до машинобудівної галузі, що є фондоутворюючою для аграрного сектору економіки та значною мірою визначає конкурентоспроможність країни на світовому ринку.

Варто відзначити той аспект, що складовим елементом системи управління на рівні господарюючих суб'єктів виступає механізм формування його конкурентоспроможності в ринкових умовах. Слід також наголосити, що систематизація методів й показників визначення конкурентоспроможності та формування механізму конкурентоспроможності підприємства дає можливість опанувати ринкову ситуацію та прогнозувати її подальші зміни, визначити можливі шляхи розширення ринку збуту та здійснити аналіз пріоритетних напрямків розвитку конкурентів, що в практичній діяльності підприємства виступає основою для розробки заходів щодо підвищення рівня його конкурентоспроможності. Висока інерційність існуючих моделей управління підприємствами, яка проявляється в ігноруванні деяких суттєвих змін зовнішнього середовища, часто виступає очевидною перешкодою для досягнення конкурентоздатності та успішного функціонування товаровиробника на ринку. Крім того, паралельне існування таких негативних особливостей як відсутність стратегії довгострокового розвитку; неузгодженість внутрішніх дій управлінських структурних підрозділів; невідповідність використовуваного стилю і методів управління напрямам усіх підсистем діяльності являється сукупністю істотних причин, що стримують удосконалення системи управління деякими підприємствами та перешкоджають підвищенню його конкурентоспроможності.

Зростання рівня конкурентоспроможності економіки та її виробничої сфери може відбуватись через створення рівних умов для розвитку конкуренції між вітчизняними та зарубіжними виробниками на аграрному,

що матиме наслідком формування високого рівня конкурентоспроможності економіки держави загалом. Питання визначення конкурентоспроможності на рівні держави розглянуто багатьма міжнародними організаціями, серед яких такі, як Світовий банк (WB), Всесвітній економічний форум (WEF) та інші. За сутністю визначення конкурентоспроможність відповідає можливості підприємств, підгалузей, галузей та регіонів досягати рівня заробітної плати та доходів, що є порівняно високими в умовах посилення міжнародної конкуренції та процесів глобалізації.

Слід визнати що сучасна вітчизняна техніка для сільськогосподарського виробництва не повною мірою забезпечує потреби аграрних формувань, що зумовлене характеристиками щодо спектру виконуваних функцій, якісними параметрами, потенціалом надійності. Щодо західної сільськогосподарської техніки, то рівень її конкурентоспроможності значно вищий порівняно з вітчизняними аналогами за показниками економічності, якості, ергонометричності, надійністю у використанні за додатковими перевагами такими як: тривалий термін гарантійного обслуговування та асортиментна політика [210]. Вагомим показником формування конкурентних переваг вітчизняної техніки є відносно невисокі ціни порівняно із закордонними технічними засобами, агрегатами та устаткуванням. Таким чином, формуються умови для посилення конкурентних переваг вітчизняної сільгосптехніки у порівнянні із закордонними зразками на внутрішньому ринку. Відтак, особливої уваги заслуговує питання щодо удосконалення механізму проведення оцінки і пошуку шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Критерієм надання переваги споживачем тому чи іншому різновиду сільськогосподарської техніки є його техніко-економічні властивості та відповідність вимогам сучасного технічного прогресу, тривалий термін гарантійного обслуговування, прийнятне співвідношення «ціна-вартість»,

імідж виробника техніки та його пропозиції щодо гарантування сервісних послуг у майбутньому.

Доступні ціни є однією із переваг вітчизняної сільськогосподарської техніки перед зарубіжними аналогами. Крім того, варто відзначити зниження цін на імпортовану техніку в умовах посилення глобалізаційних процесів, що сприяє посиленню конкурентної боротьби на ринку сільськогосподарської техніки. Необхідно врахувати і той факт, що купівельна спроможність товаровиробників і реальний попит на іноземні моделі техніки знижуватиметься одночасно із девальвацією національної валюти. Відтак, вітчизняним товаровиробникам сільськогосподарської техніки за таких умов буде доцільно забезпечити підвищення якості вітчизняних моделей з метою переорієнтації споживачів на продукцію українського виробництва.

Вітчизняні машинобудівні підприємства сільськогосподарського напрямку вимагають науково підтверджених рекомендацій щодо поліпшення їх конкурентного стану для вдосконалення процесу виготовлення продукції. Особливості роботи зазначених підприємств потребують розробки індивідуальних методичних підходів для з'ясування рівня конкурентоспроможності продукції, беручи до уваги відмінності різних галузей ринку та можливості для їх реалізації у практичній роботі.

З урахуванням принципів конкретного сегменту ринку, конкурентоспроможність продукції машинобудівних підприємств визначається найбільш сприятливим для споживачів, і, відповідно для виробників, рівноважним станом щодо якісних параметрів її виготовлення витрат на купівлю та використання протягом гарантійного терміну й технічного сервісу.

Підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств сільськогосподарського машинобудування, на нашу думку, полягає у комплексному регулюванні головних її складових, а саме: цінової компоненти, якісних властивостей в процесі використання та низки додаткових переваг у просуванні продукції. Об'єктами додаткового дослідження виступають

показники конкурентоспроможності, які у продукції виробництва конкурентів мають переважаючі позиції щодо аналогічних показників товарів власного виробництва. В якості базових критеріїв оцінки рівня споживчого попиту використовуються показники конкурентоспроможності тих моделей сільськогосподарської техніки, які користуються найбільшим попитом. Рівень соціально-економічного життя населення, загальна політична ситуація в державі, цінова кон'юнктура ринків збуту продукції, забезпеченість конкретних потреб покупців та орієнтація на інноваційність виробничих потужностей підприємств-виробників визначають пріоритетність зміни чинників конкурентоспроможності. Вагомим фактором при цьому виступає досвід товаровиробників зарубіжних країн, а також розробка та впровадження комплексу заходів підвищення рівня конкурентоспроможності і програми посилення конкурентної стратегії вітчизняними виробниками.

Економічні результати господарської діяльності та дотримання екологічної складової при використанні ресурсів підприємством-виробником в ринкових умовах вважаються критеріями переважаючої конкурентоспроможності виробників сільськогосподарської техніки у порівнянні з конкурентами. Проведення аналізу щодо визначення ефективності від проведення організаційних заходів, спрямованих на підвищення рівня конкурентоспроможності техніки, вважаємо за доцільне провадити, дотримуючись визначених складових: впровадження сучасних енергоощадних технологій виробництва, зростання якісних властивостей сільгосподарської техніки; зменшення собівартості виробництва комплектуючих, шляхом пошуку основних матеріалів за нижчими цінами; удосконалення робочого графіку за рахунок усунення простоїв; зміни обсягу виробництва через створення нових конкурентних переваг товарів.

Результативність впливу регулюючих заходів щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської техніки виявляється у зростанні величини загального показника конкурентоспроможності, що визначається на основі порівняльного аналізу з аналогічними товарами конкурентів. Розробка раціональних напрямів

підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської техніки забезпечує цільове освоєння інвестицій, організацію заходів по удосконаленню процесу виробництва нової сільськогосподарської техніки, оптимізації витрат на здійснення маркетингових заходів, просування продукції машинобудівних підприємств за логістичними каналами та охоплення нових ринків збуту.

Вважаємо, що для відновлення конкурентоспроможності підприємств на інноваційних засадах вітчизняним виробникам сільськогосподарської техніки, перш за все, необхідно вирішити проблему виробництва продукції нової якості, яка має бути наукоємною, оснащеною сучасними засобами управління її роботою, а також передбачати використання технологій, орієнтованих на комплексне вирішення проблеми енергозбереження та екологічного забезпечення.

Виробництво інноваційної техніки є найбільш перспективним напрямом забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування з точки зору її економічної ефективності та екологічної безпеки [87, с.110].

Теза щодо пріоритетності формування попиту на вітчизняну продукцію є першочерговою для забезпечення конкурентоспроможності на ринку вітчизняної техніки. Проте впровадження у практичну дільність механізмів забезпечення конкурентоспроможності економіки стримується через невизначенність цілей галузевого розвитку у питанні інноваційних змін, впровадженням галузевих реформ, які в переважній більшості направлені на покращення економічної ситуації в державі та підвищення якості життя населення. На нашу думку, цілеспрямована робота в напрямку узгодження основних векторів галузевого розвитку відіграє ключову роль у підвищенні попиту на продукцію вітчизняних підприємств. Серед множини принципів розвитку першочергової уваги заслуговують, такі як: самостійності господарських одиниць; єдності у взаємодії; кваліфікованих управлінських рішень; розподілу

відповідальності та делегування владних повноважень; структурної побудови організацій; обґрунтованості стратегічних цілей та завдань.

Як наслідок дотримання визначених принципів збалансовуються інтереси підприємств на усіх стадіях процесу виробництва, постачання ресурсів та збуту продукції, здійснення трансакційного процесу, що сприяє стабілізації перебігу ринкових механізмів та визначає загальну зацікавленість до впровадження інновацій.

Таким чином, використовуючи системний підхід, який дозволяє встановити взаємозв'язок компонентів системи і її адаптацію щодо механізму реалізації. З огляду на головне цільове завдання – підтримку конкурентних переваг вітчизняної техніки, нами вбачається потреба аналізу конкурентоспроможності, що включає процедури з аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища організації.

Аналіз конкурентоспроможності суб'єкта і об'єкта включає наступні етапи:

1 етап – аналіз індикаторів зовнішнього макросередовища (соціальні, технологічні, економічні, політичні, природне середовище, індивідуальні цінності та уподобання), що визначають умови розвитку для суб'єктів ринку техніки;

2 етап – аналіз індикаторів зовнішнього мікросередовища (споживачі, конкуренти, постачальники, партнери, товари-замінники), які є середовищем безпосереднього впливу;

3 етап – аналіз індикаторів внутрішнього середовища підприємства (ресурсний потенціал, компетентність менеджменту, якість продукції, оцінена з використанням різних методик).

Практичне втілення управління конкурентоспроможністю на інноваційних засадах вимагає також удосконалення роботи маркетингової служби підприємств та перегляду всіх основних аспектів комунікаційної та організаційної діяльності щодо розробки завдань, структури та основних процесів для досягнення оптимальної взаємодії з клієнтами, враховуючи

при цьому вплив зовнішнього середовища та власні можливості підприємства. За таких умов, доцільним є формування спеціального підрозділу – відділу роботи з клієнтами, який дозволяє сформувавши політику і тактику роботи з клієнтами, розробити маркетингові методи впливу на споживача, а також забезпечити більш оперативне впровадження нових технологій з утримання клієнтів та зміцнення їхньої лояльності.

Основне завдання відділу полягає в управлінні лояльністю різних клієнтських груп із метою налагодження співробітництва з одними і відмови від роботи з іншими. Завдяки створенню на підприємстві такого відділу вирішується конфлікт між відділами маркетингу та збуту, на які було покладено виконання зазначених функцій раніше.

Поєднання інноваційної та маркетингової діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування є запорукою ефективного управління їх конкурентоспроможністю, що забезпечить, з одного боку, нові конкурентні переваги в довгостроковій перспективі, а з іншого – створить умови для підвищення інноваційності підприємств.

Впровадження інновацій асоціюється з якісними перетвореннями, спричиненими змінами у технологічній та технічній сферах. Проте досить часто, обмеженому розгляду підлягають питання організаційної діяльності щодо проведення інноваційних змін, формування інтелектуального потенціалу економіки аграрного сектору та впровадження мотиваційних чинників розвитку інноваційної системи.

Враховуючи вагомий вплив споживачів сільськогосподарської техніки на діяльність підприємств-виробників, підвищення конкурентоспроможності підприємств, забезпечення їх інноваційного розвитку повинно здійснюватися на маркетингових засадах, що обумовлює необхідність концентрації всіх його ресурсів на досягненні єдиної мети – отримання задоволеного споживача. Саме вміння визначити потреби споживача, розробити сільськогосподарську техніку, яка б відповідала їх



вимогам, а також успішне просування інноваційного товару може суттєво вплинути на його прийняття ринком.

Необхідність пошуку інноваційних організаційних методів вирішення наявних проблем й розробки сучасних техніко-технологічних рішень потребують створення багатопрофільних об'єднань з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної техніки на ринку.

### **Висновки до розділу 5**

Інструментарієм по досягненню стратегічних цілей розвитку ринку техніки визначається комплекс «тарифних, нетарифних заходів та компенсаційної підтримки», за допомогою якого повинні забезпечуватися рівні умови конкуренції із зарубіжними виробниками на внутрішньому і зовнішніх ринках.

Одним із стратегічних завдань ефективного функціонування ринку техніки є збереження і підтримка внутрішнього попиту на стабільно високому рівні та динамічне зростання інноваційного потенціалу галузі за рахунок активної підтримки НДДКР і програм технічного переозброєння.

Розроблена модель багатовекторних взаємозв'язків у межах інтегрованого інфраструктурного квазіоб'єднання кластерного типу «Поділля - АГРОТЕХ», спрямована на створення умов для розвитку стратегій та їх оперативної реалізації з метою забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної техніки. Проведення порівняльного аналізу квазі-інтегрованих структур з вертикально інтегрованими структурами за сукупністю ознак: регулятивна, організаційна, функціонально-виробнича територіальна, кадрова, взаємозв'язки та економічні результати дало можливість розробки моделі багатовекторних взаємозв'язків у межах інтегрованого інфраструктурного квазі-об'єднання кластерного типу, орієнтованого на інновативний тип розвитку інфраструктурних взаємозв'язків між його учасниками.

Встановлено, що високоефективний економічний розвиток сільськогосподарського виробництва вимагає відповідного рівня розвитку матеріально-технічної бази, що є найбільш важливим чинником зростання обсягу виробництва конкурентоспроможної вітчизняної сільськогосподарської продукції. Впровадження нових та модернізація наявних технічних засобів і технологій сприятиме ефективному господарюванню, підвищенню результативності виробничо-господарської діяльності вітчизняних товаровиробників.

Визначено, що забезпечення конкурентоспроможності на ринку вітчизняної сільськогосподарської техніки досягається шляхом здійснення фінансових заходів державної підтримки, спрямованих на прискорене оновлення парку техніки сільгоспвиробників та має на меті зростання попиту на вітчизняну техніку, підвищення фінансової стабільності підприємств галузі, забезпечення платформи для нарощування інвестицій.

Основні результати дослідження за даним розділом опубліковано у працях: [11, 12, 13, 16, 17, 18, 19, 21, 22, 23, 24, 26, 31, 37].

## ВИСНОВКИ

У дисертації здійснено теоретичне узагальнення і запропоновано нове розв'язання важливої науково-практичної проблеми – обґрунтування теоретичних і методологічних засад, розроблення науково-практичних рекомендацій щодо розвитку інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки України. Це дозволило сформулювати висновки теоретичного, методологічного й науково-практичного характеру.

1. За результатами дослідження встановлено, що формування інфраструктури ринку є загальною основою для здійснення обмінних процесів, взаємодії між покупцями і продавцями. Інфраструктуру ринку слід розглядати як сукупність інститутів, підприємств та організацій, що формують системи ділових відносин, забезпечують перебіг ринкових процесів, сприяють взаємодії між ринковими суб'єктами та впливають на рівень їх виробничо-господарської та фінансово-економічної діяльності. Ринок техніки є не лише сукупністю об'єктів впливу та обміну, окремих інституцій, підприємств та організацій, які функціонують у його середовищі, але й формує систему взаємозв'язків між усіма його структурними елементами, сприяючи розвитку конкуренції та забезпечуючи трансформаційні зміни у напрямку формування його інфраструктури.

2. Визначено, що складовими елементами інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки є: центри технічного обслуговування; логістичні центри; дилерсько-сервісні організації підприємств-виробників або приватні підприємці, що провадять свою діяльність на договірних засадах із виробниками технічних засобів, обладнання, устаткування й запасних частин; спеціалізовані та дистриб'юторські фірми, що здійснюють продаж технічних засобів та комплектуючих до них; торгівельні підприємства та організації; підприємства, що надають технічні засоби в оренду або пропонують виробничо-технологічні та сервісні послуги; агротехсервісні підприємства та дилерські центри з

технічної підтримки; банківські структури та страхові компанії; лізингові та інші фінансово-кредитні установи, які пропонують споживачам техніку у користування за лізинговими угодами; юридичні особи та приватні підприємці, які постачають та в подальшому забезпечують обслуговування різноманітних сільськогосподарських технічних засобів та ін. Головне завдання функціональних складових інфраструктури ринку техніки полягає в забезпеченні високої концентрації попиту та пропозиції, що уможлиблюється також шляхом проведення виставок, ярмарків, аукціонів тощо.

3. Доведено, що формування ринку техніки та його інфраструктури відбувається на засадах нової інституціональної економічної теорії, з урахуванням внутрішніх інституціональних змін в суспільстві, які нею генеруються в процесі функціонування господарського механізму. Запропонований науковий підхід до формування семантичного апарату дослідження інфраструктури ринку техніки у межах інституціонального підходу в економіці дозволяє визначити рамки поведінки індивідів і економічних агентів та прогнозувати їх дії в різних умовах і ситуаціях на основі таких критеріїв, як порівняння, формальні та неформальні рамки взаємодії та базових категорій: інститут, норма, трансакційні витрати.

4. В роботі обґрунтовано концептуальні положення поведінково-векторної взаємодії суб'єктів ринку техніки через розкриття полівекторного концепту складових інфраструктури ринку, що представлена суб'єктами та об'єктами такого ринку й взаємозв'язками між ними з приводу формування попиту і пропозиції, купівлі-продажу, обміну технічними засобами, технологіями та сервісним обслуговуванням визначених елементів, що дає підстави для формування дієвого механізму побудови інфраструктурних зв'язків між об'єктами та суб'єктами ринку сільськогосподарської техніки.

5. Щодо сучасних тенденцій розвитку ринку сільськогосподарської техніки, то дослідженнями встановлено наявність дисбалансу у структурі експорту та імпорту сільськогосподарської техніки. Так, за досліджуваний

період (2015-2018рр.) імпорт сільськогосподарської техніки перевищив її експорт більше ніж у 14 разів. Аналіз структури вартості придбаної сільськогосподарської техніки засвідчує, що придбання техніки іноземного виробництва для сільськогосподарських робіт у вартісному вираженні складає 81 %, що в 4,3 рази перевищує обсяги витрачання коштів на техніку вітчизняного виробництва. Серед основних причин такого стану визначається проблема удосконалення інвестиційної технічної політики та створення вітчизняних технічних засобів на основі новітніх досягнень науки й техніки.

6. Доведено, що техніко-технологічне оновлення аграрного виробництва передбачає комплексне використання наукомістких факторів у матеріально-технічній, технологічній, економічній та організаційній сферах. До основних складових вирішення проблеми комплексного оновлення техніко-технологічної бази аграрного виробництва належать: підтримка створення та освоєння інновацій; правове регулювання інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств; формування нових організаційно-економічних структур, шляхом інтеграційного руху, розширення партнерських взаємозв'язків, кооперування та спеціалізації виробництва; кадрове забезпечення, у тому числі перепідготовка кадрів; залучення світового досвіду у сфері розвитку інновацій для техніко-технологічного оновлення виробництва.

7. Встановлено, що ефективність розвитку ринку техніки залежить від рівня інфраструктурного забезпечення аграрного ринку, складовим елементом якого є інститут страхування, що створює умови для розподілу та перерозподілу ризиків (природно-кліматичних, технологічних, екологічних, фінансово-економічних та ін.) між учасниками страхового процесу з метою відтворення безперервного та беззбиткового процесу аграрного виробництва. Визначено, що розробка та впровадження комплексної сільськогосподарської страхової програми, яка в повній мірі надавала можливість захисту майна та майнових інтересів сільськогосподарських товаровиробників, є основним кроком на шляху

популяризації страхової діяльності. Комплексний страховий продукт має узгоджувати між собою усі можливі ризики, характерні для сфери виробництва та просування продукції, надання банківських кредитів, постачання матеріально-технічних ресурсів та повною мірою забезпечувати покриття збитків.

8. У сучасних умовах господарювання доцільно сформувати збалансований механізм співрегулювання ринку сільськогосподарської техніки, що поєднує у собі ринкові закони та включає важелі державного регулювання, характерні для розвитку аграрного сектору економіки переважної більшості високорозвинених країн світу. Запропонований механізм визначається спільною участю визначених інституцій в процесі забезпечення регуляторної діяльності на ринку сільськогосподарської техніки, які представлені державними органами, представниками підприємницьких структур, споживачами та іншими учасниками ринку. Діяльність інфраструктурних об'єктів при цьому визначається на основі низки функцій, прав та обов'язків щодо співрегулювання та колективного прийняття організаційних рішень щодо внутрішньоекономічного та зовнішньоекономічного розвитку.

9. Враховуючи вагомий вплив споживачів сільськогосподарської техніки на діяльність підприємств-виробників, підвищення їх конкурентоспроможності, забезпечення інноваційного розвитку повинно здійснюватися на маркетингових засадах, що обумовлює необхідність концентрації всіх його ресурсів на досягненні єдиної мети – задоволення потреб споживача. Саме вміння визначити потреби споживача, розробити сільськогосподарську техніку, яка б відповідала їх вимогам, а також успішне просування інноваційного товару може суттєво вплинути на прийняття ринком вітчизняної техніки.

10. Доведено, що формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки потребує урахування всезростаючої ролі науково-технічного прогресу. Стратегічна інноваційна спрямованість сучасного розвитку аграрного сектору економіки базується на знаннях,

дослідженнях, розробках світового рівня, що потребує вжиття невідкладних заходів з трансформації наявного механізму технічного забезпечення на новий, що зорієнтований на модернізацію, переоснащення та забезпечення аграрного виробництва високоякісною, сучасною, ефективною сільськогосподарською технікою.

11. Визначено, що до стратегічних напрямів розвитку інфраструктури ринку техніки належать: розробка та реалізація системи заходів щодо формування конкурентного середовища на ринку техніки; формування ефективних джерел інвестицій для виробництва вітчизняного техніко-технологічного обладнання та активізації розвитку машинобудування; реалізація кадрово-інноваційної складової інфраструктурного розвитку через співпрацю з вищими навчальними закладами; гарантування технологічної безпеки, вітчизняного створення сприятливих умов для інноваційно-технічного розвитку та науково-прикладної діяльності.

12. Для активізації розвитку логістики як напрямку удосконалення системи управління сільськогосподарським виробництвом необхідно здійснити наступні заходи: налагоджувати плідну співпрацю з міжнародними організаціями щодо регулювання нормативів у виробництві сільськогосподарської продукції та доведенні її до міжнародних стандартів; створювати умови для формування та розвитку інфраструктури сільських територій; зберігання та транспортування сільськогосподарської продукції, транспортної мережі; створити центри підвищення кваліфікаційних знань щодо переваг сільськогосподарської кооперації, ведення бізнесу та розвитку системи логістики. Запропонований науковий підхід щодо створення аграрних регіональних логістичних хабів, спрямований на вирішення транспортних та логістичних завдань з метою прогнозування вантажопотоків в кожному аграрному регіоні, що ґрунтується на порівнянні альтернативних варіантів транспортування та організації найбільш економічної та раціональної доставки вантажів та

включає: організаційний, технологічний та функціональний етапи реалізації логістичного обслуговування.

13. У дисертації науково обґрунтовано методичні підходи щодо створення квазі-інтегрованих структур та доведено необхідність розвитку в процесі формування інфраструктури ринку техніки, як просторових партнерських сполучень взаємодіючих виробництв та наукових установ на засадах комплексного використання наявних ресурсів, спрямованих на досягнення найбільшої господарської ефективності та посилення ринкових позицій. Запропонована модель багатовекторних взаємозв'язків у межах інтегрованого інфраструктурного квазіоб'єднання кластерного типу «Поділля - АГРОТЕХ», політика якого створює умови для розвитку стратегій і їх оперативної реалізації, наслідком чого є позитивний вплив на інновації, продуктивність і конкурентоспроможність вітчизняної техніки.

14. Доведено, що з метою реалізації механізму забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання при формуванні системи управління необхідно враховувати не лише економічні закони розвитку, але й закономірності розвитку конкретного ринку. Для ефективної реалізації якісних перетворень на ринку сільськогосподарської техніки одним із основних шляхів забезпечення конкурентного стилю господарювання є орієнтація на нововведення, з виявленням додаткових причин його формування: форм і стадій розвитку, економічної свободи у виборі видів, форм діяльності, поділу і кооперації, ресурсного потенціалу, особливостей державного і місцевого регулювання.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аграрна політика в Україні періоду національно-демократичної революції 1917-1921) /за ред. Н.А Ковальової. Черкаси: АнТ, 2007. 280 с.
2. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції: монографія. /за ред. О.М.Бородіної. Ужгород: ІВА, 2006. 496 с.
3. Андрійчук В., Бауер Л. Менеджмент прийняття рішень і ризик. Київ: КНЕУ, 1998. 316 с.
4. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств. Київ:КНЕУ, 2002. 622 с.
5. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія. Київ: КНЕУ, 2005. 292 с.
6. Андрійчук В.Г., Зубець М.В., Юрчишин В.В. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти. Київ: Аграрна наука, 2005. 140 с.
7. Базилевич В. Д., Базилевич К. С. Страхова справа. 6-те вид. Київ: Знання, 2008. 351 с.
8. Бакуменко В.Д. Формування державно-управлінських рішень: проблеми теорії, методології, практики: монографія. Київ: Вид-во УАДУ, 2000. 320 с.
9. Банєва І.О. Аналіз використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств та перспективи його розвитку. Економіка та держава. 2013. № 3. С. 4-6.
10. Банєва І.О. Пріоритетні напрями розвитку аграрних підприємств на основі ефективного використання їх ресурсного потенціалу. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 1. С. 77-83.
11. Баранець Г.В., Журнаковська К.І. Логістичний підхід в управлінні матеріальними ресурсами металургійного підприємства. Економіка і регіон. 2012. № 3 (34). С.123-127.
12. Баскин А.В. К вопросу о сущности эффективности инфраструктуры.

Москва: Экономика, 1993. 212с.

- 13.Беленький П. Механізми розвитку ринкової інфраструктури в Україні. Вісник НАН України. 2002. № 4. С. 37-39.
- 14.Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз. Москва: Финансы и статистика, 2001. 318 с.
- 15.Білоусько Я.К., Рибицька В.І. Розвиток ринку сільськогосподарської техніки. Економіка АПК. 2004. № 10. С. 112-118.
- 16.Білоусько Я.К., Товстопят В.Л. Удосконалення техніко-технологічного оснащення аграрного виробництва. Київ: ННЦ ІАЕ, 2012. 60 с.
17. Блауг М. Эджуорт, Фрэнсис Исидор. 100 великих экономистов до Кейнса = Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. Санкт-Петербург:Экономикус, 2008. 352 с.
- 18.Борисова В.А., Огаренко О.В. Організаційно-економічний механізм страхування. Суми: Довкілля, 2001. 194 с.
- 19.Борисюк О.В. Державне регулювання лізингових відносин в умовах розвитку економіки України: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.03. Тернопільський національний економічний університет, 2010. 20 с.
- 20.Бортнік С.М. Удосконалення управління матеріально-технічним забезпеченням підприємства на засадах сорсингу та логістики.URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/153580066.pdf>.
- 21.Бурковський І.Д. Поліпшення технічного обслуговування аграрного сектору економіки. Економіка АПК. 2005. № 9. С. 19-22.
- 22.Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010р. №2456-VI. Відомості Верховної Ради України . 2010. № 50-51.Ст.572.
- 23.Вайс К.Г. Оцінювання: методи дослідження програм та політики /пер. з англ. Р. Ткачука та М. Корчинської; наук. ред. пер. О. Кілієвич. Київ: Основи, 2000. 671 с.
- 24.Варченко О.М., Даниленко А.С. Складові економічного механізму

- сталого розвитку сільського господарства. Економіка та управління АПК: зб. наук. праць. 2012. Вип.8. С. 5-10.
25. Великий тлумачний словник сучасної української мови. URL: <http://www.slovnyk.net>.
26. Виробництво основних видів промислової продукції. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
27. Вишнеvsька О.М., Дюміна С.С. Інноваційні особливості технологічного оновлення підприємств аграрного сектора. Фінансовий простір. 2015. №3. С.202-209.
28. Внукова Н.М., Смоляк В.А. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. 182 с.
29. Волконский В. А. Модель оптимального планирования и взаимосвязи в экономике. Москва: Наука, 1967. 152 с.
30. Вольнова О.М. Логістичний підхід до формування аграрного виробництва. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 2. Т.1. С.161-164.
31. Гавриш В.І. Основні напрями забезпечення конкурентоспроможності аграрних формувань. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. Петра Василенко. Економічні науки. 2013. Вип. 137. С. 20-27.
32. Гайдучський П.І., Саблук П.Т. Аграрна реформа в Україні/ за ред. П. І. Гайдучського. Київ : ННЦ ІАЕ, 2005. 424 с.
33. Гайдучський А.П. Інвестиційна конкурентоспроможність аграрного сектора України. Київ:Нора-друк, 2004. 246с.
34. Гальчинський А. Відновити дієздатність держави. Економіка України. 2000. №8. С.8-14.
35. Геєць В., Юрчишин В. Соціо-економічна модернізація аграрного сектору України (концептуальні положення). Економіка України. 2011. № 12. С. 4-14.
36. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія

- взаємодії та розвитку. Київ: Ін-т екон. та прогнозування НАН України, 2009. 864 с.
37. Глечикова Н.А. Воспроизводство материально-технической базы растениеводства как подсистемы АПК: типология, механизмы организации, индикаторы, инструменты развития. Майкоп: АГУ, 2013. 304 с.
38. Голос лізингу та автопрокату. Українське об'єднання лізингодавців. URL: <http://uul.com.ua>.
39. Гончарук Н.Т., Серьогін С.М. Кадри аграрного сектора економіки України: формування і розвиток: монографія. Дніпропетровськ: ДРІДУ УАДУ, 2003. 166 с.
40. Городко М.В. Передумови та закономірності використання логістичного менеджменту. Економіка та держава. 2017. №8. С.80-83.
41. Гринчуцький В.І. Теоретичний аналіз деяких аспектів забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: зб.наук. праць. Чернівці: БДФА. Вип.4(13). 2008. С. 250-257.
42. Гришко О. П. Теоретичні засади інформаційного забезпечення регулювання ринку праці. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. Вип. 19. Ч. 1. С.88-92
43. Гудзинський О.Д., Судомир С. М., Гудзинська Ю.С. Система менеджменту інституціональної трансформації економіки України: кол. монографія / за заг. ред. О.Д. Гудзинського. Київ: ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2012. 771 с.
44. Гуменюк О.О. Розвиток інфраструктури ринку України. Інноваційна економіка. 2013. №7. С. 201-206.
45. Данилович-Кропивницька М.Л. Концепція інтегрованого кластерного менеджменту та її основні інструменти. URL:<http://vlp.com.ua/node/12173>
46. Державна комісія з регулювання ринку фінансових послуг. Офіційна

інтернет-сторінка.URL: [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

- 47.Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- 48.Добіжа Н.В. Державне регулювання інвестиційних процесів в оновленні технічного потенціалу аграрного сектору. Інноваційна економіка. 2012. №37. С.22-25.
- 49.Добіжа Н.В. Комплексне розв'язання проблеми техніко-технологічного оновлення аграрного виробництва. Науковий вісник Миколаївського національного університету ім. Сухомлинського. Економічні науки: зб. наук. праць.Миколаїв.2018. №2. С.192-196.
- 50.Добіжа Н.В. Конкурентоспроможність економіки: теоретичні аспекти та особливості формування. Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, менеджменту, фінансів та права: зб.тез доп. міжнар. наук.-практ. конф., (м.Полтава, 26 січ. 2019 р.). Полтава: ЦФЕНД, 2019. Ч. 2. С. 31-32.
- 51.Добіжа Н.В. Концептуальні положення формування цін на технічні ресурси в аграрній сфері. Ефективна економіка. 2012. №11.URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2256>.
- 52.Добіжа Н.В. Матеріально-технічне забезпечення інноваційно-орієнтованого аграрного сектору України. Вісник ХНАУ. 2018. №3. С.181-190.
- 53.Добіжа Н.В. Напрями активізації розвитку інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки. Вісник ХНАУ. 2019. №1. С. 23-30.
- 54.Добіжа Н.В. Організаційно-економічні засади формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки в Україні. Монографія. Тернопіль : Тайп, 2019. 266 с.
- 55.Добіжа Н.В. Особливості лізингових відносин в аграрному секторі. Наука молода: зб. наук. праць молодих вчених ТНЕУ. 2013. №19. С. 9-12.
- 56.Добіжа Н.В. Особливості функцій інституту страхування в Україні. Соціально-економічні та гуманітарні аспекти розвитку суспільства:

- матеріали всеукр. наук.-практ. конф., (м.Вінниця, 18 квіт. 2018 р.).  
Вінниця: ВННІЕ ТНЕУ, 2018. С. 26-28.
- 57.Добіжа Н.В. Передумови формування ринку сільськогосподарської техніки в Україні. Вісник ХНАУ.2018. №4. С. 22-30.
- 58.Добіжа Н.В. Роль амортизаційної політики у ефективному формуванні та використанні матеріально-технічної бази аграрного сектора. Агросвіт. 2013. №17. С.9-12.
- 59.Добіжа Н.В. Стан та оптимальні шляхи використання технічної бази сільськогосподарських підприємств. *Materialy VIII meznarodni vedecko-prakticka conference «Predni vedecke novinky – 2012» . Dil 3.:* *Ekonomicke vedy. Praha: Publishing house «Education and Science», 2012. P. 34-36.*
- 60.Добіжа Н.В. Стратегічні засади розвитку інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки в умовах глобального середовища. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 10. С.55-59.
- 61.Добіжа Н.В. Сучасний стан та проблеми агрострахування в Україні. Ефективна економіка. 2013. №8.URL: [http://www.economy.nauka.com.ua /?op=1&z=2256](http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2256)
- 62.Добіжа Н.В. Теоретичні засади формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки. Препринт. Тернопіль: Тайп, 2019. 28 с.
- 63.Добіжа Н.В. Теоретико-методичні підходи відтворення та оновлення матеріально-технічної бази в сільськогосподарському виробництві. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю «Інтеграційний вибір України: історія, сучасність, перспективи» (м. Вінниця, 10 квітня 2012 р.). Т.1. Вінниця: ВІЕ ТНЕУ, 2012. С.112-114.
- 64.Добіжа Н.В. Технічна база сільськогосподарських підприємств: формування, ефективність використання та розвиток: монографія. Тернопіль: Крок, 2012. 190с.
- 65.Добіжа Н.В. Удосконалення ефективності використання сільсько-

- господарської техніки. Агросвіт. 2013. №2. С.19-21.
- 66.Добіжа Н.В. Удосконалення засобів формування ринку сільськогосподарської техніки в Україні. (Препринт). Тернопіль: Тайп, 2019. 41с.
- 67.Добіжа Н.В. Удосконалення засобів формування ринку сільськогосподарської техніки на засадах інновативності. Агросвіт, 2019. № 10. С. 68-73.
- 68.Добіжа Н.В. Формування інфраструктури товарного ринку. Інноваційні наукові дослідження: теорія, методологія, практика: зб. матеріалів III міжнар. наук.-практ. конф. ( м. Київ, 22-23 лютого 2019 р.). Київ, 2019 . С.61-63.
- 69.Добіжа Н.В., Гончаренко А.І. Актуальні питання впровадження інновацій на підприємстві. Економіка та держава. 2016. №8. С.35-39.
- 70.Добіжа Н.В., Корчевна К.Ю. Сучасні тенденції удосконалення та розвитку страхового ринку. Інвестиції: практика та досвід. 2013. №2. С. 92-98.
- 71.Добіжа Н.В., Лозінська К.В. Особливості здійснення лізингових схем у рамках управління інвестиційною діяльністю підприємства. Агросвіт.2014. №13. С.13-16.
- 72.Добіжа Н.В., Лозінська К.В. Проблеми та перспективи інвестиційної привабливості України. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Розвиток освіти, науки. Економіки в умовах інтеграційних процесів». (Вінниця, 20 квітня 2017 р.). Т.1, Ч.1. Вінниця: ВІЕ ТНЕУ, 2017. С. 38-40.
- 73.Добіжа Н.В., Погріщук О.Б. Інноваційні аспекти процесу відтворення сільськогосподарської техніки. Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та права: зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф., (м.Полтава, 10 листоп. 2018 р.). Полтава: ЦФЕНД, 2018. Ч. 1.С.27-28.
- 74.Добіжа Н.В., Погріщук О.Б. Сегментація ринку як управлінський підхід до вибору ринкових цілей. Економічний розвиток держави,

- регіонів і підприємств: проблеми та перспективи: матеріали III міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. молодих учених (м.Львів, 23-24 квіт. 2019 р). Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2019. С.70-71.
- 75.Добіжа Н.В., Погріщук О.Б. Удосконалення системи управління сільськогосподарським виробництвом на основі логістичного підходу. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2018. Вип.4.(100). С.18-22.
- 76.Добіжа Н.В., Погріщук О.Б. Чинники економічної безпеки сільськогосподарського виробництва: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Ірпінь, 26-27 лют. 2019 р.). Ірпінь. С. 50-51.
- 77.Добіжа Н.В. Хвічія-Дуже Г.Р. Логістичне управління розвитком інфраструктури ринку техніки. Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, фінансів обліку, менеджменту, та права: зб.тез доп. міжнар.наук.-пркт. конф., (м.Полтава, 11 трав. 2019р.). Полтава: ЦФЕНД, 2019. Ч. 5. С.10-11.
- 78.Економічна енциклопедія: у 3 т. / відп. ред. С.В. Мочерний, Б.Д.Гаврилишин, О.А. Устенко [та ін.] Київ: Вид. центр «Академія».Т.1. 2000. 864 с.
- 79.Економічна енциклопедія: у 3т. / відп. ред. С.В. Мочерний, Б.Д.Гаврилишин, О.А. Устенко [та ін]. Київ: Вид. центр «Академія». Т.2. 2001. 848 с.
80. Економічна енциклопедія: у 3т./ відп. ред. С.В. Мочерний, Б.Д.Гаврилишин, О.А. Устенко [та ін]. Київ: Вид. центр «Академія». Т.3. 2002. 952 с.
- 81.Економічний словник-довідник /за ред. С. В. Мочерного. Київ: Феміна, 1995. С. 281-282.
- 82.Єрмаков О.Ю. Агропродовольчий потенціал сільськогосподарських підприємств: формування та ефективність використання: монографія. Київ: ЦП «Компринт», 2014. 214 с.
- 83.Єрмаков О.Ю., Мельник В.І. Стратегічне планування у сільському господарстві : напрями розвитку та пріоритети. Трансформаційні та



- інтеграційні процеси в економіці України: тези доп. всеукр. наук.-практ. конф. Миколаїв, 2012. С. 153-155.
- 84.Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки: теоретико- методологічний аспект: монографія. Київ: Світ Знань, 2002. 525 с.
- 85.Энциклопедия маркетинга. Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью.Интернет-проект.URL:<http://www.marketing.spb.ru/read/m19/index.htm>.
- 86.Жамин В. А., Костанян С.Л. Экономика и образование. Москва: Знание, 1970. 48 с.
- 87.Жовновач Р.І. Інноваційність як умова забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2013. Вип.2 (26). С.103-113.
- 88.Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України на внутрішньому і зовнішньому ринках: наук. доп. / В.М. Трегобчук, Б.Й. Пасхавер, О. М. Бородіна [та ін.]; за ред. В.М. Трегобчука, Б.Й. Пасхавера. Київ: Ін-т екон. та прогнозув., 2007. 260 с.
- 89.Забелин П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления: учеб. пособ. Москва: Информ. центр «Маркетинг», 1998. 195 с.
- 90.Залетов А.Н. Страхование в Украине /под ред. О.А. Слюсаренко. Київ: Международная агенция «Bee Zone», 2007. 452 с.
- 91.Захарчук О.В. Проблеми матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств України. Економіка АПК. 2014. № 7. С. 92-99.
- 92.Звіт з фінансування обладнання, проведеного у 2017 році Асоціацією з питань фінансування та лізингу обладнання (ELFA).URL: <https://www.elfaonline.org/data/sefa-survey-of-finance-activity>
- 93.Зеленський А.В. Фінансове регулювання аграрного сектора України: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку. Науково-

- методологічні засади соціально-економічного розвитку аграрної сфери економіки України в умовах євроінтеграційних процесів: кол.монографія. Умань: Видавець «Сочінський М.М.», 2016. С.45-53.
- 94.Ибрагимов Л.А. Инфраструктура товарного рынка: учеб. пособ. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 359 с.
- 95.История экономических учений /под ред. Г. А. Шмарловской. Минск: ООО Новое знание, 2001. 339 с.
- 96.Итоги страхового рынка Украины за 2017 год. Insurance TOP. 1 (61). 2018. URL : [https://forin-surer.com/insurancetop\\_61](https://forin-surer.com/insurancetop_61)
- 97.Іванишин В.В. Ефективність функціонування інфраструктури ринку техніки в Україні. Агросвіт. 2011. №3. С.6-10.
- 98.Іванишин В.В. Організаційно-економічні засади відтворення і ефективного використання технічного потенціалу аграрного виробництва: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2011. 350 с.
- 99.Іванишин В.В. Перспективи розвитку ринку вторинної техніки в Україні. Ефективна економіка. 2012, №1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1508>.
- 100.Іванишин В. В. Становлення ефективного аграрного виробництва шляхом відновлення техніко-технологічної бази підприємств. Агросвіт. 2009. №3. С.24-27.
101. Іванишин В.В. Тенденції розвитку світового ринку сільськогосподарської техніки. Ефективна економіка. 2012. №2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1509>.
- 102.Іртищева І.О., Тубальцева Н.П. Напрями зниження витрат підприємства на основі логістичних підходів. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія. Економічні науки. 2018. №2. С.63-72.
- 103.Качуровський В.Є. Логістичний підхід як нова сучасна тенденція регіонального управління. Проблемы формирования новой экономики XXI века: IV международная науч.-практ. конф. URL: [http://www.confcontact.com/20111222/1\\_kachurovskij.php](http://www.confcontact.com/20111222/1_kachurovskij.php)

104. Кейнс Джон Мейнард. Общая теория занятости, процента и денег. Москва: Гелиос АРВ, 1999. 352 с.
105. Кернасюк Ю. Потенціал розвитку ринку техніки АПК. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/10881-potentsial-rozvytku-rynku-tekhniky-apk.html>.
106. Кирилов Ю.Є. Роль та місце агрохолдингів в подальшому розвитку аграрного сектору економіки України. Таврійський науковий вісник: науковий журнал. Херсон: Гринь Д.С., 2014. Вип.87.С. 222-233.
107. Кирилов Ю.Є. Удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку інноваційної діяльності в аграрному секторі національної економіки. Scientific Journal «ScienceRise». 2015. №3/3(8). С. 82-87.
108. Кірейцева Г.В. Екологічна інформація в бухгалтерському обліку підприємства. Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2011. № 3(57). С. 65-69.
109. Клапків М.С. Загальні умови страхування як необхідний елемент правового регулювання страхових відносин. Право України. 1995. № 12. С. 40-45.
110. Кондратьев Н.Д., Опарин Д.И. Большие циклы конъюнктуры: доклады и их обсуждение в Институте экономики. 1-е изд. Москва, 1928. 287 с.
111. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвиденья: избранные труды. Москва: Экономика, 2002. 550 с.
112. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. Москва: Экономика, 1989. 526 с.
113. Коновалюк О.В., Кіяшко В.М., Колісник М.В. Технічний сервіс в агропромисловому комплексі. Київ : Аграрна освіта, 2013. 404 с.
114. Концепція Державної цільової економічної програми розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу до 2020 року. URL: <http://minagro.gov.ua/node/4009>.
115. Концепція Державної цільової програми сталого розвитку

- сільських територій на період до 2020 року від 3 лютого 2010 р. № 121-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.nreg>.
116. Котилко В.В. Производственная инфраструктура. Москва: Наука, 1986. 80с.
117. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер/пер. с англ. А. Чех, Л. Царук, Т. Виноградова. Москва: Альпина Паблишерз, 2010. 211с.
118. Котлер Ф. Основы маркетинга /общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньковой; пер с англ.. Москва: Прогресс, 1990. 736 с.
119. Кормишкін Ю.А. Бізнес-інфраструктура аграрного підприємництва. Миколаїв: МНАУ, 2018. 328с.
120. Кравчук В., Григорович О., Погорілий В. Стратегія технічного переоснащення АПК та прогноз розвитку сільськогосподарського машинобудування. Техніко-технологічні аспекти розвитку та випробування нової техніки і технологій для сільського господарства України:зб.наук. праць 2012. Вип. 16 (30). С. 3-13.
121. Краснопольский А.В. Маергойз И.М. Отечественные географы. Санкт-Петербург, 1993. Т. 2. С. 322.
122. Краткий экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. 2-е изд., доп. и перераб. Москва: Ин-т новой экономики, 2002. 1087 с.
123. Ксьонжик І.В. Інфраструктурне забезпечення соціально-економічного розвитку сільських територій: теорія, методологія, практика: монографія. Херсон: Айлант, 2014. 470с.
124. Ларіна Т.Ф. Формування інноваційної інфраструктури на засадах техніко-технологічного оновлення підприємств АПК. Вісник ХНАУ ім.В.В.Докучаєва. Серія «Економічні науки». 2017. № 2. С.355-365.
125. Латинін М.А. Аграрний сектор економіки України: механізм державного регулювання: монографія. Харків:Вид-во ХарПІ НАДУ«Магістр», 2006. 320 с.
126. Логістика як наука про управління матеріальними потоками.URL: <http://www.megos.org.ua/logistyka.1.html>.

127. Лопатинський Ю.М. Трансформація аграрного сектора: інституціональні засади. Чернівці: Рута, 2006. 344с.
128. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2010. 472 с.
129. Лукінов І. Методи і засоби державного регулювання економіки перехідного періоду. Економіка України. 1999. № 5. С. 8-12.
130. Маергойз І.М. Методика мелкомасштабных экономико-географических исследований Москва : Изд-во МГУ, 1981. 137 с.
131. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Москва: ИНФРА-М, 2001. 974 с.
132. Мальчик М.В., Попко О.В. Маркетингові дослідження стану та перспектив розвитку ринку сільськогосподарської техніки України. Вісник економічної науки України. 2016. №2. С. 126-129.
133. Маневич В. Функции товарной биржи и основные направления биржевой деятельности в условиях перехода к рынку. Вопросы экономики. 1991. №10. С.8-17.
134. Мельник В.І., Добіжа Н.В., Погріщук О.Б. Економічний розвиток сільських територій у концепції формування конкурентоспроможності регіонів. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2019. №1. С.70-80.
135. Мельник Л.Ю., Корецький М.Х., Огаренко В.М. Економіка, власність і підприємництво. Дніпропетровськ: Січ, 2001. 612 с.
136. Мельник В.І., Погріщук О.Б. Економічний потенціал розвитку сільських територій в умовах євроінтеграційних процесів: перспективи зміцнення. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2017. № 3. С.38-48.
137. Мельник В.І., Погріщук О.Б. Інноваційно-інтенсивний тип виробництва як пріоритетний у розвитку сільського господарства в Україні. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2016. Вип. 4. С. 35-46.

- 138.Мельник Л.Ю., Сафронов С.О. Основи економічної теорії та підприємництва. Дніпропетровськ: Січ, 2002. 461 с.
- 139.Мэнкью Н.Г. Принципы экономики. Санкт-Петербург: Питер Ком, 1999. 784 с.
- 140.Методика розробки та типові норми часу на ремонт і технічне обслуговування машин для захисту рослин, внесення добрив, садівництва та виноградарства / В.В. Вітвіцький, М.С. Лосина [та ін.]. Київ: НДІ Укragenпромпродуктивність, 2006. 354 с.
- 141.Милль Джон Стюарт. Основы политической экономии /пер. с англ.;общ. ред. А.Г. Милейковского.Москва: Прогресс, 1980. 494 с.
- 142.Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua>.
- 143.Мішеніна Н.В., Туренко Ю. О. Логістичний підхід в управлінні витратами виробничої системи підприємства: стратегічні орієнтири. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія. Економіка і менеджмент. 2015. Вип. 5 (64). С.89-92.
- 144.Могильний О.М. Державне регулювання аграрного виробництва в період трансформації економіки. Київ : ІАЕ УААН, 2002. 430 с.
- 145.Могильний О.М. Регулювання аграрної сфери. Ужгород: ІВА, 2005. 400 с.
- 146.Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк [та ін.]; за ред. В.М.Гейця. Харків: ІНЖЕК, 2006. 240 с.
- 147.Морозов В.А. Взаимодействие: понятие, виды и свойства. Креативная экономика. 2015. Т.9. № 10. С. 1309-1318.
- 148.Мухіна О.В. Страховий ринок України: стан та проблеми розвитку. Інвестиції: практика та досвід. 2010. №3. С. 50-52.
- 149.Мосіюк П.О. Економіка і організація аграрного сервісу. Київ : Ін-т аграрної економіки УААН, 2001. 345 с.
- 150.Навроцький Я.Ф. Теоретичні та практичні засади формування ринку сільськогосподарської техніки. Економіка АПК. 2016. №10.

C.47-51.

151. Наукова концепція адаптації служби аграрного сервісу до умов ринкової економіки. Київ : НАУ, 2002. 26 с.
152. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Офіційний сайт. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Pro-nas.html>
153. Непочатенко А.В. Оцінка ефективності використання машинно-тракторних парків сільськогосподарських підприємств та напрямки її вдосконалення. Економіка та управління АПК: зб. наук. праць. Біла Церква, 2014. № 2 (115). С. 90-97.
154. Нестеров Н.А. Производственная инфраструктура и эффективность управления. Москва: РИП-Холдинг, 1986. 87с.
155. Новоселов А.С. Рыночная инфраструктура региона: проблемы формирования и развития. РАН. Сиб. от-ние ИЭиОПП. Новосибирск: ЭКОР, 1996. 288 с.
156. Новосёлов А.С., Маршалова А.С., Волянская Т.В. Институциональная система – фундаментальный фактор социально-экономического развития региона. Вопросы новой экономики. 2018. № 2 (46). С. 27-35.
157. Носова С.С. Производственная инфраструктура в системе государственно-монополистического капитализма: монография. Москва: Высшая школа, 1983. 127 с.
158. Носова С.С. Социалистическая инфраструктура в воспроизводственном процессе. Москва: Экономика, 1984. 78с.
159. Оболенцева Л.В. Кон'юнктурні дослідження галузевого ринку: підручник. Харків: ХНАМГ, 2010. 249 с.
160. Общая экономическая теория (политэкономия) / под ред. В. И. Видяпина, Г.П. Журавлёвой. Москва. Красноярск.: Промомедиа, 1995. С. 90.
161. Орешин В.П. Планирование производственной инфраструктуры. Комплексный подход. Москва: Экономика, 1986. 144с.

162. Осадчий С.О. Механізм державного регулювання розвитку аграрного сектору економіки. Економіка АПК. 2002. № 12. С. 66-70.
163. Павлова Г.Є. Забезпечення модернізації механізмів системи управління інноваційним розвитком аграрного сектору національної економіки. (Препринт). Дніпропетровськ: Вид.: Біла К.О., 2015. 48 с.
164. Павлова Г.Є. Методи державного регулювання аграрного сектора економіки України. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 9. С.47-49.
165. Павлова Г.Є. Формування інноваційно-орієнтованої системи управління аграрним сектором в національній економіці. Ефективна економіка. 2015. №3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua=1&z=3874>.
166. Павлова О.В. Підходи до оцінки конкурентоспроможності продукції підприємств сільськогосподарського машинобудування. Економіка: проблеми теорії та практики. 2008. Вип. 236. Т. IV. С. 806-814.
167. Павлова О.В. Система управління конкурентоспроможністю продукції підприємств сільськогосподарського машинобудування. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. 2007. Вип. 11. С. 261-267.
168. Павлюк Л.В., Савош Л.В. Розвиток аграрного техніко-технологічного сервісу: теорія та практика. Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2010. 178 с.
169. Пампуха С.І. Інфраструктура сільськогосподарських підприємств. Київ, 1987. 56с.
170. Паска І.М. Досвід сільськогосподарського страхування за кордоном. URL: <http://www.btsau.kiev.ua>
171. Перебійніс В.І. Інноваційна логістика: концепції, моделі, механізми: монографія /за ред. М.Ю. Григорак. Київ.: НАУ, 2016. 265с.
172. Перебійніс В.І. Конкурентоспроможність підприємств в умовах



- ринкової економіки: у 3-х т: монографія /за заг. ред. В.С. Ніценка, О.В. Захарченка, М.А.Зайця. Одеса: ВМВ, 2015. Т.2:Теоретико-методологічні основи конкурентоспроможності.174 с.
173. Петров В.М. Исторична роль машинно-тракторних станцій та перспективи їх розвитку в Україні. Економіка АПК. 2010. №2. С. 102-105.
174. Пивовар П.В., Пивовар А.М., Дідух Д.М. Особливості матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах господарювання. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 2017. №1(7). С. 98-103.
175. Погріщук Б.В. Системоутворюючі чинники підвищення результативності процесів управління конкурентоспроможністю у сільському господарстві. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. 2012. Вип. 1(4). Т.3. С. 182-187.
176. Погріщук Б.В., Добіжа Н.В., Хвiчiя-Дуве Г.Р. Економічна безпека як індикатор розвитку інфраструктури сучасного підприємництва. Вісник ТНЕУ. 2019. №2. С. 91-99.
177. Погріщук Б.В., Мельник В.І., Пилявець В.М. Інновації як індикатор економічного розвитку промислових підприємств. Економічний вісник Донбасу. 2013. № 3 (33). С.236-241.
178. Политическая экономия: словарь / под ред. М.И. Волкова [и др]. Москва: Политиздат, 1979. 524 с.
179. Попадюк О.М. Розвиток інфраструктури аграрного ринку як складової системи механізмів підтримки і стимулювання підприємництва. Економіка АПК. 2014. № 9. С.75-80.
180. Попрозман О.І. Стан страхового ринку України в умовах кризи. Формування ринкових відносин в Україні. 2010. №6 (109).С. 140-142.
181. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов /пер. с англ. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.

182. Портер М. Международная конкуренция /пер. с англ. В.Д. Щетинина. Москва: Международные отношения, 1993. 49 с.
183. Потенціал розвитку ринку техніки АПК. URL:<http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/10881-potentsial-rozvytku-rynku-tekhniky-apk.html>.
184. Про внесення змін до Закону України «Про страхування»: Закон України від 04.10.2001 р. №357-V. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws//357-16>.
185. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 р. № 2210-III .Відомості Верховної Ради України. 2001. №12 .СТ 64.
186. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою: Закон України від 09.08.2017 № 4391-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4317>
187. Про підсумки роботи галузей промисловості. Оперативна інформація. URL: <http://www.industry.kmu.gov.ua>.
188. Про систему інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу України: Закон України від 11.02.2015 р. №124-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/229-16>.
189. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР. Дата оновлення: 07.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96>.
190. Прудніков Ю. В. Інформаційне забезпечення функціонування та розвитку системи локальних ринків сільськогосподарської продукції. Ефективна економіка. 2016. № 12
191. Радченко О. Ринок техніки: чи врятує держпідтримка українське машинобудування ? URL: <https://growhow.in.ua/rynok-tehniky-chy-vryatuye-derzhpidtrymka-ukrayinske-mashynobuduvannya/>.
192. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. Москва: ИНФРА-М, 2006. 495 с.
193. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового

- обложения.URL: [http://www.seinstitute.ru/files/veh6-08\\_ricardo.pdf](http://www.seinstitute.ru/files/veh6-08_ricardo.pdf).
194. Ринок сільськогосподарської техніки: проблеми становлення /за ред. Г.М. Підлісецького. Київ: ННЦ Інститут аграрної економіки. 2005. 220 с.
195. Роб Сміт. Імпорт тракторів. URL: <https://agroday.com.ua/2018/07/04>.
196. Роєнко Л.А. Страхування може стати локомотивом розвитку економіки. Україна Бізнес Ревю. 2011. №52 (1121). С. 36-37.
197. Руснак А.В., Карнаушенко А.С., Петренко В.С. Страхування ризиків сільськогосподарських підприємств в Україні.URL: <http://ekhsuir.kspu.edu/bitstream/123456789/7564/1/19>.
198. Саблук П.Т. Аграрна економіка і політика в Україні: підсумки минулого та погляд у майбутнє: науков.-попул. нариси: у 3 т. Київ: Інститут аграрної економіки, 2001.Т.2 Аграрна економіка в умовах демократичного державотворення. 484 с.
199. Самуельсон Поль. Економіка. Львів : Світ, 1993. 493 с.
200. Самуелсон П. Нордгауз В. Мікроекономіка /пер. з анг. Київ: Основи, 1995. 574 с.
201. Сарибекян М.С. Державна підтримка розвитку ринку сільськогосподарського машинобудування в Україні. Право та інноваційне суспільство. 2018. № 1 (10). С. 26-31.
202. Світовий О.М. Управління матеріально-технічним забезпеченням зернопродуктового підкомплексу та формування доданої вартості. Економіка і суспільство. 2016. Вип. № 2. С. 171-174.
203. Селезньова Н.В. Логістичний підхід в управлінні як інноваційна модель розвитку підприємства. URL: [http://vlp.com.ua/files/102\\_0.pdf](http://vlp.com.ua/files/102_0.pdf)
204. Семенов Г.А., Гиря М.Г. Еволюція поняття «логістика». Характеристика логістичних систем. Держава та регіони. 2006. № 3. С. 281-289.
205. Сільське господарство України за 2018 рік: статистичний збірник. Київ, 2018. 368 с.
206. Сіренко І. Аналіз розвитку страхового ринку та оцінка його

- перспектив. Страхова справа. 2009. №3 (35) С. 23-25.
207. Сіренко Н.М. Управління інноваційною системою аграрного підприємства. Економіка АПК. 2009. № 9. С.43-46.
208. Сіренко Н.М., Мельник О.І. Інноваційне підприємництво як складова стратегії розвитку аграрного сектора економіки України. URL: <https://www.sworld.com.ua/index.php/uk/c113-2/16209>.
209. Скоцик В.Є. Організаційно-економічні засади формування інфраструктурного забезпечення ринку сільськогосподарської техніки України. Агросвіт. 2018. № 14. С. 8-15.
210. Скоцик В.Є. Організаційно-економічні засади функціонування ринку сільськогосподарської техніки. БНАУ, 2015. 360 с.
211. Скоцик В.Є. Проблеми відтворення технічних засобів, як основи інтенсифікації виробництва сільськогосподарської продукції. Сталій розвиток економіки: міжнар. наук.-вироб. журнал. 2013. №4 [21]. С.229-233.
212. Скоцик В.Є. Проблеми ефективного використання техніки в сільськогосподарських підприємствах: зб. наук. праць Таврійського державного агротехнологічного університету . 2013. № 2(6). С. 340-350.
213. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. Москва: Наука, 1993. 129 с.
214. Солнцев С.О., Жигалкевич Ж.М. Розвиток ринкових відносин на основі квазінтеграції. Вісник національного університету «Львівська політехніка». Серія: Логістика. 2016. №846. С.159-164.
215. Спільна логістика регіонів. Агробізнес сьогодні. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/rehionalnyi-vymir/item/8334-spilna-lohistryka-rehioniv.html>.
216. Статівка Н.В. Проблеми підвищення продуктивності сільського господарства та формування нової державної аграрної політики в Україні. URL: [kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2009-1/doc/2](http://kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2009-1/doc/2).
217. Стельмашук А.М. Формування машинно-технологічних

- кооперативів в сільському господарстві. Наука й економіка. 2014. № 4 (36). С.99-106.
218. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року /за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2012. 182 с.
219. Страхові ринки України й Росії в умовах фінансової кризи. URL: [http:// library.if.ua/articles/article-46](http://library.if.ua/articles/article-46).
220. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / за ред. Я. А. Жаліла. Київ: НІСД, 2012. 104 с.
221. Субаева А.К. Зарубежный опыт воспроизводства техники в агропромышленном комплексе. URL: <https://rucont.ru/d>.
222. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: в 2 т. /пер с англ. под ред. В.М. Гальперина, Н.А. Зенкевича. Санкт-Петербург.: Экономическая школа, 2000. Т.1.376 с.
223. Український клуб аграрного бізнесу. Офіційний сайт. URL: <http://ucab.ua/ua>
224. Управління аграрними виробничими ресурсами / під. ред. П.О. Мосіюка. Київ : Міжнародна фінансова агенція, 1996. 62 с.
225. Фатхутдинов Р.А. Конкуренентоспособность: экономика, стратегия, управление. Москва: ИНФРА, 2000. 312 с.
226. Фатхудинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Москва: Изд-во Эксмо, 2004. 544 с.
227. Федорчук А. М. Розвиток інфраструктури ринку матеріально-технічних ресурсів для аграрного сектору. Modern Economics. 2017. Випуск 1. С. 53-59.
228. Федько В.П., Федько Н.Г. Инфраструктура товарного рынка. Ростов н/Д : Феникс, 2000. 512 с.
229. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика /пер. со 2-го англ. изд. Москва: Дело ДТД, 1995. 864 с.
230. Філатова Л.С. Поведінково-векторна взаємодія суб'єктів ринку. URL: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/17110/31.pdf>.

231. Фінансовий лізинг в Україні: поточний стан та перспективи розвитку. URL: <http://uul.com.ua/2019/finansovij-lizyng-v-ukrayini-potochnyj-stan-ta-perspektyvy-rozvytku>.
232. Формування та ефективний розвиток машинно-технологічних станцій у сільському господарстві: монографія/ Бурковський І.Д., Ніценко В.С., Попович В.В.[та ін.]. Миколаїв : МДАУ, 2009. 243 с.
233. Фридман М. Капіталізм и свобода: URL: <http://www.kosstu.kz/static/uploads/library/g-f-21.pdf>.
234. Хисметов Н.З. Научное и технологическое обеспечение модернизации сельскохозяйственной техники: автореф. дис. на соискание ученой степени доктора тех. наук. Москва, 2004. 32 с.
235. Ходько Р.М. Вітчизняне страхування рухається до світових стандартів. Галицькі контракти. 2009. № 2. С. 21.
236. Чорнодон В.І. Конкуренція як фактор ефективного розвитку підприємств агропромислового комплексу України. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2009. Вип. 5. С. 376-381.
237. Шандра В.М. Механізм технологічного оновлення економіки інноваційного спрямування: структура, задачі, функції, принципи. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 12. С. 9.
238. Шобанін В.С. Державна технічна політика у контексті оновлення і розвитку матеріально-ресурсних засобів аграрного виробництва в Україні. Економіка АПК. 2004. № 1. С. 12-15.
239. Шобанін В.С. Наукове забезпечення інноваційного розвитку АПК як пріоритетний напрям діяльності аграрного університету. Економіка АПК. 2014. №7. р. С. 19-26.
240. Шобанін В.С. Системне оновлення і розвиток матеріально-ресурсного потенціалу сільського господарства: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2005. 276 с.
241. Шобаніна О.В., Короткова О.В., Піюренко І.О. Інвестиційно-інноваційна діяльність в АПК: сутність, проблеми та основні

- напрямки їх вирішення Вісник аграрної науки Причорномор'я. Миколаїв, 2008. Вип. 4(47). С. 11-18.
242. Шебаніна О.В., Шебанін В.С., Червен І.І. Значення інституцій у забезпеченні ефективного розвитку АПК. Вісник аграрної науки Причорномор'я. Миколаїв, 2011. Вип.3(60). С. 3-9.
243. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков. Москва: ИНФРА-М, 1997. 316 с.
244. Шиловский В.Н. Зарубежный опыт технического сервиса машин и оборудования. URL: <http://rt.petrso.ru/files/pdf/2310.pdf>.
245. Щекевич О.С. Оцінка економічної ефективності інтенсифікації розвитку виробничих процесів підприємства на основі реалізації інноваційних проектів. Економічний аналіз. Тернопіль: Економічна думка. 2013. Вип. 12. Ч. 4. С. 158-161.
246. Якубович В. Законодавче регулювання в галузі страхування сільськогосподарських ризиків – основні аспекти та потреба у реформуванні. URL: [www.agroinsurance.com](http://www.agroinsurance.com).
247. Agricultural cooperation in France. Coop de France, 2005. URL: <http://www.coopdefrance.coopsites/CFCA/entreprisescoop/chiffres/20050725presentationanglais.pdf>.
248. Agricultural Cooperation in the European Union. Issues and Trends. COGECA, 2000. 76 p.
249. Agricultural Cooperatives in the 21st Century. Cooperative information Report. USDA, November, 2002. 48 p. URL: <http://www.rurdev.usda.gov/rbs/pub/cir-60.pdf>.
250. Agricultural Cooperatives in the European Union. Cogeca, 2005. 47 p. URL: [http://www.cogeca.be/pdf/p05227s\\_e.pdf](http://www.cogeca.be/pdf/p05227s_e.pdf).
251. Agriculture technology is changing rapidly, here's a look at 20 trends shaping the industry. URL: <https://www.farministrynews.com>
252. American GFM-AMS Crankshaft Milling Machine: URL: <http://travelore.co.in/american/milling/machines.html>.
253. Bekkum O.-F. Van, Schilthuis G. Agricultural cooperatives in Central

- Europe: Structural Reform in Preparation for EU Accession. Paper presented to the Humboldt University/ IC A Conference, «Continuity, Transition and Renewal». URL: <https://pdfs.semantic.org/.../65005bc4d57>
254. Chris Freeman. The National system of innovation in historical perspective. Cambridge Journal of Economics. 1995. 19. P. 5-24.
255. Dimitri C., Effland A., and Conklin N. The 20th Century Transformation of U.S. Agriculture and Farm Policy. URL: [https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/eib3/13566\\_eib3\\_1.pdf](https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/eib3/13566_eib3_1.pdf)
256. Dobizha N. Ensuring competitiveness in the market of agricultural equipment. Sciences of Europe Praha, Czech Republic, 2019, № 39, VOL 3, P.11-14.
257. Dobizha N. Reproduction of technical means as a preliminary purpose of efficient development of agricultural market infrastructure. Stredoevropsky vestnik pro vedu a vyzkum Praha: Publishing house Education and Science, 2019. № 4(56). P.51-56.
258. Dobizha N. Rivalry as a system-forming element in the development of market infrastructure. Modern Science – Moderni Veda. Praha. Česká republika, Nemoros, 2019. №3. P.28-34.
259. Dobizha N. Theoretical and methodological bases of market entities' infrastructure interaction formation. Modern Science – Moderni Veda. Praha. Česká republika, Nemoros, 2019. №2. P.16-20.
260. Dobizha N.V., Hvichiua-Duve G.R. Marketing management tools in the formation of market infrastructure. Sciences of Europe Praha, Czech Republic, 2019, № 39, VOL 3, P.17-20.
261. European Commission, Annual Report on European SMEs 2016/2017 URL: <https://eoeuropa.eu/growth/smes/business-friendly-environment>
262. European Commission: Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD), COM (2011) 627/3, Brussels 2011. URL: [http://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/cap-post-2013/legal-proposals/com627/627\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/cap-post-2013/legal-proposals/com627/627_en.pdf)



263. European Cooperation» at Weimar, Germany, 15-17 October 2009. 25 p.  
URL: <http://www.nijenrode.nl/download/nice/99weimar.pdf>
264. Federal Ministry of Food, Agriculture and Consumer Protection.  
Germany Agricultural Facts and Figures. Edition 2010. 40 p.
265. Friedrich A. Hayek. Law, legislation and freedom. A new definition of liberal principles of justice and political economy. Translation from English: V. Dmitruk. Kyiv: Aquilon-Press, 2000. 448 p.
266. Global Competitiveness Report 2015-2016/ World Economic Forum. – 2016. URL: [http://www.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global\\_Competitiveness\\_Report\\_2015-2016.pdf](http://www.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf)
267. Grisso RD. Tractor Database from Test Reports. URL: <http://filebox.vt.edu/users/rgrisso/Pres/Nebdata.htm>.
268. Jevons, William Stanley, The Principles of Science: A Treatise on Logic and Scientific Method, Macmillan & Co., London, 1874, 2nd ed. 1877, 3rd ed. 1879. Reprinted with a foreword by Ernst Nagel, Dover Publications, New York, NY, 1958.
269. Jochimsen R. Theorie der Infrastruktur. Jübingen. 1966. P. 133-135.
270. Krugman P.R. The Conscience of a Liberal. New York: W.W. Norton & Co., 2007. P. 182.
271. Ksyonzhik I. V. Industrial infrastructure of agricultural complex as determinant index of rural areas' development. Journal L'Association 1901 «SEPIKE». Ausgabe 5. Norderstedt, Deutschland Poitiers, France, 2014. P. 148-150
272. Kuhn T.S., The Function of Dogma in Scientific Research // A.C. Crombie (ed.), Scientific Change (Symposium on the History of Science, University of Oxford, July 9–15, 1961), New York & London: Basic Books & Heineman, 1963. 347-369.
273. Laffer A. The Economics of the Tax Revolt. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1979. 143 c.
274. Le mouvement cooperative en France. Rapport du Conseil Supérieur de la Cooperation. DIES, 2002. 95 p. URL:

<http://www.hlm.coop/IMG/pdf/rapport- csc02.pdf>

275. Little J., Massot A., Ragonnaud G., Tropea F. (2013), European Council Conclusions on the Multiannual Financial Framework 2014-2020 and the CAP, document requested by the European Parliament's Committee on Agriculture and Rural Development: URL: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/note/join/2013/495846/IPOL-AGRI\\_N495846\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/note/join/2013/495846/IPOL-AGRI_N495846_EN.pdf).
276. Ludwig von Bertalanffy. General System theory: Foundations, Development, Applications. 1st ed. New York: George Braziller, Inc., 1968. 289 p.
277. Lucas R.E., Sargent TT. After Keynesian Macroeconomics. In: Rational Expectations and Econometric Practice. L., 1991. P. 301.
278. Maschinenringe international in Aufwind. Praktische Landtechnik, 1992. №10. 20 p.
279. Maschinenringe in Schweden . Schweizer Landtechnik, 1994. №10. pg. 1213.
280. Milgrom P. Roberts J. Informational Asymmetries, Strategic Behavior and Industrial Organization. American Economic Review. 1987. Vol.77. No.3. P. 184-193.
281. Osborn R., Hagedoorn F. The Institutionalization and Evolutionary Dynamics of Interorganizational Alliances and Networks, Academy of Management Journal. 1997. Vol. 40. No. 2.
282. Peyon, J.-P., La coopération agricole en France : Etude géographique des grands organismes coopératifs. Université Paris I, 2003. 920 p.
283. Porter, M. (1987) «From Competitive Advantage to Corporate Strategy», Harvard Business Review, May/June 1987, P. 43-59.
284. Richardson G.B. The Organisation of Industry. G. B. Richardson. *The Economic Journal*, Vol.82, No. 327 (Sep., 1972)
285. Rosenstein-Rodan. Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe. *The Economic Journal*, 1943. Vol. 53, No. 210/211. P.68.
286. Solow R.A. Contribution to the Theory of Economic Growth. Quarterly

- Journal of Economics. 1956, vol.70, February, pp.65-94.
287. Stiglitz J. Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy. Moscow: W.W. Norton & Company, 2010. 361 p.
288. Structures: A Comparative Analysis of Five European Countries: Germany, Belgium, Denmark, France and Netherlands. URL: <http://www.efac.net/wpr>.
289. Sutton J. Sunk Costs and Market Structure. London: MIT, 1991. 289 p.
290. Sutton J. Technology and Market Structure. London: MIT, 1998. 345 p.
291. Ucontoterzismo neii'agricoltura Italiana: Istituto nazionale di economia agrarian editrice. Quadernie della rivista di economia agrarian. Milano, 2008. 277 pg.

## *Додатки*

## Додаток А

## Список публікацій здобувача

**2. Наукові праці, в яких опубліковані основні результати дисертації****1.1 Монографії**

1. Добіжа Н.В. Організаційно-економічні засади формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки в Україні. Монографія. Тернопіль : Тайп, 2019. 266 с.

2. Добіжа Н.В. Технічна база сільськогосподарських підприємств: формування, ефективність використання та розвиток. Монографія. Тернопіль: Крок, 2012. 190 с.

**1.2 Публікації у наукових фахових виданнях України та у виданнях, які включені до міжнародних наукометричних баз**

3. Добіжа Н.В. Державне регулювання інвестиційних процесів в оновленні технічного потенціалу аграрного сектору // Інноваційна економіка. 2012. №37. С.22-25.

4. Добіжа Н.В. Корчевна К.Ю. Сучасні тенденції удосконалення та розвитку страхового ринку // Інвестиції: практика та досвід. 2013. №2. С.92-98. *(Особистий внесок автора: обґрунтовано найбільш актуальні проблеми розвитку сфери страхування, що обумовлюються наслідками світової фінансової кризи – 0,2 друк. арк.)*.

5. Добіжа Н.В. Удосконалення ефективності використання сільськогосподарської техніки // Агросвіт. 2013. №2. С.19-21.

6. Добіжа Н.В. Сучасний стан та проблеми агрострахування в Україні // Ефективна економіка : електрон. журн. 2013. №8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2256> (дата звернення: 18.09.2013).

7. Добіжа Н.В. Роль амортизаційної політики у ефективному формуванні та використанні матеріально-технічної бази аграрного сектора // Агросвіт. 2013. №17. С.9-12.

8. Добіжа Н.В. Особливості лізингових відносин в аграрному секторі // Наука молода: збірник наукових праць молодих вчених ТНЕУ. 2013. №19. С. 9-12.

9. Добіжа Н.В. Лозінська К.В. Особливості здійснення лізингових схем у рамках управління інвестиційною діяльністю підприємства // Агросвіт. 2014. №13. С.13-16. *(Особистий внесок автора: обґрунтовано економічні засади здійснення лізингових схем в управлінському процесі – 0,3 друк. арк.)*. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: SIS, Indexing Copernicus Internation, Google Scholar.**

10. Добіжа Н.В. Комплексне розв'язання проблеми техніко-технологічного оновлення аграрного виробництва // Науковий вісник Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського. Економічні науки. 2018. №2. С.192-196. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: Google Scholar. Crossref.**

11. Добіжа Н.В., Погріщук О.Б. Удосконалення системи управління сільськогосподарським виробництвом на основі логістичного підходу // Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2018. Вип.4.(100). С.18-22. *(Особистий внесок автора: визначено переваги та перспективи удосконалення системи управління сільськогосподарським виробництвом на основі логістичного підходу– 0,35 друк. арк.)*. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: Academic Resource Index Reserch Bib, Open Academic Journals Index,Ulrichsweb, IJFACTOR, Directory of Research, Joiunals Indexing Journal Factor Indexing CopernicusInternation, Google Scholar.**

12. Добіжа Н.В. Гончаренко А.І. Актуальні питання впровадження інновацій на підприємстві // Економіка та держава. 2016. №8. С.35-39.*(Особистий внесок автора: розкрито наукові засади інноваційного розвитку підприємств – 0,35 друк.арк.)*. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: SIS, Indexing Copernicus Internation, Google Scholar.**

13. Добіжа Н.В. Матеріально-технічне забезпечення інноваційно-орієнтованого аграрного сектору України // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». 2018. №3. С.181-190. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: Index Copernicus, Google Scholar, Cite Factor Academic Scientific Journal, Academic Resource Index Reserch Bib.**

14. Добіжа Н.В. Передумови формування ринку сільськогосподарської техніки в Україні // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». 2018. №4. С.22-30. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: Index Copernicus, Google Scholar, Cite Factor Academic Scientific Journal, Academic Resource Index Reserch Bib.**

15. Мельник В.І., Добіжа Н.В., Погріщук О.Б. Економічний розвиток сільських територій у концепції формування конкурентоспроможності регіонів // Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2019. №1.С.70-80. *(Особистий внесок автора: Обґрунтовано потребу забезпечення високого рівня конкуренто-спроможності сільських територій через формування їх ресурсного, маркетингового та виробничого потенціалу – 0,35 друк.арк.).***Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: Index Copernicus, Google Scholar, Eurasian Scientific Journal Index, International Citation Index Of Journal Impact Factor&Indexing.**

16. Погріщук Б.В., Добіжа Н.В., Хвiчiя-Дуве Г.Р. Економічна безпека як індикатор розвитку інфраструктури сучасного підприємництва // Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2019. №2. С. 91-99.*(Особистий внесок автора: обґрунтовано пріоритетні напрями розвитку інфраструктури сучасного підприємництва –0,35 друк.арк.).***Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та**

**баз даних: Index Copernicus, Google Scholar, Eurasian Scientific Journal Index, International Citation Index Of Journal Impact Factor&Indexing.**

17. Добіжа Н.В. Стратегічні засади розвитку інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки в умовах глобального середовища // Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 10. С.55-59. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: SIS, Indexing Copernicus Internation, Google Scholar.**

18. Добіжа Н.В. Удосконалення засобів формування ринку сільськогосподарської техніки на засадах інновативності // Агросвіт. 2019. № 10. С. 68-73. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: SIS, Indexing Copernicus Internation, Google Scholar.**

19. Добіжа Н.В. Напрями активізації розвитку інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». 2019. №1. С.179-188. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: Index Copernicus, Google Scholar, Cite Factor Academic Scientific Journal, Academic Resource Index Reserch Bib.**

### **1.3 Публікації у наукових періодичних виданнях інших держав**

20. Dobizha N. Theoretical and methodological bases of market entities' infrastructure interaction formation // Modern Science – Moderni Veda. Praha. Česká republika, Nemoros, 2019. №2. P.16-20. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: Index Copernicus, Google Scholar, РИНЦ.**

21. Dobizha N. Rivalry as a system-forming element in the development of market infrastructure // Modern Science – Moderni Veda.Praha.Česká republika, Nemoros, 2019. №3. P.28-34. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: Index Copernicus, Google Scholar, РИНЦ.**



22. Dobizha N. Ensuring competitiveness in the market of agricultural equipment // Sciences of Europe Praha, Czech Republic, 2019, № 39, VOL 3, P.11-14. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: ISSUU, Calameo, Zenodo in Side Share, Cite Factor Academic Scientific Journal, Academic Resource Index Reserch Bib.**

23. Dobizha N. Reproduction of technical means as a preliminary purpose of efficient development of agricultural market infrastructure // Stredoevropsky vestnik pro vedu a vyzkum Praha: Publishing house Education and Science, 2019. № 4(56). P.51-56.

24. Dobizha N.V., Hvichiua-Duve G.R. Marketing management tools in the formation of market infrastructure // Sciences of Europe Praha, Czech Republic, 2019, № 39, VOL 3, P.17-20. **Включено до міжнародних науково-метричних каталогів та баз даних: ISSUU, Calameo, Zenodo in Side Share, Cite Factor Academic Scientific Journal, Academic Resource Index Reserch Bib.**

## **2. Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації**

25. Добіжа Н.В. Теоретико-методичні підходи відтворення та оновлення матеріально-технічної бази в сільськогосподарському виробництві // Інтеграційний вибір України: історія, сучасність, перспективи: матеріали наук.-практ. конф. з міжнар. участю (м. Вінниця, 10-11 квіт. 2012 р.). Вінниця, 2012. С.112–114.

26. Добіжа Н.В. Стан та оптимальні шляхи використання технічної бази сільськогосподарських підприємств // Predni vedecke novinky – 2012 : міжнар. наук.-практ. конф. (м. Прага, 27 серп. – 5 верес. 2012 р.). Прага, 2012. P.34–36.

27. Добіжа Н.В., Лозінська К.В. Проблеми та перспективи інвестиційної привабливості України // Розвиток освіти, науки. Економіки в умовах інтеграційних процесів: матеріали всеукр. наук.-практ. конф. (м.

Вінниця, 20-21 квіт. 2017 р.). Вінниця, 2017. С.38–40. *(Особистий внесок автора: визначено фактори та обґрунтовано напрями підвищення інвестиційної привабливості України– 0,2 друк.арк.)*

28. Добіжа Н.В. Особливості функцій інституту страхування в Україні // Соціально-економічні та гуманітарні аспекти розвитку суспільства: матеріали всеукр. наук.-практ. конф. (м. Вінниця, 18-19 квіт. 2018 р.). Вінниця, 2018. С.26–28.

29. Добіжа Н.В., Погріщук О.Б. Інноваційні аспекти процесу відтворення сільськогосподарської техніки // Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та права: збірник тез доповідей міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 9-10 листоп. 2018 р.). Полтава, 2018. С.27–28. *(Особистий внесок автора: визначено сучасні проблеми відтворення сільськогосподарської техніки–0,2 друк.арк.)*

30. Добіжа Н.В., Погріщук О.Б. Чинники економічної безпеки сільськогосподарського виробництва // Проблемні аспекти податкового стимулювання банківського інвестування в Україні: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Ірпінь, 26-27 лют. 2019 р.). Ірпінь, 2019. С. 50–51. *(Особистий внесок автора: визначено чинники економічної безпеки сільськогосподарського виробництва–0,2 друк.арк.)*

31. Добіжа Н.В. Формування інфраструктури товарного ринку // Інноваційні наукові дослідження: теорія, методологія, практика: матеріали III міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 22-23 лют. 2019 р.). Київ, 2019. С.61–63.

32. Добіжа Н.В. Конкурентоспроможність економіки: теоретичні аспекти та особливості формування // Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, менеджменту, фінансів та права: збірник тез доповідей міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 25-26 січ. 2019 р.). Полтава, 2019. с. 31–32.

33. Добіжа Н.В., Погріщук О.Б. Сегментація ринку як управлінський підхід до вибору ринкових цілей // Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств: проблеми та перспективи: матеріали III міжнар.

наук.-практ. інтернет-конф. молодих учених (м. Львів, 23-24 квіт. 2019 р). Львів, 2019. С.70–71. *(Особистий внесок автора: обґрунтовано процес сегментації ринку як управлінського підходу – 0,15 друк.арк.)*.

34. Добіжа Н.В. Хвічія-Дуве Г.Р. Логістичне управління розвитком інфраструктури ринку техніки // Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, фінансів обліку, менеджменту та права: збірник тез доповідей міжн. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 11-12 трав. 2019р.). Полтава, 2019. С. 10–11. *(Особистий внесок автора: визначено організаційно-економічні засади логістичного управління розвитком інфраструктури ринку техніки –0,2 друк.арк.)*.

### **3. Наукові праці, які додатково відображають наукові результати дисертації**

35.Добіжа Н.В. Теоретичні засади формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки. Препринт. Тернопіль: Тайп, 2019. 28 с.

36. Добіжа Н.В. Удосконалення засобів формування інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки в Україні. Препринт. Тернопіль: Тайп, 2019. 41 с.

Додаток Б  
Кількісний склад основних видів сільськогосподарської техніки в Україні, од

Види технічних засобів	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2017р.до 2013р., %
Трактори	150740	146004	130811	127852	132686	88,0
Вантажні та вантажно-пасажирські автомобілі	104367	99298	87307	83567	85417	81,8
Причепи та напівпричепи	82295	78094	69032	66570	67928	82,5
Плуги	51981	51349	47933	47336	49306	94,9
Культиватори	76709	75695	69452	69474	71659	93,4
Борони	227505	218290	200017	193950	192029	84,4
Машини посівні та для садіння	76601	74851	69244	69322	71290	93,1
Розкидачі гною і добрив	20611	20918	19997	20286	21634	105,0
Дощувальні машини	4314	4349	3723	3815	4103	95,1
Машини і пристрої для поливу	1277	1411	1333	1401	1555	121,8
Машини для захисту с/г культур	18531	19374	18232	18739	20227	109,2
Сінокосарки	11522	11571	10920	10733	11283	97,9
Жатки валкові	14721	14545	13485	13595	14477	98,3
Комбайни зернозбиральні	31997	30061	27196	26735	27366	85,5
Комбайни кукурудзозбиральні	2131	2009	1784	1634	1534	72,0
Комбайни кормозбиральні	6731	6098	5274	4982	4861	72,2
Комбайни льнозбиральні	298	259	209	187	190	63,8
Комбайни картоплезбиральні	1632	1483	1276	1215	1239	75,9
Техніка для після урожайних робіт	19960	20061	19164	19217	20452	102,5
Доїльні установки та апарати	11216	11195	10476	10232	10305	91,9
Машини і механізми для приготування кормів	3658	3793	3574	3745	4117	112,5
Роздавачі кормів для великої рогатої худоби	4136	3960	3561	3484	3465	83,8
Роздавачі кормів для свиней	2538	3639	3364	3452	3140	123,7

## Додаток В

Структура основних товарних позицій експорту сільськогосподарської техніки з України та її імпорту в 2017 р.

Найменування групи товару за УКТЗЕД	Імпорт			Експорт			Сальдо, млн дол. США
	вартість, млн дол. США	частка у всьому імпорті країни, %	Вага нетто, тис.т	вартість, млн дол. США	частка у всьому експорті країни, %	вага нетто, тис.т	
Машини та обладнання для сільського господарства, садові або лісогосподарські для підготовки або обробітку ґрунту; котки для спортивних майданчиків	321,0	0,65%	50,1	43,9	0,10%	16,0	-277,1
Машини або механізми для збирання, обмолоту сільськогосподарських культур; газоно -та сінокосарки; машини для сортування яєць, плодів або інших сільськогосподарських продуктів, крім машин 8437	480,4	0,97%	66,5	27,4	0,06%	7,9	-453,0
Машини для роботи з насінням, зерном чи сухими бобовими культурами, крім машин, що використовуються на сільськогосподарських фермах	13,7	0,03%	1,4	12,9	0,03%	3,3	-0,8
Трактори, за винятком тракторів товарної позиції 8709	693,2	1,40%	177,7	17,1	0,04%	3,9	-676,1
Разом	1508,3	3,05%	295,7	101,2	0,23%	31,1	-1407,1

Додаток Г  
Характеристика агротехсервісних підприємств України

Основний напрямок діяльності підприємства	Кількість підприємств, од.	Обсяги виконаних робіт, тис. грн		Кількість підприємств, що надають додаткові послуги						
		всього	в т.ч. за основним напрямком роботи	ремонт с.-г. техніки	ремонт машин та обладнання в галузі тваринництва	реалізація с.-г. техніки і запчастин	надання механізованих послуг в рослинництві та тваринництві	дорадницькі послуги	транспортні послуги	інші послуги
Ремонт с.-г. техніки	140	86529	52259	-	11	31	7	3	8	16
Ремонт машин і обладнання в галузі тваринництва	30	7582	7370	2	-	0	1	0	1	0
Реалізація с.-г. техніки і запчастин	324	1738680	1713917	33	3	-	2	6	7	15
Надання механізованих послуг в рослинництві та тваринництві	63	86456	79366	1	0	0	-	0	19	0
Транспортні послуги	85	25267	21588	0	0	0	0	0	-	0
Дорадницькі послуги	34	1794	1754	0	0	7	1	-	0	7
Інші види послуг	59	156955	19079	2	1	2	0	0	9	-

Додаток Д  
Показники розвитку ринку агостраховання України

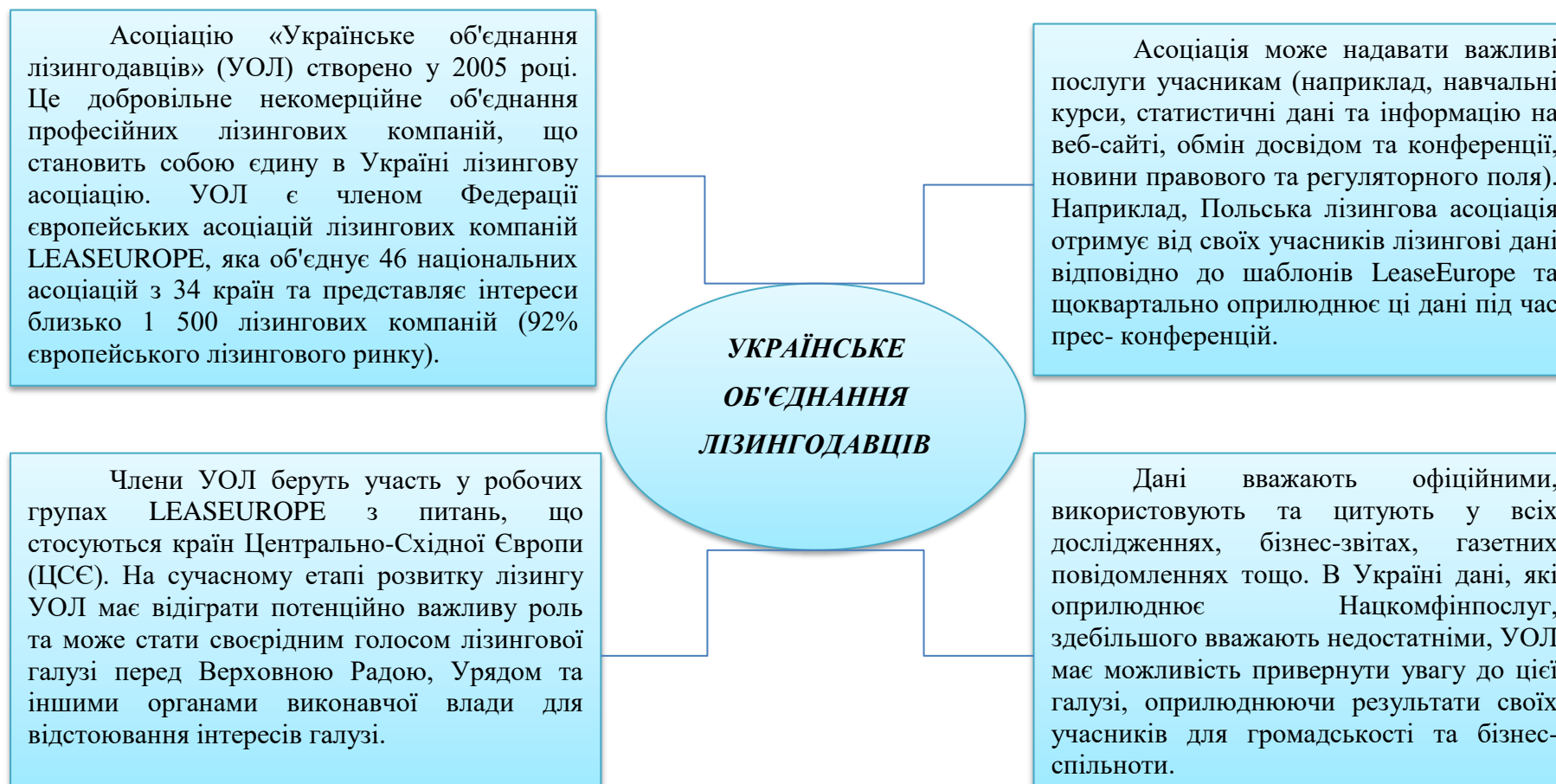
Показники	Роки												
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість договорів	910	1 330	4 397	1 637	1 980	1 217	2 710	1 936	1 722	1 392	1 062	793	957
Площа, тис. га	390	670	2 360	1 171	510	553	786	727	869	732	689	700	657
Страхова сума, млн грн	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	3 055	3 969	6 240	5 913
Сума премії, млн грн	12,8	28,5	116,7	155,4	42,0	72,1	136,3	130,4	135,4	72,8	77,7	157,0	204,4
Субсидія, млн грн	5,8	12,5	47,8	72,8	0	0	0	0,086	0	0	0	0	0
Рівень виплат, %	н/д	н/д	н/д	н/д	36,5	50,9	28,0	41,0	9,7	7,6	12,9	44,2	3,7
Середня ставка премії, %	3,8	н/д	4,5	4,9	3,2	3,8	3,7	3,8	3,1	2,4	2,0	2,5	3,5
Курс \$/грн	5,05	5,05	5,05	5,22	8,00	7,91	7,98	7,99	7,99	12,95	22,91	26,02	26,54
Страхова сума, млн. \$	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	235.9	173.3	239.8	222.8
Сума премії, млн. \$	2,5	5,6	23,1	29,8	5,3	9,1	17,1	16,3	16,9	5,6	3,4	6,0	7,7

Додаток Ж  
Програми агрострахування України

Суб'єкти інфраструктури страхового ринку	Програми
ПриватБанк і СК «Інгосстрах»	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Комплексне страхування майбутнього врожаю «Мультиризик» (26 ризиків).</li> <li>2. Страхування майбутнього врожаю від пожежі, граду сильного дощу та вітру («4 ризики»).</li> <li>3 «Індексне страхування врожайності» (за показником врожайності в районі).</li> </ol>
Страхова компанія UPSK	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Програма комплексного страхування посівів сільськогосподарських культур на період перезимівлі.</li> <li>2.Комплексне страхування майбутнього врожаю сільськогосподарських культур.</li> <li>3.Страхування майбутнього врожаю сільськогосподарських культур від граду та вогню.</li> </ol>
PZU	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Страхування посівів сільськогосподарських культур на період перезимівлі.</li> <li>2.Страхування майбутнього врожаю на період весна-літо.</li> <li>3.Страхування багаторічних насаджень.</li> <li>4.Страхування тварин.</li> </ol>
Агроріск	Комплексна незалежна оцінка діяльності рослинницьких підприємств (включаючи садівництво та вирощування багаторічних рослин), тваринницьких комплексів, тепличних господарств
Українсько аграрно-страхова компанія	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Комплексне страхування посівів озимих сільськогосподарських культур на період перезимівлі.</li> <li>2.Комплексне страхування врожаю.</li> <li>3. Страхування сільськогосподарських культур на весь період вирощування.</li> <li>4. Страхування тварин та птиці.</li> <li>5.Страхування транспортних засобів та спецтехніки.</li> </ol>
CREDITAGRICOLE, Syngenta, СК «АХА Страхування» та за сприяння IFC	«Ваш урожай – наша турбота» - мультиризиковане страхування посівів й врожаю озимої пшениці та кукурудзи зернової на весь цикл вирощування. Передбачає страхування від усіх погодних ризиків, а також від пожежі, протиправних дій третіх осіб, епіфітотій і нападу тварин.



## Додаток 3



Функціонально-інформативна схема «Українське об'єднання лізингодавців»

## Додаток К

**РЕТРОСПЕКТИВА РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ**

Наприкінці 90-х років Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Світовий банк та USAID надали технічну допомогу для розвитку ринку лізингу. Акцент було зроблено на аграрному секторі України.

До 1997 року слова «лізинг» офіційно не існувало в Україні. У 1997 році було прийнято Закон «Про лізинг», а у 2003 році його було змінено на Закон «Про фінансовий лізинг». Ринок лізингу розвивався повільно, і у 2000 році загальна частка лізингових активів у ВВП становила 1% (найнижчий показник у Європі).

За даними Держкомстату, за період 1994-2003 року в Україні було зареєстровано понад 60 лізингових компаній. Більшість лізингових компаній, пов'язаних з банками, було створено здебільшого для оптимізації процесів управління майном, вилученим в неплатоспроможних позичальників.

У 1997 році Кабінет Міністрів України створив спеціальний лізинговий фонд, який пізніше трансформували в лізингову компанію «Украгролізинг», 100% акцій якої належать державі (досі діє на ринку). Ця компанія отримувала річні бюджетні асигнування (100-150 млн грн) на підтримку фінансування вітчизняної сільськогосподарської техніки. Сільськогосподарський та транспортний сектори підтримували ще дві державні лізингові компанії «Украгромашінвест» та «Укртранслізинг».

Присутність на ринку цих компаній негативно вплинула на конкуренцію та ціноутворення їхня діяльність була спрямована на підтримку виробників обладнання та механізмів, а не на діяльності для досягнення статусу успішних лізингових компаній. Незадовільна практика платежів та невиконання зобов'язань лізингоодержувачами цих компаній значним чином вплинули на майбутню платіжну дисципліну лізингових клієнтів (наприклад, компанія «Украгролізинг» недоотримала більше 4% лізингових платежів від своїх клієнтів).

Значне зростання обсягу лізингу відбувалося наприкінці 1990-х - початку 2000-х років, і до 2006 року було вже 65 лізингових компаній з портфелями на суму 3,6 млрд грн. Як і для інших частин фінансового сектору, фінансова криза 2008-2009-х років спричинила серйозні проблеми для лізингу.

Незважаючи на певне відновлення 2010 та 2011 років, внутрішній конфлікт в Україні 2013-2014 років та девальвація гривні фактично зупинили розвиток ринку лізингу. Лізингові портфелі скоротились у 2,5 рази в гривневому еквіваленті, або в 10 разів у доларовому: з 67,8 млрд грн або 8,487 млрд дол. США (станом на 31 грудня 2013 року) до 22,8 млрд грн або 0,8 млрд дол. США (31 грудня 2017 року), також лізингові компанії мали реструктурувати чимало лізингових платежів.

З погляду створення нового бізнесу панувало аналогічне становище – у 2013 році укладено 11000 договорів на суму 31 553 млн грн (3 947 млн дол. США) порівняно з 7 752 договорами на суму 12968 млн грн (462 млн дол. США) 2017 року.

З 2013 року, чимало лізингових компаній залишили ринок фінансових послуг, а ті, що залишаються, переважно є компаніями, пов'язаними з приватними банками або дочірніми компаніями іноземних лізингових компаній. Серед компаній, які вирішили піти, було чимало міжнародних гравців: ING Lease, SG Equipment Leasing, UniCredit Leasing, Українська лізингова компанія (BNP Paribas Leasing Solutions).

Додаток Л  
Ознаки та характеристики форм прояву квазіінтеграції

<b>Квазіінтеграційна ознака</b>	<b>Характеристика форм прояву квазіінтеграції</b>
<i>За видом зв'язків між галузями, підприємствами і виробництвами:</i>	виробничо-технологічні; техніко-економічні; організаційно-економічні; партнерські; комерційні; ресурсні.
<i>За особливістю відносин між учасниками квазіінтеграційної структури:</i>	управлінські, засновані на централізації ресурсів; централізація постачання і збуту; координація за допомогою кредитів, фінансово-інвестиційних, страхових та лізингових послуг; регулювання доступу до інформаційних ресурсів і нових технологій; спільне заснування і використання необхідних ринкових структур; управління постачанням і збутом.
<i>За формою прояву</i>	стратегічний альянс; Network об'єднання; кластер; ланцюжок створення цінностей; фокальна мережа; динамічна фокальна мережа; віртуальна організація.
<i>За розміщенням:</i>	локальні; регіональні; національні; транскордонні; міжнародні; глобальні.
<i>За галузевою структурою:</i>	галузеві; міжгалузеві.
<i>За найважливішими факторами формування:</i>	орієнтовані на: економіку знань; інформаційний простір; контекстні фактори економіки; нові ринкові вимоги; динамічні здібності; реалізацію технологічних укладів; впровадження підривних технологій; встановлення міжфірмових партнерських взаємин; форсайт; синергетичних ефектів.
<i>За функцією створення:</i>	інвестиційні; виробничі; збутові; дослідницькі; фінансові; інноваційно-технологічні.
<i>За стійкістю взаємозв'язків:</i>	довгострокові стійкі зв'язки; короткострокові зв'язки (об'єднання для спільного кредитування та реалізації конкретних проектів).
<i>За типом взаємозв'язків:</i>	відносини «один до багатьох»; відносини «багато до одного»; вертикальна; горизонтальна; радіальна; кругова.
<i>За типом господарської взаємодії:</i>	матеріальні взаємодії; фінансові взаємодії; інформаційні взаємодії.
<i>За цільовими установками:</i>	зростання виробництва в межах існуючої номенклатури; економія фінансових витрат; витіснення конкурентів; проведення НДДКР; виробництво інноваційної продукції; впровадження підривних технологій.
<i>За рівнем розвитку сфери діяльності:</i>	розвинуті; які розвиваються; нерозвинуті.
<i>За поведінкою на ринку:</i>	захисні; агресивні.
<i>За типом управління:</i>	керівний комітет; управляюча компанія.
<i>За ступенем рівноправності взаємин:</i>	наявність домінуючої центральної одиниці; поліцентричні.
<i>За організаційною формою:</i>	неформальні – з вільними відносинами між учасниками; організовані – у формі структурованого співробітництва.
<i>За характером домінуючих взаємозв'язків засновані на:</i>	виробничо-технологічних зв'язках; техніко-економічних зв'язках; організаційно-економічних зв'язках

*Довідки про впровадження  
результатів дисертаційного дослідження*