

УДК: 631.1(477)
№ держреєстрації: 0111U002737
Інв. №

Міністерство освіти і науки України
Таврійський державний агротехнологічний університет
(ТДАТУ)
72310, Запорізька обл. м Мелітополь, пр. Б. Хмельницького, 18
тел. (0619) 42-22-36

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з наукової роботи
д.т.н, професор

В.Т. Надикто

2017.12.27

ЗВІТ

**ПРО НАУКОВО-ДОСЛІДНУ РОБОТУ
НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ РЕГУЛЮВАННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

**Розробка методики оцінки експортного потенціалу АПК регіону
(проміжний)**

Директор НДІ
к.е.н.

Ю.О. Прус

2017.12.23

Керівник НДР
к.е.н., доцент

С.В. Карман

2017.12.23

ТДАТУ, 2017

Рукопис закінчено 20 грудня 2017 р.

Результати цієї роботи розглянуто Науково технічною радою Науково –дослідного інституту
«Стратегії соціально-економічного розвитку АПВ Півдня України»

« _____ »

протокол від 20 __. __. __ № __

УДК: 631.1(477)

ISBN

№ держреєстрації: 0111U002737

**Міністерство освіти і науки України
Таврійський державний агротехнологічний університет
(ТДАТУ)**

72310, Запорізька обл., м. Мелітополь, пр-т. Б.Хмельницького, 18
тел. (0619) 42-22-36

**ЗВІТ
ПРО НАУКОВО-ДОСЛІДНУ РОБОТУ
НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ РЕГУЛЮВАННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

**Розробка методики оцінки експортного потенціалу АПК регіону
(проміжний)**

Карман С.В., к.е.н., доцент
Почерніна Н.В., к.е.н., доцент
Кукіна Н.В., к.е.н., доцент
Краснодєд Т.Л., к.е.н.
Речка К.М., к.е.н., доцент
Попова Т.В., к.е.н., доцент
Кальченко С.В., д.е.н., доцент
Захарченко О.Г. к.е.н., ст.викладач
Васильченко О.О., ст.викладач
Бакіна Т.В., к.е.н., доцент
Приступа Т.С. викладач
Кюрчева Н.В., к.е.н., доцент

ТДАТУ, 2017

СПИСОК АВТОРІВ

Керівник НДР, к.е.н., доцент	2017.12.20	С.В. Карман (вступ, висновки)
<u>Інші виконавці:</u>		
к.е.н., доцент	2017.12.20	Почерніна Н.В.,(розд.2.1, 3.1)
к.е.н., доцент	2017.12.20	Попова Т.В. (розділ 2.2, 3.2)
к.е.н., доцент	2017.12.20	Бакіна Т.В. (розділ, 2.3, Додаток А)
д.е.н., доцент	2017.12.20	Кальченко С.В. (розділ 2.2, перелік посилань)
к.е.н., доцент	2017.12.20	Кукіна Н.В. (розділ 2.2, 3.1)
к.е.н., доцент	2017.12.20	Речка К.М. (розділ 2.2, 3.2)
к.е.н., доцент	2017.12.20	Краснодєд Т.Л.(розділ 2.2.)
к.е.н, доцент	2017.12.20	Кюрчева Н.В.(розділ 3.1.)
к.е.н, доцент	2017.12.20	Приступа Т.С.(розділ 3.1.)
к.е.н. ст.викладач	2017.12.20	Захарченко О.Г. (розділ 2.2.)
ст.викладач	2017.12.20	Васильченко О.О. (розділ 1)

Реферат

Розвиток аграрного сектору економіки України на сучасному етапі функціонування характеризується цілим комплексом невирішених питань, що потребують детального аналізу.

Нині назріла нагальна необхідність розробки науково-методичних положень вибору стратегії регіонального розвитку, яка базується на інноваційному механізмі формування регіональної політики із створенням конкурентоспроможної економіки, а також вдосконалення форм і методів програмного регулювання на підставі аналізу та оцінки експортного потенціалу регіону.

Дослідження питання оцінки використання експортного потенціалу передбачає системний синтезований аналіз всіх складових даної категорії. Важливим аспектом підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції було і залишається вивчення стану розвитку окремих галузей аграрного виробництва, перспектив їх функціонування, враховуючи сучасну специфіку ринкового середовища. Окрім цього невідомою складовою модернізації аграрного сектору економіки України є подальший інтенсивний розвиток елементів ринкової інфраструктури АПК з урахуванням процесів євроінтеграції та глобалізації сучасної економіки.

На сучасному етапі функціонування вітчизняного аграрного сектору суттєво зросла роль селянських домогосподарств як суб'єкту аграрного виробництва та невід'ємної складової соціально-економічних відносин в системі сільських територій. Питома вага даної групи аграріїв у загальній структурі сільськогосподарської продукції (від 45 до 95% по різних галузевих напрямках) дозволяє розглядати селянські домогосподарства не тільки як спосіб само зайнятості сільського населення, а й потенційного учасника експортних операцій з приводу реалізації сільськогосподарської сировини. Водночас необхідно відмітити, що за сучасних умов значний відсоток виробленої продукції використовується селянами для задоволення власних продовольчих потреб, що, в свою чергу, стає на заваді їхнього подальшого розвитку як конкурентоспроможної господарської одиниці. Зазначені обставини обумовлюють актуальні питання забезпечення оптимального використання експортного потенціалу селянських домогосподарств.

Дослідження цих питань було взято за мету при виконанні підпрограми Розробка методики оцінки експортного потенціалу АПК регіону.

Кількість наукових робіт за темою дослідження 36 загальним обсягом 58,94 др. арк., у тому числі 7,8 др. арк. - у фахових виданнях, 1,9 др. арк. - тези конференцій.

Звіт про наукову роботу розміщується на 42 сторінках, має 1 додаток (перелік наукових робіт, які опубліковані за результатами науково-дослідної роботи).

1 ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, 2 КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ, 3 ІНВЕСТИВАННЯ, 4 ЕКСПОРТ, 5 ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, 6 ІМПОРТ, 7 ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНЕ САЛЬДО.

ЗМІСТ

<u>Вступ</u>	6
<u>Програма досліджень</u>	7
<u>Методика досліджень</u>	8
<u>Результати</u>	9
<u>Висновки</u>	30
<u>Перелік посилань</u>	33
<u>Додаток</u>	36
<u>Додаток А. Перелік наукових робіт, які опубліковані за результатами науково-дослідної роботи</u>	

Вступ

Однією з проблем світової економіки є проблема недостатньої конкурентоспроможності країн. Національна економіка України не є винятком, адже саме одну з найважливіших ролей у забезпеченні стабільного розвитку конкуренції держави відіграє позитивна динаміка сукупності макропоказників, яка є вагомим джерелом ефективного позиціювання країни на міжнародних ринках. Тому забезпечення високого рівня конкурентоспроможності України залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать зовнішньоекономічна динаміка, ефективність використання експортного потенціалу, можливості модернізації на цій основі національної економіки.

В контексті міжнародної економіки важливим предметом дослідження є зовнішня торгівля та експортно-імпорتنі операції. Водночас у сфері агропромислового комплексу України досить актуальною тематикою для дослідження є аналіз товарно-експортної структури сільськогосподарської та продовольчої продукції, оскільки являється необхідною умовою для розробки раціональної стратегії нарощування експортного потенціалу України на світовому ринку аграрно-продовольчої продукції.

Функціонування сільськогосподарського виробництва в умовах постреформаційного етапу розвитку вітчизняного АПК проходить за наявності певної сукупності проблем, вирішення яких має суттєво підвищити рівень розвитку даного сектору економіки України.

Надзвичайно важливим в цьому аспекті є аналіз галузевої специфіки складових АПК з метою вивчення особливостей стану виробничого процесу, системи реалізації продукції, а також визначення заходів, що мають сприяти більш ефективному розвитку галузей.

Не менш актуальним є питання оптимізації використання ресурсного потенціалу в сфері агропромислового виробництва. В цьому зв'язку важливим є комплексне вивчення даної складової економічного механізму, що передбачає теоретичне дослідження категорії “потенціал”, аналіз шляхів оптимізації використання трудових ресурсів, а також активне застосування концепції та методології логістики.

Вивчення зазначених вище складових експортного потенціалу АПК з урахуванням перспектив євроінтеграції та глобалізації вітчизняної економіки є *метою досліджень* науковців відділення.

Об'єктом дослідження є виробничо-господарська діяльність суб'єктів аграрного виробництва на рівні регіону.

Предметом дослідження є процеси, що забезпечують ефективний розвиток експортного потенціалу регіональних суб'єктів аграрного виробництва.

Програма досліджень

1. Дослідження теоретико-методологічні засади оцінки експортного потенціалу АПК на рівні регіону

2. МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕНЬ

2.1. Методологічною основою дослідження є діалектичний та абстрактно-логічний (теоретичні та методичні узагальнення конкурентоспроможності національної економіки у міжнародному ринковому середовищі), економіко-статистичний і розрахунково-конструктивний (при визначенні динаміки макропоказників конкурентоздатності країни), методи визначення порівняльних (компаративних) переваг зовнішньої торгівлі.

2.2. Для збору інформації, одержання й обробки результатів дослідження було використано систему методів наукового дослідження, а саме: прийомів аналітичного дослідження, що ґрунтуються на логічному аналізі процесів і тенденцій, дозволило зробити висновки по результатах дослідження. Узагальнення теоретичних засад і формулювання висновків зроблено з використанням прийомів абстрактно-логічного методу, а також методів індукції та дедукції, аналогії та співставлення.

2.3 В процесі дослідження використовувалися наступні наукові методи пізнання: аналізу і синтезу - для деталізації об'єкту дослідження, порівняння - для співставлення фактивних даних за окремі періоди, середніх та відносних - величин - для визначення рівня ефективності соціально-економічних процесів, SWOT-аналіз -для визначення переліку факторів найбільшого впливу на проект підприємств овоче продуктового підкомплексу.

3. РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

3.1 Теоретичні аспекти дослідження експортного потенціалу.

Термін «селянське домогосподарство» об'єднує в собі мікроекономічну специфіку домогосподарств із селянським способом господарювання, який не є тотожним сільськогосподарському виробництву.

Ознаками селянського домогосподарства є:

- індивідуальна (сімейна) власність на засоби виробництва та вироблений продукт;
- мінімальне використання найманої праці;
- дрібнотоварний характер виробництва;
- переважне використання власних засобів виробництва;
- трудоспоживчий баланс як мотиваційна основа господарської діяльності.

На нашу думку, селянські домогосподарства являють собою найбільш прийнятну форму виробництва сільськогосподарської продукції, оскільки їх діяльність не тільки спрямована на задоволення продовольчих потреб населення, але й сприяє збереження вітчизняного села як соціально-економічного утворення. За сучасних умов зберігається ситуація, коли певна частка міських жителів активно займається виробництвом сільськогосподарської продукції як з метою покращення рівня доходів, так і бажаючи забезпечити себе натуральними продуктами. Цілком імовірно, що представники цього прошарку з часом значною мірою впливатимуть на загальний обсяг пропозиції окремих видів сільськогосподарської продукції в межах регіону. Таким чином ми бачимо, що дана категорія сільгоспвиробників включає в себе досить широке коло виробничих одиниць, що обумовлює необхідність їхньої диференційної класифікації.

Використавши в якості базового класифікаційного критерію рівень товарності продукції селянських домогосподарств, ми розподіляємо їх на наступні групи.

1. Споживчі (рівень товарності до 15%). Продукція виробляється в мінімальній кількості, заможні родини, особи, що не мають змоги займатися с.-г. виробництвом або маргінальні елементи. Члени господарства мають постійне джерело доходів, однак є потреба у забезпеченні власною сільськогосподарською продукцією. Здебільшого до цієї категорії відносяться малозабезпечені верстви населення, пенсіонери, що мають незначні земельні ділянки.
2. Змішані (рівень товарності від 15 до 50%). Являє собою перехідну форму між споживчим та товарним господарством. Продукція виробляється як для самозабезпечення, так і для подальшої реалізації.
3. Товарні (рівень товарності перевищує 50%). Продукція спрямовується переважно для подальшої реалізації, що обумовлює специфіку можливого галузевого напрямку (соняшник, пшениця, баштанні культури, садівництво). Представниками є сімейні, приватні та індивідуальні господарства, що не мають статусу юридичної особи.

Слід відмітити, що дефініція «експортний потенціал» має декілька тлумачень, обумовлених характером наукових підходів та специфікою об'єкту дослідження, масштабом діяльності, галузевим напрямком та ін. Поняття «потенціал» трактується як сукупність можливостей, наявних сил, запасів та засобів, що можуть бути використані [<https://uk.wikipedia.org/wiki/Потенціал>]

О.В. Черниш та А.Д. Пирожкова виділяють наступні наукові підходи до визначення поняття «експортний потенціал»:

1. Системно-структурний. Експортний потенціал розглядається як складова економічного потенціалу підприємства.

2. Ресурсний. Експортний потенціал являє собою сукупність ресурсів, які підприємство здатне використовувати для виробництва експортної продукції.

3. Функціональний. Експортний потенціал розглядається як спосіб реалізації функції підприємства насичення іноземного ринку.

4. Компаративний. Експортний потенціал являє собою сукупність можливостей підприємства створювати продукцію, що має порівняльні переваги відносно аналогічних інших товарів та послуг. []

На думку Л.Т. Гораль та В.І. Шийко, наявність експортного потенціалу спостерігається як нарівні окремого суб'єкта господарювання, так і в масштабі регіону та національної економіки, що обумовлюється взаємопов'язаністю розвитку підприємств, галузей та економіки країни в цілому, так і взаємопов'язаності експорту продукції та рівня експортного потенціалу.[]

Даний висновок дозволяє стверджувати про наявність експортного потенціалу у селянських домогосподарств, особливо в тій частині, яка постійно здійснює свою діяльність на товарних засадах, але на даний момент поки що позбавлена можливості реалізовувати власну продукцію на експорт. Таким чином ми бачимо, що дефініція «експортний потенціал», з одного боку, має інтегруючий характер, поєднуючи в собі окремі властивості суб'єкту господарювання, пов'язані із вмінням успішно здійснювати конкурентоспроможну підприємницьку діяльність. При цьому експортний вектор розвитку передбачає необхідність відповідності умов та результатів виробничої діяльності існуючим нормам та стандартам.

Однією з головних проблем, що стають на заваді експортоорієнтованого розвитку селянських домогосподарств є низький рівень їхньої консолідації, намагання переважної більшості селян самостійно вирішувати власні організаційно-економічні питання, пов'язані із техніко-технологічним забезпеченням, а також налагодженням стабільної реалізації вирощеної продукції за умов їхньої конкурентоспроможності. Діалектичний характер даного питання полягає в тому, що вирішувати його самотужки для селянського домогосподарства можливо лише шляхом своєї трансформації і набуття статусу юридичної особи (приватний підприємець або фермер).

За умови збереження свого статусу як неофіційного підприємця (що не сплачує відповідні податки) умовою конкурентоспроможного розвитку є створення міжгосподарських об'єднань формального чи неформального типів, в межах яких за рахунок налагодження взаємовигідної співпраці можливим є оптимізація використання трудових та земельних ресурсів, а також формування системи орга-

нізаційно-економічних відносин, спрямованих на усунення збутової проблеми для суб'єктів дрібнотоварного сектору аграрного виробництва.

Специфіка забезпечення ефективного використання експортного потенціалу селянських домогосподарств значною мірою обумовлюється подвійною природою даного сегменту аграрного виробництва, необхідністю врахування соціальних аспектів життєдіяльності селянської родини як форми та способу забезпечення матеріальних та духовних потреб осіб, що її формують. При цьому необхідно відмітити, що процес самовдосконалення, який є невід'ємною складовою та розвитку селянської родини як соціально-економічної одиниці в свою чергу має властивість впливати на окремі елементи експортного потенціалу, зокрема кадрове забезпечення. Також важливою складовою успішної реалізації експортного потенціалу малих форм аграрного виробництва, особливо таких, що використовують виключно власні трудові та земельні ресурси, є наявність відповідного організаційного забезпечення, обумовленого неможливістю самостійного виходу на зовнішній ринок.

Таким чином, функціонування селянських домогосподарств відбувається одночасно в двох аспектах: соціальному, який передбачає забезпечення задоволення потреб членів родини, та економічному, що обумовлює необхідність повного відшкодування затрачених ресурсів. Приймаючи до уваги специфіку здійснення економічної діяльності в селянських домогосподарствах, особливо в господарствах споживчо-товарної та споживчої груп, доцільно, на нашу думку, використовувати поняття «внутрішній експорт» та «зовнішній експорт» [Рис. 1].

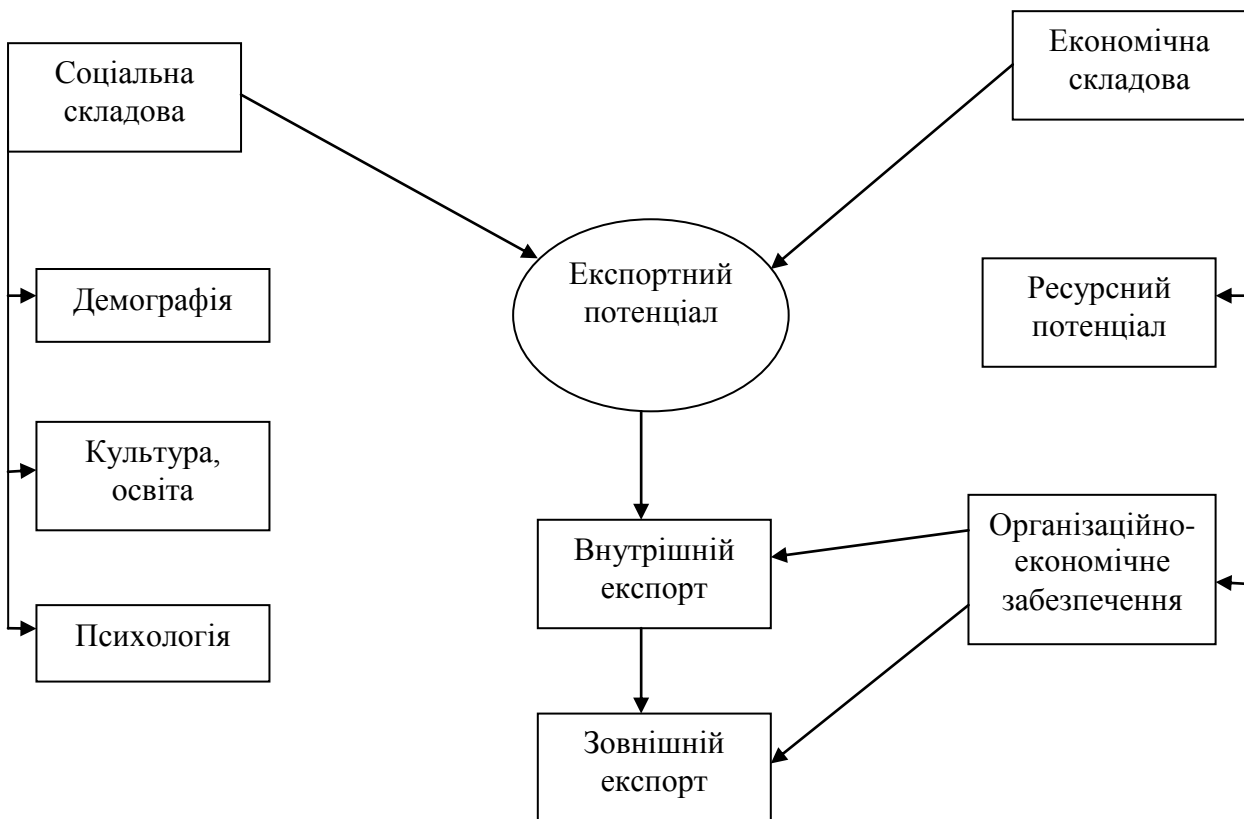


Рис. 1 – Складові експортного потенціалу селянських домогосподарств*

*Авторська розробка

Функціонування переважної більшості даного типу виробників обмежене регіоном проживання селянської родини, а обраний напрям виробничої діяльності обумовлюється особистими потребами (споживчі господарства) та наявністю і активністю місцевих логістичних центрів (споживчо-товарні та товарні господарства). Аналізуючи стан та перспективи діяльності зазначених груп аграріїв, доцільно в даному аспекті використовувати термін «внутрішній експорт», маючи на увазі спроможність (або відсутність) конкретного господарства до реалізації виробленої продукції, товарів та послуг на загальнонаціональному рівні.

Здійснюють внутрішній експорт переважно господарства товарної групи, оскільки мають можливість максимально сконцентрувати власний ресурсний потенціал на веденні самостійної виробничо-господарської діяльності. Більшість таких схем передбачає виробництво окремих видів сільськогосподарської продукції (переважно в галузі рослинництва), районованих в масштабі конкретного регіону, що дозволяють отримувати максимальний ефект від затрат матеріально-технічних, трудових, фінансових та земельних ресурсів. В подальшому селянин здійснює реалізацію кінцевому споживачу на оптових та дрібнооптових ринках інших областей, отримуючи вигоду у вигляді переважно диференційної ренти I (сприятливі природно-кліматичні умови). Практичним прикладом даної ситуації в масштабі вітчизняного аграрного виробництва є діяльність представників дрібно-товарного сектору в галузях садівництва та картоплярства, де активність сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств практично не спостерігається.

У першому випадку аграрії Сумської, Полтавської областей за рахунок сприятливих природно-кліматичних умов отримують можливість досягати значно вищих врожаїв, ніж селяни господарств зон Степу та Лісостепу, особливо враховуючи практичну ліквідацію централізованої системи зрошення сільськогосподарських земель та зміни температурного режиму у згаданих регіонах. Як результат, продукція, що імпортується із вказаних областей, є значно дешевшою (хоча і дещо поступається харчовими якостями) та користується стабільним попитом. У випадку садівництва селяни Степової зони взагалі не відчувають конкурентного тиску з боку господарств інших областей на ринку черешні, персику тощо, конкуруючи лише між собою на місцевих ринках у боротьбі за перекупників. В цьому аспекті здійснення внутрішнього експорту дозволяє селянським домогосподарствам ефективно функціонувати згідно принципів товарного виробництва, уникаючи юридичного оформлення.

Таким чином селянські домогосподарства товарної групи за сучасних умов спроможні самостійно функціонувати в режимі внутрішнього експорту, задовольняючи продовольчі потреби споживачів інших регіонів. В цьому аспекті питання стимулювання зовнішньо орієнтованого експортного вектору розвитку для даних представників дрібнотоварного сектору аграрного виробництва, на нашу думку, є особливо актуальними, оскільки дозволяють вирішувати декілька питань:

1. Підвищення рівня добробуту осіб, зайнятих в аграрному бізнесі, заснованому на сімейній формі господарювання, що, в свою чергу, сприятиме зростанню привабливості даної галузі серед економічно активних груп

населення, а також прискорить процес еволюційної трансформації споживчих господарств та споживчо-товарні та товарні.

2. Необхідність ведення економічної діяльності на принципах конкурентоспроможності у відповідності до вимог євро стандартів вимагатимуть від вітчизняних аграріїв не тільки належного техніко-технологічного забезпечення виробничого процесу, а й відповідних професійних компетенцій в сфері міжгосподарського будівництва, об'єктивної оцінки ефективності витрачених ресурсів, як майнових і фінансових, так і трудових.
3. Остання обставина передбачає наявність активної співпраці аграріїв із представниками науково-навчальних центрів, а також інтеграцію в соціально-економічні процеси на рівні місцевих громад, що, в свою чергу сприятиме зростанню підтримки з боку регіональних державних інститутів.

Як бачимо, селянські домогосподарства мають реальними можливостями для самостійного виходу на світовий ринок сільськогосподарської продукції шляхом формування стабільно функціонуючих міжгосподарських утворень кооперативно-корпоративного типів. Водночас обов'язковою умовою забезпечення експортоорієнтованого розвитку селянських домогосподарств є наявність чіткої та виваженої системи заходів з боку державних інститутів, спрямованих на адаптацію представників дрібнотоварного сектору аграрного виробництва до відповідних вимог ведення економічної діяльності.

Згідно з принципом порівняльних переваг, країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть створювати з більш низькими відносними (альтернативними) витратами порівняно з іншими країнами. Причини виникнення порівняльних переваг в тих чи інших секторах економіки можуть бути пов'язані як із особливостями процесу виробництва, так і споживчими уподобаннями або зміною ринкової кон'юнктури: відмінності в забезпеченні сировинними ресурсами, різний рівень капіталоозброєності праці в країнах, відмінності в технологіях виробництва, специфіка оподаткування та практики експортного субсидування, різні кліматичні умови, національні традиції у споживанні, тенденції світової моди на певні товари тощо.

Порівняльні переваги знаходять своє відображення у відносних цінах товарів у країнах до початку міжнародної торгівлі (в ситуації закритої економіки). З появою міжнародної торгівлі відносні ціни прямують до загальносвітових цін. Цінові відмінності зникають, хоча порівняльні переваги країн залишаються. Тому в економічних дослідженнях велику популярність отримав метод виявлених порівняльних переваг, який дозволяє вирішити зазначену проблему. Цей метод оцінює сфери порівняльних переваг країни на основі структури виробництва, споживання і зовнішньої торгівлі. Передбачається, що якщо по даному товару країна володіє порівняльною перевагою, то це повинно бути виражено в експортній спеціалізації країни на даному товарі. Таким чином, порівняльне перевагу «проявляє себе в структурі торгівлі країни».

Концепція «виявленої» порівняльної переваги вперше була запропонована Лізнером (Liesner) в 1958 році [1]. Він запропонував розраховувати індекс як від-

ношення експорту окремо взятого товару однієї країни до сумарного експорту даного товару групою країн. Однак широку популярність концепція виявлених порівняльних переваг отримана завдяки працям угорського економіста Белла Баласса (B. Balassa) (1928 – 1991)

Найбільш поширеним способом визначення порівняльних переваги країни є відношення частки країни у товарному експорті групи країн до частки товарного експорту регіону у світовому товарному експорті - «індекс Баласса», запропонований Б. Балассом в 1965 р. [2]:

$$RCA = (X_{ij} / X_{it}) / (X_{nj} / X_{nt}) = (X_{ij} / X_{nj}) / (X_{it} / X_{nt}) \quad (1)$$

де X - експорт, i - досліджувана країна, j - товар (або галузь промисловості), t – група товарів (або галузей промисловості) і n -група країн.

Запропонований індекс отримав назву коефіцієнта «виявленої порівняльної переваги» (Revealed comparative advantage - RCA), так як розрахунок проводиться на основі вже наявних даних про експорт товарів даної країни або групи країн. Країна володіє порівняльною перевагою при $RCA > 1$ [3, с. 84]

Б. Баласса досліджував структуру експорту товарів, вважаючи, що вона в найкращій мірі відображає наявні у країни порівняльні переваги і запропонував формулу, згідно з якою країна може бути визначена як така, що спеціалізується на експорті певного товару, якщо у неї ринкова частка цього товару вище, ніж середній показник по країнам світу, або якщо частка товару в експорті вище, ніж його частка в експорті країн відповідного регіону.

Однак, практика використання Баласса-індексу виявили його недоліки, які проявилися у нехтуванні різних ефектів, пов'язаними з державним регулюванням експортно-імпоротної діяльності, що часто призводило до асиметричних значень індексу: його зміни в межах від 0 до 1 при відсутності спеціалізації в певному секторі економіки, і від 1 до нескінченності, при наявності конкурентної переваги в ньому.

Згодом формула розрахунку індексу Баласса багато разів переглядалася і удосконалювалася. На основі розрахунку цього індексу проводилися дослідження порівняльних переваг Т. Волрасом (Т. Vollrath) на глобальному рівні [4], Баласою на субглобальному і регіональному рівнях, С. Діmelісом і К. Гатсіосом (S. Dimelis, K. Gatsios), виходячи з двосторонньої торгівлі між країнами [5].

Більшість науковців визначають такі переваги індексу Баласси:

- низькі вимоги до даних (тільки дані торгівлі);
- виявлення відносних переваг (велика країна/регіон не буде мати більш високе значення індексу тільки за рахунок свого розміру).

Однак, ґрунтовні дослідження дозволили виявити недоліки даного індексу:

- чутливість до кількості експортованих товарів (якщо їх мало, значення індексу вище) => міждержавні порівняння утруднені;
- залежність значень індексу по одному товару від значень по іншим товарам (вплив природних ресурсів) => поріг для країни;
- несиметричність (значення лежать в межах від 0 до ∞ , тоді як поріг традиційно = 1) => нестабільність розподілу;
- не враховує імпорتنі торговельні потоки (тільки експорт).

Зазначені недоліки обумовлювали пошук інших підходів виявлення порівняльних переваг, особливо на регіональному рівні.

Більш пізні методики враховували при обрахунку індексу не лише експорт, а й імпорт продукції:

$$\left[\frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \right] \cdot 100 = \left[1 - \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \right] \cdot 100$$

(2)

Серед методичних підходів, застосовуваних вітчизняними науковцями, ми зосередили увагу на використанні для обрахунку індексу переваг логарифмічної функції [6, С. 52; 8, с. 257]. На її основі для більш об'єктивного відображення результатів зовнішньоекономічної діяльності регіону пропонується використовувати коефіцієнт виявленої порівняльної (компаративної) переваги для регіону:

$$RCA_r = \ln \left[\frac{EX_{ik}}{IM_{ik}} \div \frac{EX_k}{IM_k} \right] \quad (3)$$

де RCA_r – коефіцієнт виявленої порівняльної переваги регіону;

EX_{ik} – експорт товару (товарної групи) i регіону k ;

EM_{ik} – імпорт товару i в регіон k ;

EX_k – експорт регіону k ;

IM_k – імпорт регіону k .

Якщо $RCA_r > 0$, то регіон має перевагу у зовнішній торгівлі певним товаром відносно інших регіонів країни. Якщо $RCA_r < 0$, то регіон не володіє компаративною перевагою за даним товаром / товарною групою.

Динаміка показника RCA_r за товарними позиціями класифікатора ЗЕД, які віднесені до агропродовольчої продукції, представлена на рис. 2

Графічна модель демонструє порівняльні переваги Запорізького регіону у зовнішній торгівлі зерновими культурами (10 товарна позиція II підгрупи – Продукти рослинного походження), по жирам та оліям тваринного або рослинного походження (III підгрупа), готовим продуктам із зерна (19 товарна позиція IV підгрупи – Готові харчові продукти), продуктам переробки овочів (20 позиція), залишкам та відходам харчової промисловості (23 позиція). Чотирирічний період утримання переваг був реалізований по таких позиціях як м'ясо та їстівні субпродукти (друга позиція I підгрупи – Живі тварини, продукти тваринного походження), різні харчові продукти (21 позиція IV підгрупи), алкогольні і безалкогольні напої та оцет (22 позиція цієї ж підгрупи).

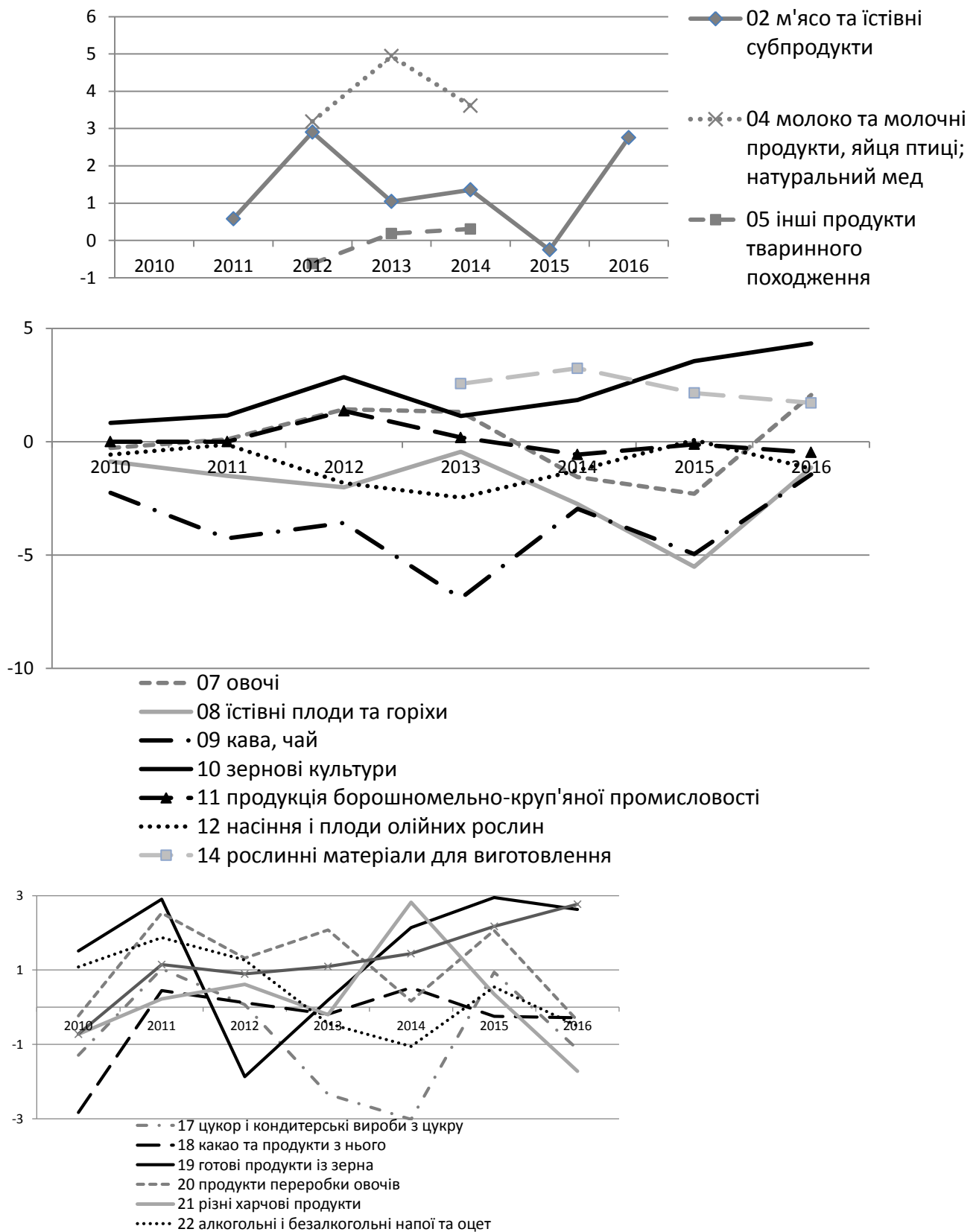


Рис. 2 Динаміка індексу RCA_r для зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією Запорізького регіону

Нестійкий характер зовнішньоекономічних регіональних переваг притаманний таким товарним позиціям: 07 «Овочі», 17 «Цукор і кондитерські вироби з цукру», 18 «Какао та продукти з нього». До товарів, за якими Запорізька область не має конкурентних переваг у зустрічній торгівлі в межах галузі, відносяться їстівні плоди та горіхи, кава, чай. Чергування зустрічної торгівлі з моно(експортом/імпортом) мало місце по таких позиціях як 04 «Молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед», 05 «Інші продукти тваринного походження», 11 «Продукція борошномельно-круп'яної промисловості», 14 «Рослинні матеріали для виготовлення».

Проведений аналіз дозволити розподілити структуру товарного експорту агропродовольчої продукції Запорізької області за значеннями показника *RCA*, за період 2010-2016 рр. Результати узагальнені у таблиці 1.

Таблиця 1

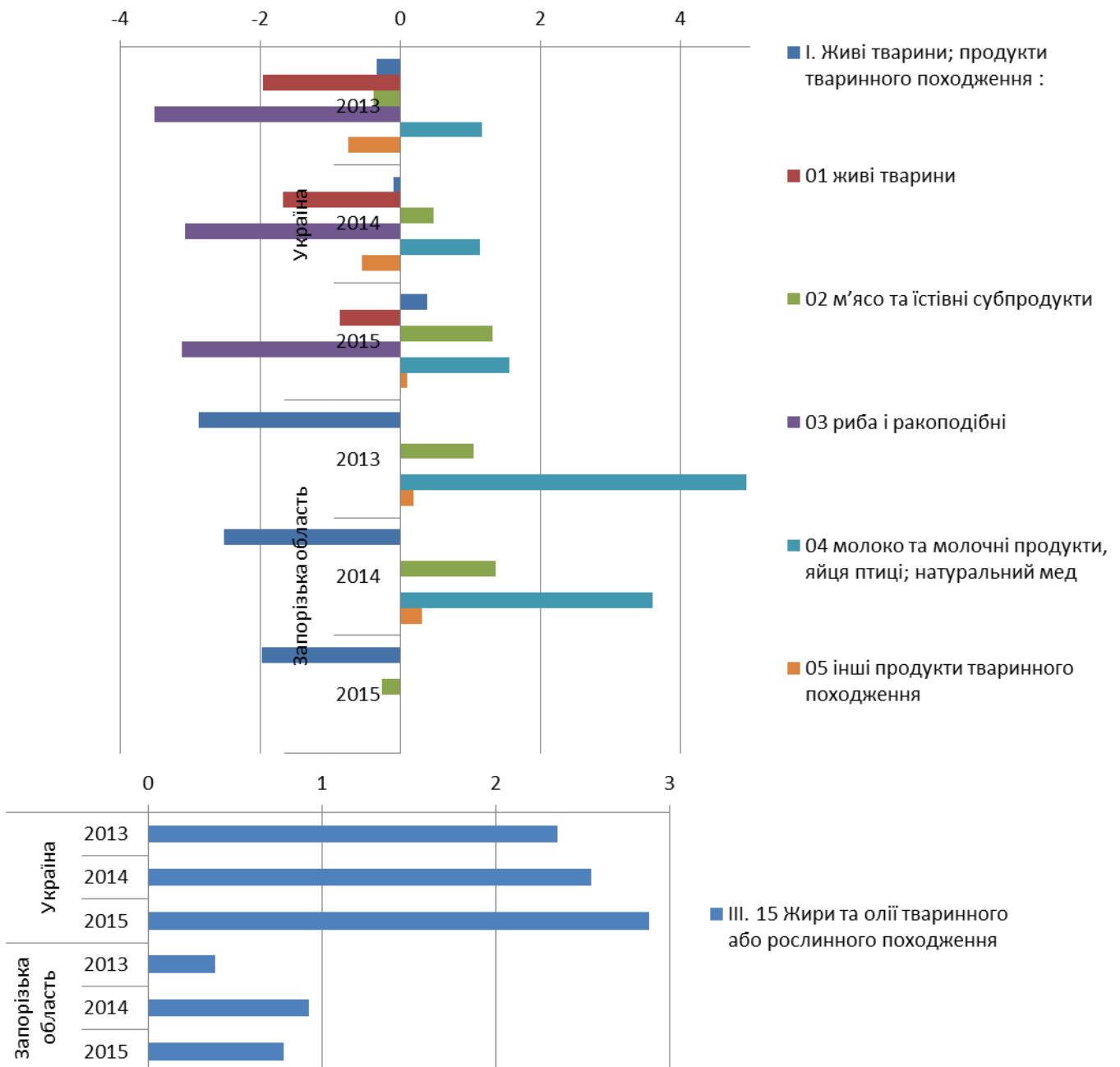
Групування агропродовольчих товарів класифікатора ЗЕД по показнику виявлених порівняльних переваг для Запорізької області

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
3 і вище	0	0	1 (04)	1 (04)	2 (04, 14)	1 (10)	1 (10)
1,0 - 3,0	3 (10, 19, 22)	6 (10, 17, 19, 20, 22, 23)	7 (02, 04, 07, 10, 11, 20, 22)	7 (0,2, 04, 07, 10, 14, 20, 23)	6 (02, 04, 10, 14, 19, 21)	5 (10, 14, 19, 20, 23)	7 (02, 07, 10, 14, 15, 19, 23)
0,01 - 0,99	1 (10)	5 (02, 07, 15, 18, 21)	5 (15, 17, 18, 21, 23)	4 (05, 11, 15, 19)	4 (05, 15, 18, 20)	5 (12, 15, 17, 21, 22)	0
менше 0	10 (07, 08, 09, 12, 15, 17, 18, 20, 21, 23)	3 (08, 09, 12)	5 (05, 08, 09, 12, 19)	7 (08, 09, 12, 17, 18, 21, 22)	7 (07, 08, 09, 11, 12, 17, 22)	6 (02, 07, 08, 09, 11, 18)	9 (08, 09, 11, 12, 17, 18, 20, 21, 22)
не визначаються	4	4	0	0	0	2	2
Кіл-ть позицій з перевагами	4	11	12	11	10	10	7
Кіл-ть позицій без переваг	10	3	5	7	7	6	9

Дане групування дозволяє виокремити короткострокові та середньострокові порівняльні переваги за певними товарними позиціями агропродовольчої продукції. Так, відносно стійку порівняльну перевагу для регіону у 4-5 річній перспективі

внї демонструє верхній рядок таблиці для товарних позицій з більшою повторюваністю.

При аналізі даних таблиці необхідно звернути увагу на обмеження використання індексу RCA_r ; для тих товарних позицій, які у вихідних даних демонстрували відсутність експорту або імпорту, коефіцієнт не може бути розрахований. Це свідчить про однонаправленість товарних потоків (здійснення лише експорту або імпорту) або про відсутність зовнішньої торгівлі даним товаром. Для Запорізького регіону така ситуація мала місце по товарних позиціях 01 «Живі тварини», 03 «Риба і ракоподібні», 06 «Живі дерева та інші рослини», 13 «Шелак природний», 16 «Продукти з м'яса, риби», 24 «Тютюн і промислові замітники тютюну». За таких умов для аналізу необхідно застосовувати інші модифікації індексу Балласа, оскільки порівняльними перевагами у зустрічній торгівлі по цих товарах регіон не володіє. Можливість використання Балласа-індексу для порівняння даних регіону та країни в цілому по товарній групі демонструє рисунок 3.



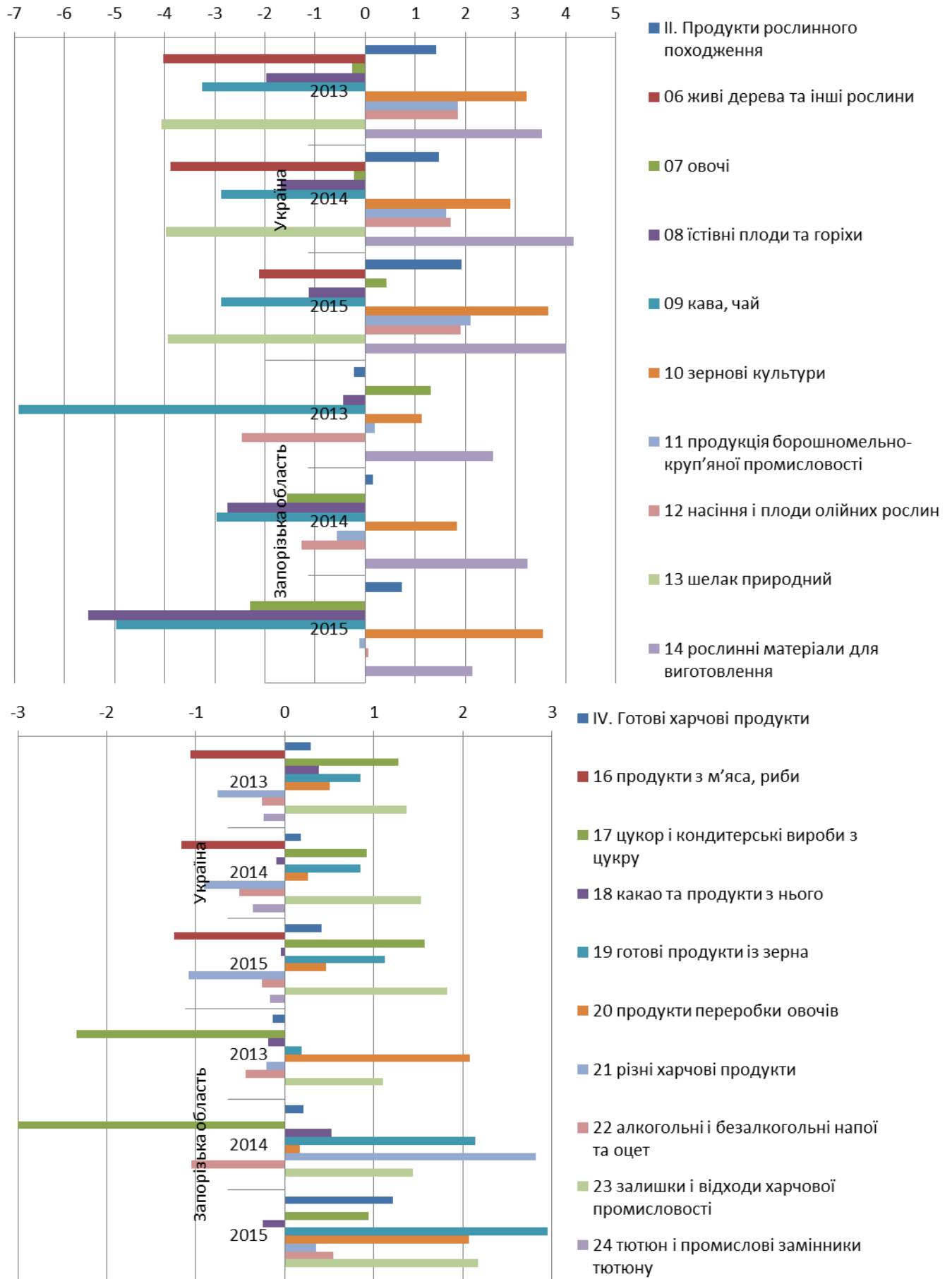


Рис. 3 Порівняльна характеристика національного та регіонального індексу RCA для агропродовольчої продукції за класи фактором товарів ЗЕД

Оскільки розраховується через логарифм, то його величина дозволяє порівнювати ефективність зовнішньоекономічних операцій на макро- та мета рівні по кожній товарній позиції, що дозволяє оцінити переваги регіону у товарному експорті або виявити «вузькі місця».

Використання індексу Балласа, на наш погляд, доцільне і й при визначенні інтенсивності внутрішньогалузевої продукції. Для прикладу автором були здійснені розрахунки індексу покриття імпорту експортом та коефіцієнта інтенсивності внутрішньогалузевої торгівлі фармацевтичної продукції за формулою:

$$K_{ін} = \frac{(EX_i + IM_i) - |EX_i - IM_i|}{EX_i + IM_i} \times 100\%$$

де EX_i – експорт i -того товару з регіону;

IM_i – імпорт i -того товару в регіон.

Результати обрахунку представлені у таблиці 2

Таблиця 2

Результати інтенсивності зовнішньої торгівлі фармацевтичною продукцією по регіонам України

	Інтенс-ть внутрішньогалузевої торгівлі				Частка товарної групи в обороті			
	2013	2014	2015	середня	2013	2014	2015	середня
Вінницька	49,7867	47,11	73,31	56,7352	0,5125	0,517	0,315	0,448147
Волинська	0	0	0	0	0,0004	7E-05	0,008	0,00298
Дніпропетровська	0,2188	0,087	0,85	0,38508	4,2175	4,545	2,869	3,877128
Донецька	12,3587	9,782	26,52	16,2209	0,3758	0,283	0,015	0,224571
Житомирська	70,063	72,46	59,17	67,2294	0,7785	0,378	0,273	0,476612
Закарпатська	0	0	0	0	0,0227	0,028	0,067	0,039005
Запорізька	0	0	0	0	0,1706	0,128	0,064	0,120899
Івано-Франківська	64,5451	69,33	89,11	74,3292	0,316	0,299	0,243	0,286089
Київська	1,67656	8,721	6,051	5,48296	5,2829	2,595	2,229	3,369055
Кіровоградська	0	0	0	0	0,003	0,036	0,061	0,033457
Луганська	0	0	63,84	21,2788	0,0942	0,106	0,735	0,311843
Львівська	48,8165	73,26	16,79	46,2903	0,4555	0,437	0,28	0,390645
Миколаївська		0	0		0	0,006	0,005	0,003743
Одеська	25,174	29,17	43,4	32,5826	0,3426	0,284	0,229	0,285063
Полтавська	75,8706	76,19	96,22	82,759	0,0708	0,075	0,081	0,075482
Сумська	0	0	0	0	1,0846	0,067	0,047	0,399589
Тернопільська	9,10358	26,73	32,54	22,7916	0,7629	0,581	0,473	0,605633
Харківська	91,7719	82,72	94,02	89,5054	1,3296	1,764	1,321	1,4718
Херсонська	0	0	0	0	0,232	0,29	0,458	0,326663
Хмельницька	0	0	0	0	0,0007	0,023	0,05	0,024608
Черкаська	5,3445	3,943	9,029	6,10543	1,7006	1,841	0,579	1,373511
Чернівецька	88,2161	93,76	65,87	82,6167	0,4872	0,586	0,471	0,514633
м. Київ	0	0	0	0	0,4957	0,639	0,537	0,557305

Результати обрахунку дозволили виявити наступні особливості зовнішній торгівлі фармацевтичною продукцією: серед регіонів, які наросували інтенсивно-

сті внутрішньогалузевої торгівлі з іншими країнами за досліджуваний період були Івано-Франківська (з 64 до 80%), Одеська (з 25 до 43%), Полтавська (з 75 до 96%), Тернопільська (з 9 до 32%) та Черкаська область (з 5 до 9%); частка фармацевтичної продукції займала незначну частку у товарній структурі зовнішньої торгівлі регіону (менше 3%).

Протягом останніх років спостерігається поступальний розвиток галузі овочівництва України, що пояснюється сприятливими ґрунтово-кліматичними умовами та зростанням попиту на овочеву продукцію. Україна, поряд з Росією, Білоруссю, США та Канадою, належить до держав, які в майбутньому можуть стати основними виробниками продовольства в світі, зокрема овочів. Нині Україна входить у першу десятку світових лідерів за валовим виробництвом овочевої та баштанної продукції, а в розрахунку на душу населення посідає дев'яте місце у світі. Рівень споживання овочів і баштанних продовольчих культур в Україні становить 163,4 кг на рік, у той час у Китаї — 321,5 кг. Проте серед 20-ти передових країн світу Україна посідає 18-те місце за рівнем урожайності.

Незважаючи на ріст рівня споживання та попиту на даний асортимент продукції, в останні роки прослідковується незначна тенденція зростання посівних площ, зайнятих під овочами — менше 1 %, у той час виробництво збільшилося на 51 %. Це обґрунтовується і пояснюється сформованістю маркетингової інфраструктури, ефективністю міжгалузевих взаємовідносин і цінової політики. Провідними овочевими культурами, які вирощують в Україні, є: капуста, морква, цибуля, часник, буряк столовий, огірок, томат і картопля. Найбільше посівних площ вищезазначеного асортименту відводиться під томати, капусту, цибулю та огірки, показуючи найвищі показники валового збору (табл. 3).

Таблиця 3

Показники виробництва овочевих культур в Україні в середньому за 2013—2016 рр.

Культури	Площа, тис. га	Валовий збір, тис. т. кг	Урожайність, ц/га	Вироблено на душу населення, кг	Рекомендовані середньодушові норми споживання, кг
Овочі відкритого ґрунту у т.ч.,	490	9850	198	183	136
Огірок	53	918	142	16	10
Капуста	77	1962	231	37	29
Морква	48	804	159	17	9
Цибуля	65	1124	160	22	9
Буряк	46	879	192	17	10
Томат	87	2059	223	39	39
Інші	89	1842	164	31	28

Найбільшу питому вагу в структурі виробництва овочевих культур в Україні протягом останніх десяти років займають господарства населення, частка яких у середньому складає 85% (табл. 4). Обсяг виробництва овочів за аналізований період сільськогосподарськими підприємствами збільшився на 35%, а господарствами населення на 86%.

Таблиця 4

Виробництво овочевих культур в Україні за категоріями господарств протягом 2006—2016 рр.

Показники	Рік								2016 р. до 2006р., %
	2006	2009	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Вироблено усіма категоріями господарств, тис. т, з них:	5821	7295	6835	7965	8341	8122	9833	10304	177
с.-г. підприємствами	986	781	713	1108	1120	964	1541	1328	135
Господарствами населення	4835	6514	6121	6856	7220	7157	8292	8976	186

Нині однією із пріоритетних стратегій сільськогосподарського виробництва є нарощування експортного потенціалу галузі овочівництва, яка за певних умов може розвиватися досить ефективно. Цими умовами є: стимулювання селекції та вирощування елітного насіння та саджанців; підвищення якості сировини та готової продукції, що відповідають світовим стандартам; розвиток інфраструктури овочівництва; диверсифікація виробництва, одним із пріоритетних напрямів є розвиток органічного овочівництва та ін.

Основними овочевими культурами, які вирощують в Україні, є: капуста, морква, цибуля, часник, буряк столовий, огірок, томат і картопля. Серед господарств населення найбільша частка виробництва припадає на капусту і становить 23%, друге місце посідає томат – 17,2%, на третьому місці – цибуля з часткою виробництва 11,2%. Майже однакові позиції розділяють огірки та морква – 9,3% і 9,4% відповідно, на буряк припадає 10,3%, а на гарбузи 7,7%. Структура виробництва овочів сільськогосподарських підприємств має дещо інші показники. Так, найбільша частка припадає на томати – 39,2%, цибулю – 19,5 та капусту – 15,2%, на моркву – 8%, буряк – 4,6 і огірки – всього 1,4%.

Однією з пріоритетних стратегій сільськогосподарського виробництва є

нарощування експортного потенціалу галузі овочівництва, яка за певних умов може розвиватися досить ефективно. Проте нині для реалізації експортного потенціалу овочівництва України існують певні перепони, такі як зношеність основних виробничих фондів; дефіцит фінансових ресурсів; відсутність стандартизації; недостатнє використання маркетингового інструментарію та недоступність або висока вартість консалтингових послуг.

Забезпечити реалізацію експортного потенціалу овочівництва України можна за рахунок інституційно закріпленого експорто орієнтованого вектора розвитку галузі. Основними напрямками активізації експортного потенціалу плодоовочевої продукції України має стати оптимізація первинних і вторинних ресурсів розвитку галузі. Необхідно зазначити, що овочівництво одночасно забезпечує населення високопоживними продуктами харчування та є трудомісткою галуззю, яка створює робочі місця [16].

Також варто зазначити, що при зайнятті передових конкурентних позицій аграрними підприємствами існує багато проблем, серед яких основними є: висока собівартість продукції; низький рівень механізації виробничих процесів; низький рівень якості продукції тощо.

Розглядаючи зазначені проблеми можна зробити висновок про те, що визначення перспектив використання конкурентних переваг є стратегічним та пріоритетним напрямком успішної діяльності підприємства.

Засобом формування конкурентних переваг виробників овочевої продукції є створення вхідних бар'єрів у галузь, оскільки, враховуючи глобалізаційні процеси, відсутність внутрігалузевої конкуренції є тимчасовим явищем. [26].

Необхідно також підвищити якість овочевої продукції задля забезпечення найвищих показників міжнародних стандартів, що забезпечить конкурентоспроможність на зовнішньому ринку овочів.

З метою нарощування обсягів та забезпечення високого рівня рентабельності виробництва овочевої продукції необхідно оптимізувати землекористування, структуру посівів та використовувати кращі попередники для підвищення ефективності вирощування овочів.

Отже, виходячи з проведених досліджень, можемо стверджувати, що основними способами виходу підприємства на зовнішні ринки є експорт, спільна підприємницька діяльність та пряме інвестування. Кожен з наведених шляхів має перелік своїх переваг, ризиків та недоліків. Найбільш простим способом виведення підприємства на міжнародний ринок є розвиток та стимулювання експорту, в той час, як пряме інвестування є водночас найбільш складним, ризикованим, але прибутковим та впевненим способом виходу на зовнішній ринок

SWOT-аналіз — це інструментарій, що дає можливість визначити перелік факторів найбільшого впливу на проект та дає змогу керівництву визначити «вузькі місця» проекту для подальшого коригування показників їх ефективності. У цілому техніка проведення SWOT-аналізу розроблена та використовується у рамках стратегічного управління для визначення можливостей реалізації обраної керівництвом підприємства стратегії чи їх комбінації [27–28].

З метою виявлення сильних і слабких сторін підприємства на конкретному ринку, а також можливостей і загроз, що впливають на нього із зовнішнього сере-

довища проводять SWOT-аналіз. Розглянемо процес SWOT-аналізу на основі аналізу діяльності конкретної організації за допомогою нижче приведених блоків питань:

- Загальна характеристика об'єкта дослідження ;
- Фактори зовнішнього середовища організації ;
- Визначення місії, цілей та базової стратегії організації ;
- Фінанси ;
- Маркетинг ;
- Виробництво ;
- Управління персоналом ;
- Інноваційна діяльність ;
- Система управління організацією ;
- Аналіз результативності та ефективності ;

Першим етапом SWOT-аналізу була оцінка сильних та слабких сторін діяльності фірми, зроблена, виходячи з аналізу конкурентоспроможного становища останньої.

Розглядаючи ПСП „РОСА” виділяємо наступні сильні та слабкі сторони та невикористані можливості, та ймовірні загрози, перелік яких представлено у таблиці (5).

Таблиця 5

Оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища ПСП „РОСА” методом SWOT-аналізу

Сильні сторони	Слабкі сторони	Можливості	Загрози
Вигідне розташування підприємства; безпосередня близькість до залізниці, автомагістралі	Слабка конкурентна позиція через різке скорочення обсягів виробництва та реалізації	Вихід на посередників, що перепродують продукцію на зовнішній ринок	Подальший спад виробництва, пов'язаний зі скороченням посівних площ і зниження урожайності
Досвід роботи на внутрішньому ринку	Збитковість	Поновлення технічної бази	Несприятливі погодні умови
Налагоджені зв'язки з постачальниками сировини	Нестача обігових коштів	Впровадження у виробництво нових видів с/г. продукції	Зростання темпів інфляції
Стабільна група партнерів	Помітний спад виробництва	Зростання попиту на продукцію тваринництва	Зростання соціально-політичної нестабільності
Кваліфікований кадровий склад	Відсутність досліджень в області передових	Залучення інвестора	Наявність конкурентів

	технологій		
Значна зайнятість працівників у рослинництві	Нерозвинена маркетингова служба	Вихід на новий сегмент ринку	Повна зупинка діяльності внаслідок відсутності обігових коштів
Висока ціна с/г. продукції	Ринок с/г. продукції знаходиться на стадії зрілості		
Сильний сортовий склад			

Наступним етапом SWOT- аналізу було визначення та оцінка ринкових можливостей та загроз за допомогою матриці сприятливих можливостей та загроз. У першу чергу всі фактори впливу, що не підлягають контролю фірми, було поділено на позитивні та негативні. Після цього було проведено комплексний аналіз сприятливих можливостей та загроз за допомогою поєднання ймовірності реалізації фактора. Оцінка цих двох параметрів проводилася за 10-бальною шкалою, де 10 означало найвищу оцінку (таблиця 6).

Таблиця 6

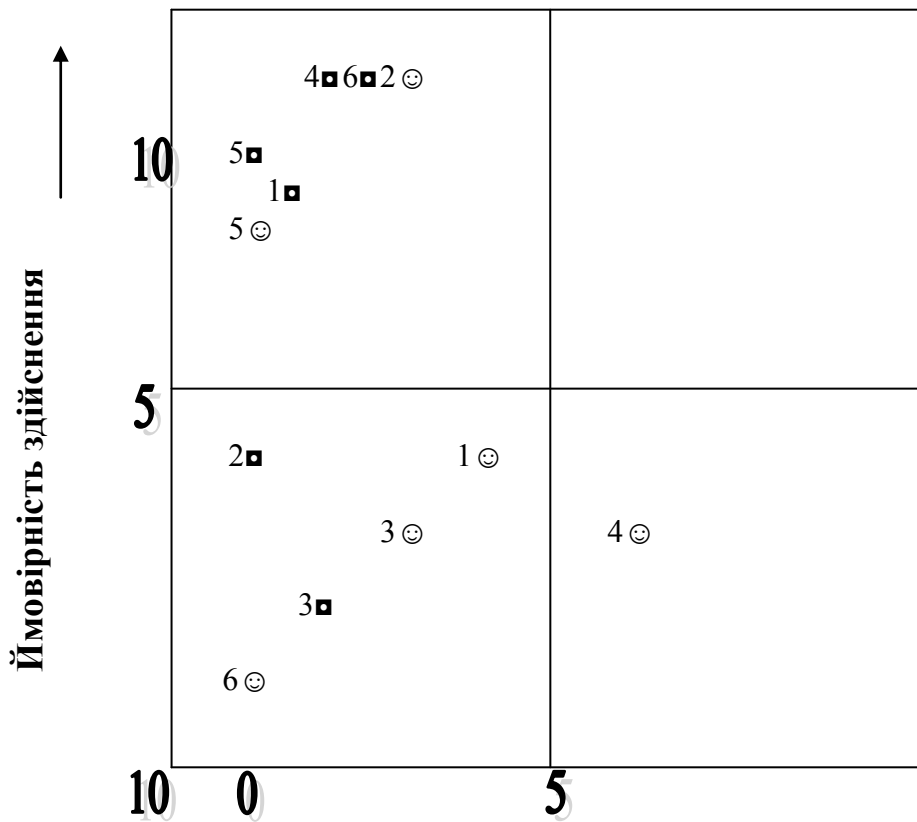
Аналіз сприятливих можливостей та загроз для ПСП „РОСА”

Фактор	Ймовірність здійснення			Важливість впливу		
	ис. В 7 -10	ред. Се 4-6	з. Ни 1-3	с. Ви 7- 10	ред. Се 4-6	з. Ни 1-3
Сприятливі можливості						
1 ☺ Пон овлення тех- нічної бази		+			+	
2 ☺ Вихід на посередників, що перепродують продукцію на зовнішній ринок	+			+		
3 ☺ Вихід на новий сегмент ринку			+			+
4 ☺ Впровадження у виробництво нових видів с/г. продукції			+		+	
5 ☺						

Зростання попиту на продукцію тваринництва	+			+		
6 ☉ Залучення інвестора			+	+		
Загрози						
1 ■ Несприятливі погодні умови	+			+		
2 ■ Подальший спад виробництва, пов'язаний зі скороченням посівних площ і зниження урожайності		+		+		
3 ■ Повна зупинка діяльності внаслідок відсутності обігових коштів			+	+		
4 ■ Зростання темпів інфляції						+
5 ■ Зростання соціально-політичної нестабільності				+		
6 ■ Наявність конкурентів				+		

Розташувавши вище перераховані фактори залежно від їх координат на матриці, ми одержали деяку сукупність точок на площині. Вибравши ті події, що потрапили у верхній лівий квадрат матриці, ми отримали перелік тих факторів, які повинні бути розглянуті як можливі цілі стратегії підприємства (сприятливі можливості) та найбільші зовнішні ризики (загрози). До сприятливих можливостей ві-

дносяться : вихід на посередників, що перепродують продукцію на зовнішній ринок та зростання попиту на продукцію тваринництва . До найсуттєвіших загроз відносяться : несприятливі погодні умови , наявність конкурентів , зростання темпів інфляції , зростання соціально-політичної нестабільності.



Важливість впливу —

⊙ сприятливі можливості

■ загрози

Рис.4. Матриця сприятливих можливостей та загроз

Після завершення попередніх етапів аналізу було складено матрицю SWOT-аналізу (таб.7) , в якій розглянуто можливі напрями реалізації стратегій з метою розвитку сильних сторін, реалізації шансів, пом'якшення загроз та подолання слабкостей підприємства.

Матриця SWOT- аналізу

Сильні сторони	Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> - Вигідне розташування підприємства; безпосередня близькість до залізниці, автомагістралі - Досвід роботи на внутрішньому ринку - Налагоджені зв'язки з постачальниками сировини - Стабільна група партнерів - Кваліфікований кадровий склад 	<p>1.Поновлення технічної бази 2.Вихід на посередників ,що перепродують продукцію на зовнішній ринок</p> <p>3.Зростання попиту на продукцію тваринництва 4.Вихід на новий сегмент ринку</p> <p>5. Впровадження у виробництво нових видів с/г. продукції</p> <p>6. Залучення інвестора</p> <p>Поле СіМ</p> <p>1.Нагальної потреби в поновленні тех.бази не виникає так як підприємство має достатньо великий парк техніки,але службам потрібно слідкувати за новими надходженнями техніки на ринок;</p> <p>2. Досвід роботи на внутрішньому ринку може допомогти виходу на посередників. Цьому сприяє висока ціна продукції рослинництва;</p> <p>3. Визначити потреби споживачів в нових видах с/г. продукції допоможе рішення кваліфікованої групи спеціалістів.</p>	<p>1.Подальший спад виробництва, пов'язаний зі скороченням посівних площ і зниження урожайності</p> <p>2.Несприятливі погодні умови</p> <p>3.Зростання темпів інфляції</p> <p>4.Зростання соціально-політичної нестабільності</p> <p>5.Наявність конкурентів</p> <p>6.Повна зупинка діяльності внаслідок відсутності обігових коштів</p> <p>Поле СіЗ</p> <p>1.Впровадження якісних сортів і більш жорсткий контроль за вирощуванням рослин,може підняти виробництво с/г. продукції. Акцентувати більшу увагу на виробництво продукції тваринництва;</p> <p>2.Уникнути цієї загрози практично не можливо,але можливо покращити догляд за рослинами. На підприємстві є в наявності високоякісні сорти,більш стійкі до несприятливих умов. За допомогою вчасного впровадження технологічних операцій,можливе покращення умов вирощування рослин.</p>

Продовж. табл. 3.11

Слабкі сторони	Поле СліМ	Поле СліЗ
<p>1.Слабка конкурентна позиція через різке скорочення обсягів виробництва та реалізації</p> <p>2.Збитковість</p> <p>3.Нестача обігових коштів</p> <p>4.Відсутність досліджень в області передових технологій</p> <p>5.Нерозвинена маркетингова служба</p> <p>6.Ринок с/г. продукції знаходиться на стадії зрілості</p>	<p>1.Цьому може зашкодити впровадження нових ексклюзивних видів с/г. продукції,та підвищення виробництва і реалізації продукції тваринництва;</p> <p>2.Комплексне рішення,пов'язане з пошуками нових каналів реалізації, підвищення виробництва і реалізації продукції може вивести підприємство зі стану збитковості;</p> <p>3.Може вирішитись шляхом залучення інвестора та підвищення виробництва і реалізації продукції</p> <p>4.Якісне поновлення технічної бази не можливе без вивчення передових технологій,тому технічна служба повинна приділяти увагу до цього питання;</p>	<p>„Кризове поле” — з метою , як подолання загроз,так і усунення слабких сторін підприємства потрібно розробити та реалізувати комплекс стратегій,за напрямки яких взявши структуру заходів , розроблену в полях СіМ , СіЗ та СліМ.</p> <p>Якщо й надалі буде відбуватися спад виробництва, спостерігатися збитковість та не надійдуть обігові кошти, то підприємство може бути повністю витіснено з ринку конкурентами чи зовсім припинити діяльність, як підприємство – банкрут.</p>

Зробивши аналіз діяльності підприємства за допомогою методики SWOT-аналізу. Можна зробити висновок, що найперспективнішими можливостями для цього підприємства є : зміна каналів реалізації , вихід на новий сегмент ринку, впровадження у виробництво нових видів сільськогосподарської продукції. Самою реальною стратегічною зміною є зміна каналів реалізації . Характерною рисою діяльності підприємства є сталі зв'язки з деякими підприємствами і організаціями на шляху купівлі сировини та реалізації готової продукції.

Висновки

Проведене дослідження свідчить, що аналіз порівняльних переваг на рівні регіону окремої країни на базі коефіцієнта виявленої відносної переваги дає можливість оцінити результати його зовнішньої торгівлі та охарактеризувати реалізацію експортного потенціалу окремо взятої області. Зокрема, зовнішньоекономічна діяльність Запорізького регіону, для якої об'єктом виступає агропродовольча продукція, виявила такі особливості:

1. Стабільну порівняльну перевагу у торгівлі продукцією рослинництва регіон утримує по товарній позиції 10 «Зернові культури». Серед товарів, що переважно забезпечували регіональні переваги у зовнішній торгівлі за період 2010-2015 рр. представлені жири та олії тваринного або рослинного походження, готові продукти із зерна, продукти переробки овочів, залишки та відходи харчової промисловості, м'ясо та їстівні субпродукти, різні харчові продукти, алкогольні і безалкогольні напої та оцет.
2. На короткострокову перспективу передбачається утримання Запорізькою областю компаративних переваг то товарних групах II «Продукти рослинного походження», III «Жири та олії рослинного або тваринного походження» та IV «Готові харчові продукти».
3. Серед напрямів удосконалення товарної структури зовнішньої торгівлі регіону слід виділити:
 - доцільність переорієнтації експорту на товари переробки, які потенційно здатні забезпечувати порівняльну перевагу, що підтверджується позитивним середнім значенням RCA_t за п'ятирічний період (товарні позиції 11 «Продукція борошномельно-круп'яної продукції», 15 «Жири та олії рослинного або тваринного походження», 19 «Готові продукти із зерна», 20 «Продукти переробки овочів», 21 «Різні харчові продукти», 22 «Алкогольні та безалкогольні напої та оцет»);
 - необхідність комплексного підходу до реалізації економічної політики регіону у напрямі підвищення ефективності власного виробництва овочів, оскільки регіон за наявності виробничих можливостей закупає значну кількість овочів по імпорту, внаслідок чого середнє значення RCA_t для 07 позиції є від'ємним за п'ятирічний період;
 - збереження порівняльних переваг, притаманних регіону, по товарах, виробництво яких може представляти інтерес для малого та середнього бізнесу, зокрема по товарній позиції 14 «Рослинні матеріали для виготовлення».

Перспективи подальших досліджень порівняльних переваг зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією передбачають кластерний аналіз регіонів за показником RCA_t та порівняння регіональних даних з динамікою коефіцієнта виявлених відносних переваг для України в цілому.

Основними проблемами аграрних підприємств, що визначають низький рівень експорту овочевої продукції є концентрація виробництва цієї продукції у домогосподарствах, непривабливий товарний вигляд та недосконале законодавство з регулювання експортних операцій з овочевою продукцією.

Господарства населення не можуть забезпечити якісне зберігання овочевої продукції через відсутність можливостей зберігання. Тому овочева продукція, що потрапляє на ринок у другій половині маркетингового року та має суттєво нищу якість.

З метою нарощування обсягів та забезпечення високого рівня рентабельності виробництва овочевої продукції необхідно оптимізувати землекористування, структуру посівів та використовувати кращі попередники для підвищення ефективності вирощування овочів.

Протягом тривалого періоду часу посівні площі під овочевими культурами розширювалися, внаслідок переважно екстенсивного характеру виробництва овочів у більшості країн світу. Так, з 2005 по 2014 рік світові площі під овочевими культурами зросли від 12330 тис. га до 18960 тис. га, або на 54%. Значний приріст, за аналізований період, відбувся в Китаї – понад 2 рази, Мексиці та Єгипті – більше 5, та в цілому у світі – у 1,5 рази.

За останні роки світові сільськогосподарські виробники освоїли інтенсивні технології виробництва овочів, використовують якісне насіння, високоефективні добрива та засоби захисту рослин, що призвело, до збільшення обсягів виробництва, реалізації та споживання якісної овочевої продукції. Розширення посівних площ та застосування інноваційних технологій виробництва овочів забезпечило зростання урожайності овочів у всіх регіонах світу.

Нині Україна входить у першу десятку світових лідерів за валовим виробництвом овочевої та баштанної продукції, а в розрахунку на душу населення посідає дев'яте місце у світі. Рівень споживання овочів і баштанних продовольчих культур в Україні становить 163,4 кг на рік, у той час у Китаї — 321,5 кг. Проте серед 20-ти передових країн світу Україна посідає 18-те місце за рівнем урожайності.

Провідні експортери овочів, відповідно до отриманих результатів, демонструють і надалі позитивну тенденцію до збільшення обсягів продажу. Загальний обсяг експорту овочів на світовому ринку в 2017 р. прогнозується на рівні 41702 млн дол. США, що на 17,1% вище ніж у 2013 р.

У світі завдяки стабільному попиту на продовольство українське зерно пшениці, ячменю, кукурудзи, а також соняшникова олія продовжують займати провідні позиції на міжнародному аграрному ринку.

Найбільші за вартістю обсяги експортних поставок пшениці на азійському напрямку здійснювались до Індонезії (330,2 млн дол. США) і Таїланду (300 млн дол.), тоді як в Африці це був Єгипет (365,8 млн дол.). Разом ця група країн забезпечила близько 36,7% усіх валютних надходжень від експорту вітчизняної пшениці.

Однією із пріоритетних стратегій сільськогосподарського виробництва є нарощування експортного потенціалу галузі овочівництва, яка за певних умов може розвиватися досить ефективно. Цими умовами є: стимулювання селекції та вирощування елітного насіння та саджанців; підвищення якості сировини та готової продукції, що відповідають світовим стандартам; розвиток інфраструктури овочівництва.

Основними овочевими культурами, які вирощують в Україні є: капуста, морква, цибуля, часник, буряк столовий, огірок, томат і картопля. Серед господарств населення найбільша частка виробництва припадає на капусту і становить 23%, друге місце посідає томат – 17,2%, на третьому місці – цибуля з часткою виробництва 11,2%. Майже однакові позиції розділяють огірки та морква – 9,3% і 9,4% відповідно, на буряк припадає 10,3%, а на гарбузи 7,7%. Структура виробництва овочів сільськогосподарських підприємств має дещо інші показники. Так, найбільша частка припадає на томати – 39,2%, цибулю – 19,5 та капусту – 15,2%, на моркву – 8%, буряк – 4,6 і огірки – всього 1,4%.

Забезпечити реалізацію експортного потенціалу овочівництва України можна за рахунок інституційно закріпленого експорто орієнтованого вектора розвитку галузі. Основними напрямками активізації експортного потенціалу плодоовочевої продукції України має стати оптимізація первинних і вторинних ресурсів розвитку галузі. Необхідно зазначити, що овочівництво одночасно забезпечує населення високопоживними продуктами харчування та є трудомісткою галуззю, яка створює робочі місця.

На остаточне рішення про спосіб виходу на зовнішній ринок впливає сукупність внутрішніх та зовнішніх (щодо підприємства) умов, а саме:

- умови ринку, які полягають у відкритості чи закритості ринку, з передовою чи відсталою торговельною структурою; ринок функціонує в умовах лібералізованої чи децентралізованої економіки;

- умови, які пов'язані з товаром, - акцентується увага, чи це є фірмова продукція чи товар пересічної якості, з технічним обслуговуванням чи без нього, легко чи важко експортується;

- умови, які пов'язані з діяльністю підприємства, характеризують обмеженість чи розгорнутість цілей, наявність досвіду дій в умовах міжнародного ринку чи його відсутність, добре розвинений чи недостатньо розвинений ресурсний потенціал (фінанси, кадровий склад, виробничі потужності тощо).

Дуже важливо визначити країну, в яку найбільш вигідно експортувати чи з якої найбільш вигідно імпортувати товар (послуги). При порівнянні варіантів з виходу на ринок різних країн керівництво підприємства повинно брати до уваги такі фактори: політична й економічна стабільність; витрати виробництва; транспортна інфраструктура; державні пільги й стимули; наявність як кваліфікованої, так і відносно дешевої робочої сили; ємність ринку даної країни; наявність торгових обмежень; наявність необхідних постачальників сировини, матеріалів.

З метою виявлення сильних і слабких сторін підприємства ПСП «РОСА» на конкретному ринку, а також можливостей і загроз, що впливають на нього із зовнішнього середовища проводився SWOT-аналіз.

Зробивши аналіз діяльності підприємства за допомогою методики SWOT-аналізу. На основі даних зробили висновок, що найперспективнішими можливостями для цього підприємства є : зміна каналів реалізації , вихід на новий сегмент ринку, впровадження у виробництво нових видів сільськогосподарської продукції. Самою реальною стратегічною зміною є зміна каналів реалізації . Характерною рисою діяльності підприємства є сталі зв'язки з деякими підприємствами і організаціями на шляху купівлі сировини та реалізації готової продукції.

Перелік посилань.

1. Balassa, B. Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage / B. Balassa // The Manchester School of Economic and Social Studies. – 1965. – № 33. – pp. 99–123.
2. FAO Statistical Yearbook 2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.fao.org
3. FAOSTAT [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://faostat.fao.org>
4. Ferto, I. The evolution of agri-food trade patterns in Central European countries. In Post-Communist Economies, vol. 20, 2008, no. 1, 1-10.
5. Food and agriculture organization [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.fao.org
6. Hecksher, E. F. The effect of foreign trade on the distribution of income / E/ F/ Hecksher // Economise Tidskrift, 1919. - P. 497-519
7. Ohlin B., Interregional and International Trade / B. Ohlin . Cambridge, 1933.
8. Piaskouski P. The evolution of the pattern of Polish agri-food trade on EU market // P. Piaskouski / Сельское хозяйство – проблемы и перспективы. – Гродно: ГГАУ, 2005. – С. 88–92.
9. Porter, M. The Competitive Advantage of Nations / Michael E. Porter.- New York: Free Press, 1990. - 855 pages.
10. Гайдучький П. Невесела ейфорія зовнішньої торгівлі // Дзеркало тижня. Україна. - № 38. – 17 жовтня 2014 року [Електронний ресурс.]. – Джерело доступу: <http://gazeta.dt.ua/international/nevesela-eyforiya-zovnishnoyi-torgivli-.html>
11. Геєць В. Нестабільність та економічне зростання./В.Геєць – К.: Ін-т прогнозів., 2000. – 344 с.
12. Гончар І.А. Характер формування зовнішньої торгівлі України: статистична оцінка / І.А. Гончар, В.О. Бабірад-Лазунін // Статистика України. – 2013.– №2. – С. 16-20.
13. Горьовий В. П., Збарська А. В. Мале підприємництво: поступи розвитку, проблеми / В. П. Горьовий, А. В. Збарська [монографія]. – К.: ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2011. – 600 с.
14. Грейсон Дж. К. мл., О’Делл К. Американський менеджмент на порозі ХХІ века / Дж.К. Грейсон мл., К. О’Делл. - М.: Экономика, 1991. – 319 с.
15. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
16. Інтерактивний огляд зовнішньої торгівлі Запорізької області у 2014 році [Електронний ресурс] – Джерело доступу: http://texty.org.ua/pg/blog/woldemar_g/read/60367/Interaktyvnyj_oglad_zovnishnoji_torgivli_Zaporizkoji_oblasti_u
17. Капиця С. Модель развития человечества и проблемы экономики/С.Капиця// Вопросы экономики. – 2000. – № 12. – С. №;– С. – 42–47.
18. Карасьова, Н.А. Компаративні переваги аграрного сектору України у міжнародній торгівлі [Текст] / Н. А. Карасьова // Інноваційна економіка. – 2016. -

№ 7-8 [64]- С. 46-52

19. Кернасюк, Ю. В. Глобальна кон'юнктура і перспективи розвитку українського агробізнесу / Ю. В. Кернасюк // Агробізнес сьогодні. - жовтень 2016. - №19(338) [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/6352-globalna-koniunktura-i-perspektyvu-rozvytku-ukraiinskogo-agrobiznesu.html>

20. Лукінов І. Стратегія і механізм пореформеного розвитку національного АПК/І.Лукінов // Економіка АПК. – 2002.– № 8.– С. 6–10.

21. Маханьова, Ю.М. Визначення компаративних переваг експорту продукції агропромислового сектору України в умовах членства в СОТ та асоціації з ЄС [Текст] / Ю. М. Маханьова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія. Економічні науки. – 2014. - №5-6 (76-77). – С. 48-63

22. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 1-2 (8–9). – С. 241 – 271.

23. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за січень – вересень 2015 року (рейтингова оцінка) / Міністерство регіонального розвитку, будівництва і житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс] : Джерело доступу : http://www.old.minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/5082/9_14122015.pdf

24. Офіційний сайт Головного управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>

25. Патон Б. Науково-технологічний та інноваційний потенціал економічного розвитку України/Б.Патон // Матер. наук.-практ. конф.– К., 2003.

26. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 – [Електронний ресурс] режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>

27. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ.. / Под ред. В.Д. Щетинина.– М.: Междунар. Отношения, 1993.– 896 с.

28. Регіони України, 2015 / Статистичний збірник – К. : Державна служба статистики України. Ч. I . - 305 с. ; Ч. II – 681 с. - [Електронний ресурс] : Джерело доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

29. Розвиток різноукладності на селі: особливості, проблеми / За ред. акад. УААН В.В. Юрчишина. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 446.

30. Статистична інформація Головного управління статистики у Запорізькій області – Джерело доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>

31. Статистичний щорічник України за 2015 р. – Державний комітет статистики України. – Київ – 2016 р. – 394 с.

32. Ходжос Дж. Соціально-економические последствия знаний и нарастающие сложности/Дж.Ходжос // Вопросы экономики. – 2001.–№ 8.– С 44.

33. Шумпетер Й. Теория экономического развития./Й.Шумпетер – М.: Прогресс, 1983.– 453 с.

34. Яценко О.М. Розвиток експортного потенціалу аграрного сектора економіки України в умовах глобалізації / О.М. Яценко, Н.Г. Невзгляд, А.Г. Невзгляд

// Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3. – С. 39-48.

Додаток А

Перелік наукових робіт, які опубліковані за результатами науково-дослідної роботи

№ п/п	Назва	Характер роботи	Вихідні дані	Кількість друкованих сторінок	Прізвища авторів
1	2	3	4	5	6
Фахові публікації					
1	Селянські господарства як суб'єкти інвестиційної діяльності	Друк.	Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). – 2017. - № 1-2 (33-34). – С.55-61	0,4	Кальченко С.В., Кукіна Н.В.
2	Концептуальні засади розвитку вітчизняного овочівництва	Друк.	Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). – 2017. - № 1-2 (33-34). – С.135-142	0,4	Кальченко С.В.
3	Теоретичні засади розвитку експортного потенціалу селянських домогосподарств	Друк.	Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). – 2017. - № 1-2 (33-34). – С.55-61	0,4	Кальченко С.В., Кукіна Н.В.
4	Оцінка порівняльних переваг Запорізької області у зовнішній торгівлі агропродовольчою продукцією	Друк.	Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). – 2017. - № 1-2 (33-34). – 405 с. - С.208-215	0,4	Почерніна Н.В.
5	Фінансування аграрного сектору: синергетичний ефект стратегічного планування	Друк.	Подано до друку у Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). – 2017. - № 3	0,6	Анастасова К.А., Почерніна Н.В.
6	Удосконалення товарної структури продукції АПК України в контексті підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку	Друк.	Подано до друку у Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). – 2017. - № 4	0,8	Краснодєд Т.Л., Бакіна Т.В.
7	Перспективи розвитку експортного потенціалу вітчизняного овочівництва	Друк.	Науковий вісник Херсонського державного університету (економічні науки). – 2017. 23-2. – С.26-29	0,6	Кальченко С.В.

1	2	3	4	5	6
8	Приоритетные направления повышения эффективности инвестиционно-инновационной деятельности предприятий	Друк.	Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка. – м. Камянець-Подільський, 2017. – Вип. 26. Ч 2. – с.164-172	0,6	Кукіна Н. В.
9	Вплив інвестицій на експортний потенціал України	Друк.	Економічний дискурс. Міжнародний науковий журнал. – м. Тернопіль, 2017. – Випуск 2. –	0,8	Кукіна Н.В.
10	Особливості застосування інструментів комерційної діяльності підприємства	Друк.	Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. Л. В. Синяєвої. – Мелітополь : Вид-во Мелітопольська ти-пографія «Люкс», № 1(33)2017. С.80-90	0,8	Васильченко О.О., Попова Т.В.
11	Методологічні підходи до формування виробничої стратегії підприємства	Друк.	Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. Л. В. Синяєвої. – Мелітополь : Вид-во Мелітопольська ти-пографія «Люкс», № 2(34)2017. С.245-253	0,8	Васильченко О.О., Попова Т.В.
12	Система показників енергетичної ефективності виробництва насіння соняшника	Друк.	Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. Л. В. Синяєвої. – Мелітополь : Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», № 2(34)2017. С.245-253	0,6	Захарченко О.Г. Перебийніс В.І
13	Енергетичний менеджмент логістичних систем підприємства	Друк.	Актуальні проблеми інноваційної економіки, 2017. -№2. С.20-25.	0,6	Захарченко О.Г. Перебийніс В.І
Тези конференцій					

14	Intellectual property of the enterprise as a management object	Друк.	Матеріали в науково-практичній конференції з міжнародною участю «Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки та логістики». – Харків, 20 -21квітня 2017р. - с.217-218.	0,1	Бакіна Т.В.
15	Providing of continuous intercompany training for enterprise	Друк.	Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції присвяченої 10 - річчю факультету міжнародного туризму та управління персоналом Запорізького національного технічного університету. - м. Запоріжжя, 30 – 31 березня 2017р. – с. 29-31.	0,1	Бакіна Т.В.
16	Теоретичні аспекти оцінки експортного потенціалу селянських домогосподарств	Друк.	Проблеми і перспективи сталого розвитку півдня України, 24 травня 2017 р. у ТДАТУ, м. Мелітополь	0,1	Кальченко С.В.
17	Модель соціально-економічних отношений в системе сельских территорий в творчестве Т.Пратчетта	Друк.	Проблеми і перспективи сталого розвитку півдня України, 24 травня 2017 р. у ТДАТУ, м. Мелітополь	0,1	Кальченко С.В.
18	Підприємницька стратегія малих форм господарювання на основі кооперування	Друк.	Економічна модель сучасності : завдання, виклики , перспективи 6-7 квітня 2017 Ніжин	0,1	Кальченко С.В.
19	Переорієнтація експортно-імпортової структури аграрно-продовольчої продукції України в контексті підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку	Друк.	«Актуальні проблеми економічного розвитку», 15 грудня,Київ, економічний центр . – 2017	0,1	Краснодєд Т.Л.
20	Особливості розвитку системи аграрного виробництва в аспекті концентрації виробництва	Друк.	«Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки та логістики». – Харків, 20 -21квітня 2017р. - с. 460 - 463	0,1	Кукіна Н.В., Зінченко В.

1	2	3	4	5	6
21	Використання валового та граничного аналізу при виробництві соняшнику Запорізької області	Друк.	«Стратегічні імперативи розвитку туризму та економіки в умовах глобалізації».. - м. Запоріжжя, 30 – 31 березня 2017р. - – с. 303-307.	0,1	Кукіна Н.В., Меняйло Л.С.
22	Оптимізація параметрів землекористування підприємств на засадах теорії ігор	Друк.	«Проблеми та перспективи розвитку економіки освіти регіону» – м. Кременчук - 27 квітня 2017 року	0,1	Кукіна Н.В.
23	Прогнозування цільового фактору конкурентоспроможності країни за допомогою функції Кобба-Дугласа	3	«Стратегічні імперативи розвитку туризму та економіки в умовах глобалізації». - м. Запоріжжя, 30 – 31 березня 2017р. – с. 172-175.	0,1	Кукіна Н.В., Дубініна В.О.
24	Мікроекономічний аналіз виробництва соняшнику у підприємствах Запорізької області	Друк.	«Стратегічні імперативи розвитку туризму та економіки в умовах глобалізації». - м. Запоріжжя, 30 – 31 березня 2017р. – с. 212-215.	0,1	Кукіна Н.В., Зо- лотухін В.
25	Факторний аналіз експорту країни	Друк.	«Проблеми та перспективи розвитку економіки освіти регіону» – м. Кременчук - 27 квітня 2017 року , с. 118 – 122.	0,1	Кукіна Н.В., Дубініна В.О.
26	Факторний аналіз виробництва соняшнику	Друк.	«Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки та логістики». – Харків, 20 -21квітня 2017р., с. 506-508	0,1	Кукіна Н.В., Чу- чман Ю.
27	Управлінські аспекти діяльності неприбуткових організацій як важливого суб'єкта соціального розвитку регіонів	Друк.	«Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки та логістики»: матер. V міжнарод. наук.-практ. конференції з міжнар. участю 20-21 квітня 2017 р. / ред. кол.: О.В. Посилкіна, О.В. Літвінова. Я.Г. Онищенко. – Х.: Вид-во НФаУ, 2017. – 521 с. – С. 188-190	0,1	Попова Т.В.

1	2	3	4	5	6
28	Деякі аспекти інтенсифікації зовнішньоторговельної політики	Друк.	Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 10-річчю факультету міжнародного туризму та управління персоналом Запорізького національного технічного університету м. Запоріжжя, 30–31 березня 2017 р., с.354-355.	0,1	Попова Т.В
29	Особливості експортно-імпоротної діяльності в ЗЕД України	3	«Проблеми і перспективи сталого розвитку півдня України», 24 травня 2017 р. у ТДАТУ, м. Мелітополь, с.14-16.	0,1	Попова Т.В.
30	Енергетичні потоки в логістичній системі сільськогосподарського виробництва	Друк.	Матеріали V науково-практичної конференції з міжнародною участю «Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки та логістики»(20–21 квітня)м.Харків, 2017 , с.265-267	0,1	Захарченко О.Г.
31	Логістичні підходи в управлінні енергетичними потоками олійножирового підкомплексу	Друк.	«Сучасні інноваційно-інвестиційні механізми розвитку національної економіки» Матеріали IV Міжнародної науково-практичної інтернет конференції 26 жовтня 2017р. , м.Полтава с.182-183	0,1	Захарченко О.Г.
32	Система показників енергоефективності виробництва насіння соняшника	Друк.	Проблеми і перспективи сталого розвитку півдня України, 24 травня 2017 р. у ТДАТУ, м. Мелітополь	0,1	Захарченко О.Г.
Монографії, підручники, посібники					
33	Розвиток економіки України: трансформації та інновації: колективна монографія	Друк.	Запоріжжя: Видавничий дім «Гельветика», 2017. – Т. 2. - 328с.	<u>1</u>	<u>Краснодєд Т.Л.</u>
34	Економіка плодощовівництва (практикум). Навч. посіб-		Мелітополь: «люкс», 2017. -129с	<u>7,44</u>	Кальченко С.В., Попова Т.В., Єременко Д.В.

	ник				
35	Соціально- економічні умови розвитку селянських домогосподарств Монографія		Мелітополь: «люкс», 2017. -354с	<u>18,9</u>	Збарський В.К., Кальченко С.В., Штимак І.В.
36	Економіка домогос- подарств Навч. посі- бник		Мелітополь: «люкс», 2017. -351с	<u>21,9</u>	Збарський В.К., Кальченко С.В.

Перелік наукових робіт:

Карман С.В.

Почерніна Н.В.

Кальченко С.В.

Речка К.М.

Бакіна Т.В.

Кюрчева Н.В.

Кукіна Н.В.

Приступа Т.С.

Попова Т.В.

Захарченко О.Г.

Васильченко О.О.

Краснодєд Т.Л.

Підписи завіряю:

Начальник ВК

Таврійського державного агротехнологічного університету

20 грудня 2017

Г.В.Терещенко