

**ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

На правах рукопису

КАРАМУШКА ОЛЕКСАНДР МИКОЛАЙОВИЧ

УДК 631.14:633.1:631.53.01

**ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК НАСІННЄВИХ ПІДПРИЄМСТВ
З ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ КОЛОСОВИХ КУЛЬТУР**

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

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник

Васильєва Наталя Костянтинівна

доктор економічних наук, професор

Дніпропетровськ – 2016

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ НАСІННЄВИХ ПІДПРИЄМСТВ	12
1.1 Організаційно-економічні засади насінництва зернових колосових культур.....	12
1.2. Теоретичні основи економічного розвитку насіннєвих підприємств з виробництва зернових колосових культур	24
1.3. Економічне забезпечення якості насіння зернових колосових культур ..	50
Висновки до розділу 1	63
РОЗДІЛ 2. ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ НАСІННЄВИХ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ КОЛОСОВИХ КУЛЬТУР.....	67
2.1. Стан розвитку вітчизняного товарного ринку зернових колосових культур.....	67
2.2. Особливості господарювання українських насіннєвих підприємств із виробництва зернових колосових культур.....	79
2.3. Інноваційні засади економічного розвитку насіннєвих підприємств.....	92
Висновки до розділу 2.....	112
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНІ ЗАХОДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НАСІННЄВИХ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ КОЛОСОВИХ КУЛЬТУР.....	115
3.1. Оптимальне планування виробництва за критеріями забезпечення посівних якостей насіння зернових колосових культур.....	115
3.2. Види та контролінг застосування нематеріальних активів насіннєвих підприємств.....	128
3.3. Вдосконалення збуту насіння зернових колосових культур заходами цінової і нецінової конкуренції.....	142

Висновки до розділу 3	160
ВИСНОВКИ.....	164
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	169
ДОДАТКИ.....	193

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Виробництво зерна в Україні є стратегічною складовою сільського господарства, яка навіть за кризових умов демонструє конкурентоспроможність та прибутковість. Вітчизняне зерновиробництво, враховуючи його природний потенціал, здатне забезпечити не лише власні потреби країни у зерні, а й дає можливість збільшити експортні потужності аграріїв.

Основними завданнями розвитку зернового підкомплексу України є більш раціональне використання посівних площ, ефективне освоєння нових технологій, забезпечення зростання врожайності зернових культур та підвищення якості продукції. Вирішення поставлених завдань можливе на основі комплексного підходу, важливими елементами якого є впровадження ефективних сортів і використання високоякісного насіння. Зростання валового виробництва зерна пшениці та ячменю (озимої та ярої форм) можливе за рахунок використання товаровиробниками насіння високоврожайних і високоінтенсивних сортів зернових колосових культур. Наукові дослідження та практичні результати аграріїв свідчать про те, що лише за рахунок сорту можна підвищити врожайність на 20-25 % та стабілізувати рентабельність товарного зерна щонайменше на рівні 20 %.

Теорія економічного розвитку підприємств тісно пов'язана з питаннями ефективного використання капіталу, розкритими в дослідженнях видатних закордонних вчених: Л. Вальраса, Дж. Кейнса, Ж.-Ж. Ламбена, К. Макконнелла, К. Маркса, А. Маршалла, Дж. Мілля, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, Й. Шумпетера. Вагомий внесок у дослідження теоретичних та практичних аспектів економічного розвитку зернового підкомплексу в цілому зробили відомі вітчизняні науковці В.Я. Амбросов, В.Г. Андрійчук, В.І. Бойко, П.І. Гайдуцький, П.М. Грицюк, О.І. Дацій, С.М. Кваша, М.О. Лищенко, Ю.Я. Лузан, М.Г. Лобас, П.М. Макаренко, Л.О. Мармуль, Л.Ю. Мельник, С.В. Мочерний, П.Т. Саблук, Л.М. Худолій, О.М. Шпичак. Фундаментальні праці, присвячені інноваційному

забезпеченню ефективної діяльності виробників насіння належать, І.А. Ажаману, М.М. Гаврилюку, Н.Ю. Єгоровій, О.В. Захарчуку, М.О. Кіндруку, В.І. Мациборі, І.П. Пазію, Т.Ю. Приймачук та іншим провідним вітчизняним вченим-економістам.

Складна ситуація в аграрних підприємствах України, як віддзеркалення глобальних кризових явищ, негативно позначилася на насінництві. Ознаками цього є погіршення матеріально-технічної бази підприємств-виробників та суттєве зниження попиту на насіння. Крім того, на сучасному етапі ринкових перетворень вітчизняного сільського господарства виникла низка нових організаційно-економічних питань, пов'язаних зі світовою інтеграцією та необхідністю уніфікації стандартів якості продукції за умов загострення ринкової конкуренції. Зазначені проблеми вказують на необхідність комплексного дослідження економічного розвитку насінневих підприємств із виробництва зернових колосових культур у нових економічних реаліях, що й визначає наукову та прикладну актуальність теми дисертації, її логічну структуру та зміст.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційне дослідження проводилося в межах держбюджетної науково-дослідної роботи Дніпропетровського державного аграрного університету за темою “Економічний розвиток насінневих підприємств з виробництва зернових колосових культур”, 2010-2011 рр. (номер державної реєстрації 0110U006717), де автор був одноосібним виконавцем та запропонував інноваційні засади забезпечення посівних якостей насіння зернових колосових культур.

Проведене дослідження скоординовано з планом науково-дослідних робіт кафедри інформаційних систем і технологій Дніпропетровського державного аграрного університету (із 2014 р. – Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету) за темами “Розробка автоматизованих систем обробки інформації для управління агропромисловим виробництвом”, 2009-2010 рр. (номер державної реєстрації 0107U000140),

“Економіко-математичне моделювання, розробка та застосування автоматизованих систем та інформаційних технологій в аграрній сфері”, 2011-2015 рр. (номер державної реєстрації 0111U002257), у межах яких автором розроблено оптимальні плани вирощування і збирання насіння зернових колосових культур (довідка № 44-11-904 від 12.06.15).

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є обґрунтування основних напрямів економічного розвитку насінневих підприємств при виробництві зернових колосових культур у сучасних ринкових умовах України. Для досягнення цієї мети в ході дослідження була поставлена і вирішена низка основних завдань, а саме:

- визначити організаційно-економічний зміст насінництва зернових колосових культур;
- узагальнити фактори впливу на економічний розвиток насінневих підприємств в умовах ризикового господарювання;
- виявити показники якості продукції в насінництві зернових колосових культур;
- оцінити стан українського товарного ринку зерна та встановити тенденції розвитку насінневих підприємств з виробництва зернових колосових культур;
- обґрунтувати інноваційні засади економічного розвитку виробництва насіння;
- надати економіко-математичне обґрунтування одержання максимальних обсягів вирощування та збирання якісного насіння зернових колосових культур при обмеженнях по матеріально-технічних та грошових ресурсах;
- виділити напрями підвищення інвестиційної привабливості насінневих підприємств із застосуванням нематеріальних активів;
- запропонувати заходи цінової та нецінової конкуренції для вдосконалення збуту насіння зернових колосових культур.

Об'єктом дослідження є процес економічного розвитку насінневих підприємств з виробництва зернових колосових культур.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти економічного розвитку насінневих підприємств з виробництва зернових колосових культур.

Методи дослідження. Теоретичну й методичну основу дисертаційного дослідження склали: монографічний метод при теоретичному узагальненні та обґрунтуванні напрямів економічного розвитку насінництва (підрозділи 1.1, 1.2); методи систематизації та групування при класифікації інновацій та видів нематеріальних активів насінневих підприємств (підрозділи 1.3, 2.3, 3.2); методи рядів динаміки, зведення та порівняння статистичних даних при аналізі реалій господарювання сільськогосподарських та насінневих підприємств із виробництва зернових колосових культур (підрозділи 2.1, 2.2); розрахунково-графічний метод при оцінці резервів використання капіталу в насінництві зернових колосових культур (підрозділ 2.3); методи економіко-математичного моделювання для оптимізації виробничих планів насінневих підприємств та вдосконалення їх розрахунків із виробниками товарного зерна (підрозділи 3.1, 3.3); абстрактно-логічний метод при формулюванні загальних висновків та рекомендацій дисертації.

У теоретичній частині дослідження були використані праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, розробки науково-дослідних установ, нормативно-законодавчі акти стосовно піднятих питань. Емпіричною базою слугували статистичні матеріали з розвитку насінництва і зернового господарства України та Дніпропетровської області, дані насінневих інспекцій, річна звітність сільськогосподарських підприємств і профільних наукових установ.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в тому, що:

вперше:

– запропоновано економіко-математичне обґрунтування розрахунків насінневих підприємств з товаровиробниками зернового підкомплексу, де

враховуються середній та граничний рівні рентабельності, середня власна та гранична конкурентна ціни насіння, пропорції обсягів зерна, що продається зі знижкою та без неї, преференції для постійних та нових клієнтів, збалансованість роялті та паушальних платежів за відвантажене зерно, гнучкі схеми для календаря оплати, що дозволить зберегти та розширити клієнтську базу, збільшити обсяги реалізації насіння й забезпечити високу рентабельність роботи насінневих підприємств;

удосконалено:

– класифікацію факторів впливу на економічний розвиток насінневих підприємств, яка на відміну від існуючих, багатовекторно оцінює наслідки введення єдиних стандартів якості, встановлення квот на експорт, посилення конкуренції в насінництві, вільного доступу до новітніх технологій та забезпечує прискорення адаптації до динамічних змін на ринку насіння й підвищення обґрунтованості управлінських рішень на мікроекономічному рівні;

– комплексну оцінку ефективності використання капіталу насінневих підприємств з виробництва зернових колосових культур, яка на відміну від існуючих, охоплює основний, оборотний, інтелектуальний, інформаційний, людський та соціальний види капіталу, ґрунтується на показниках фондомісткості, фондоддачі, продуктивності праці, рівня кваліфікації співробітників, ступеню охоплення ринку насіння та дозволяє визначити збалансований інноваційний розвиток для реалізації господарського потенціалу насінневого підприємства;

– класифікацію нематеріальних активів насінневого підприємства, що доповнено елементами, пов'язаними з основною діяльністю, контрактами, маркетингом, клієнтами, технологіями, інформаційним забезпеченням, земельними і трудовими ресурсами, контролінг яких сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості насінництва зернових колосових культур;

набули подальшого розвитку:

– економіко-математичні підходи до оптимального розподілу земельних, матеріально-технічних та грошових ресурсів насінневих підприємств, які на відміну від існуючих, націлені на забезпечення посівних якостей насіння зернових колосових культур з дотриманням міжнародних стандартів і одержання при вирощуванні та збиранні максимального обсягу врожаю;

– методичні рекомендації щодо інноваційного розвитку насінництва зернових колосових культур, де на відміну від існуючих, враховано біологічні, технічні, технологічні, хімічні, економічні, маркетингові, управлінські інновації і обґрунтовано їх зв'язки із матеріальними та нематеріальними видами капіталу насінневого підприємства, завдяки чому підвищиться його конкурентоспроможність та ефективність виробничо-збутової діяльності.

Практичне значення одержаних результатів у вигляді методичних пропозицій і рекомендацій та розроблених економіко-математичних моделей полягає в можливості їх застосування на рівні насінневих підприємств та органів управління сільськогосподарським виробництвом з метою забезпечення економічного розвитку виробництва насіння зернових колосових культур за умов складних економічних реалій України.

Основні теоретичні положення наукових досліджень прийнято до використання Департаментом агропромислового комплексу, розвитку сільських територій та ринкового середовища Дніпропетровської облдержадміністрації для прогнозування та визначення резервів підвищення ефективності роботи насінневих підприємств різних організаційно-правових форм із подальшим поданням рекомендацій районним державним органам влади й місцевого самоврядування (довідка № 2131/0/119-15 від 15.06.15).

Авторські пропозиції щодо застосування заходів цінової та нецінової конкуренції для вдосконалення збутової діяльності були використані в роботі виробничих та управлінських підрозділів насінневого підприємства ТОВ “А Славутич” Покровського району Дніпропетровської області (довідка № 2 від 12.12.12).

Результати оптимізації розподілу матеріально-технічних та грошових ресурсів для забезпечення посівних якостей насіння при вирощуванні та збиранні врожаю були впроваджені в роботу Державного підприємства дослідного господарства “Дніпро” Інституту сільського господарства степової зони НААН України (довідка № 43 від 03.06.15).

Рекомендації стосовно підвищення інвестиційної привабливості насінництва зернових колосових культур за рахунок вдосконалення управління нематеріальними активами прийняті до впровадження у виробничих та управлінських підрозділах Дніпропетровського обласного державного центру експертизи сортів рослин (довідка № 137/1 від 31.08.11).

Основні теоретичні положення проведених наукових досліджень застосовуються при викладанні дисциплін “Інформаційні системи і технології в управлінні організацією”, “Інформаційні системи в менеджменті”, “Математичне моделювання агротехнологій”, “Інформаційні системи і технології в маркетингу” для бакалаврів та магістрів Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету (довідка № 44-11-910 від 15.06.15).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійно виконаною науковою роботою. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, в дисертації використані лише ті ідеї та положення, що є результатом особистого дослідження автора.

Апробація результатів дисертації. Основні положення і результати дослідження, подані в дисертації, доповідались на: IV регіональній науково-практичній конференції “Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку Придніпров’я” (м. Дніпропетровськ, 26 лютого 2010 р.); VI Міжнародній науково-практичній конференції “Динаміка та сучасна наука – 2010” (Болгарія, м. Софія, 07-15 червня 2010 р.); I, II та III Міжнародних науково-практичних інтернет-конференціях “Забезпечення сталого розвитку аграрного сектора економіки: проблеми, пріоритети, перспективи” (м. Дніпропетровськ, 18-20 жовтня, 2010 р.; 25-27 жовтня 2011 р.; 30-31 жовтня,

2012 р.); I, II та III Міжнародних науково-практичних конференціях “Аграрна наука XXI століття: реалії та перспективи” (м. Дніпропетровськ, 1-4 березня, 2011 р.; 28 лютого – 01 березня 2012 р.; 19-21 лютого 2013 р.); VIII Міжнародній науково-практичній конференції “Науковий потенціал у світі – 2012” (Болгарія, м. Софія, 17-25 вересня 2012 р.); Науково-практичній інтернет-конференції “Інформаційні технології в агробізнесі та аграрній освіті” (м. Дніпропетровськ, 22-26 квітня 2013 р.); X Міжнародній науково-практичній конференції “Наука і технології: кроки в майбутнє – 2014” (Чехія, м. Прага, 27 лютого – 05 березня 2014 р.); X Міжнародній науково-практичній конференції “Науковий простір Європи – 2014” (Польща, м. Пшемисль, 07-15 квітня 2014 р.).

Публікації. Основні положення і результати дисертаційного дослідження опубліковані в 20 наукових працях, з них 7 статей – у фахових виданнях України, 2 з яких включено до міжнародних наукометричних баз, 1 стаття в зарубіжному журналі та 12 робіт – у матеріалах і збірниках тез конференцій. Загальний обсяг зазначених публікацій становить 6,05 друк. арк., з яких особисто автору належить 5,74 друк. арк.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ НАСІННЄВИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Організаційно-економічні засади насінництва зернових колосових культур

В аграрному секторі економіки України вирощування зерна займає провідні позиції. Під посівні площі щороку залучається близько 12 млн. га сільськогосподарських угідь [196, с. 46-53]. Разом з тим, зерновиробництво виступає одним із основних джерел грошових надходжень для сільськогосподарських товаровиробників, адже в структурі валової і товарної продукції, в середньому за останні роки, обсяги вирощування зерна складають 45,5 % та 49,3 % відповідно [83, с. 22].

Головним пріоритетом розвитку зерновиробництва України є впровадження нових технологій обробітку ґрунту, залучення сучасної посівної та збиральної техніки, оптимізація посівних площ, ефективне освоєння нових технологій зберігання зерна, підвищення рівня врожайності зернових культур та покращення якості продукції. Практична реалізація цієї мети можлива на основі комплексного підходу, в основі якого лежить сучасне насінництво, котре покликане забезпечити високоякісним посівним матеріалом вітчизняних товарних зерновиробників.

Останніми роками насінництву зернових колосових культур в Україні приділяється особлива увага. Формування його як цілісної системи вже завершено. Створено міцну законодавчу базу для розвитку селекції й насінництва, в якій визначено провідні напрями формування галузі. Йдеться про Закони України “Про насіння і садивний матеріал”, до якого увійшли основні положення, що регулюють виробництво, реалізацію та використання насіння, “Про охорону прав на сорти рослин”, котрий визначає майнові й немайнові відносини, що виникають у зв’язку з набуттям, здійсненням та

захистом нових сортів рослин, “Про карантин рослин”, державні стандарти “Насіння сільськогосподарських культур. Сортові та посівні якості – ДСТУ 2240-93” та “Насіння сільськогосподарських культур. Методи визначання якості – ДСТУ 4138-2002”, щорічний Державний реєстр виробників насіння та садивного матеріалу, Державний реєстр сортів рослин, придатних для поширення в Україні. Після занесення сорту до останнього постає завдання щодо його розмноження, оскільки мета буде досягнута лише в тому випадку, якщо високопродуктивний сорт займе необхідні посівні площі, тобто буде впроваджений у товарне виробництво.

Контролюючі та управлінські заходи у сфері насінництва покладені на Міністерство аграрної політики та продовольства України, що забезпечує формування державної аграрної політики, та Державну інспекцію сільськогосподарства України та її регіональні представництва, котрі здійснюють реалізацію державної політики у сфері нагляду в агропромисловому комплексі щодо контролю за якістю та сертифікацією насіння.

Згідно радянського ГОСТ 20081-74, сорт сільськогосподарських культур – це сукупність культурних рослин, які створені шляхом селекції та наділені певними спадковими морфологічними, біологічними та господарськими ознаками і властивостями [35].

У чинному Законі України “Про охорону прав на сорти рослин” вказано: “Сорт рослин – окрема група рослин (клон, лінія, гібрид першого покоління, популяція) в рамках нижчого із відомих ботанічних таксонів, яка, незалежно від того, задовольняє повністю або ні умови виникнення правової охорони:

- може бути визначена ступенем прояву ознак, що є результатом діяльності даного генотипу або комбінації генотипів;
- може бути відрізнена від якої-небудь іншої групи рослин ступенем прояву принаймні однієї з цих ознак;
- може розглядатися як єдине ціле зі сторони її придатності для відтворення в незмінному вигляді цілих рослин сорту” [71, ст.1].

В тлумачному словнику сортознавця поняття “сорт новий” – це сорт, який до дати подання заявки не продавався або будь-яким іншим чином його матеріал не передавався для комерційного використання на території України – за рік до цієї дати; на території іншої держави – за шість років. Існує також поняття “сорт, придатний до поширення” – сорт, що може бути використаний для задоволення потреб суспільства і незаборонений для поширення з підстав загрози життю і здоров’ю людей, тваринному, рослинному світу [208].

Значення сорту, створеного в процесі селекції, оцінено в численних наукових працях. Вчені всього світу висловлюють одностайну думку, що сорт відіграє велику позитивну роль у підвищенні врожайності сільськогосподарських культур. Але відсоток цього підвищення є різним [220, с. 576].

В науковій літературі існують відмінні підходи до визначення змісту терміну “насіництво”. Зазначимо деякі з них.

В.В. Кириченко вважає, що насіництво – це система державних заходів для забезпечення сільського господарства високоякісним сортовим і гібридним насінням та садивним матеріалом [108, с. 453].

В.І. Шемавньов, Н.І. Ковалевська та В.В. Мороз позиціонують насіництво як процес розмноження сортового насіння при збереженні його сортових, біологічних і господарських показників, які були при виведенні та оцінці сорту [221, с. 13].

М.О. Кіндрок розглядає насіництво як спеціальну галузь сільськогосподарського виробництва, яка реалізує досягнення селекції шляхом розмноження насіння нових високоврожайних сортів і впровадження їх у виробництво [110, с. 214].

Колектив науковців на чолі з Н.Х. Грабаком та І.Н. Топіхою вважає, що насіництво – це наука про розмноження сортів сільськогосподарських культур при збереженні всіх морфологічних, біологічних і господарсько-цінних ознак [37, с. 146].

Згідно Закону України “Про насіння і садивний матеріал” насінництво – це галузь рослинництва, що забезпечує виробництво насіння і садивного матеріалу сортів культурних рослин, сертифікацію та здійснення державного контролю у процесі його обігу [69, ст. 1].

Насінництво покликане задовольнити два основні процеси: сортозаміну та сортооновлення.

Сортозаміна – заміна на основі результатів державного сортовипробування старих сортів новими, більш врожайними або кращими за якістю продукції [152, с. 130].

Сортооновлення – планова заміна насіння, в якого погіршилися сортові й біологічні якості, кращим насінням того ж сорту [152, с. 130].

А.В. Іванько та О.Ю. Локоть стверджують, що сортозаміна і сортооновлення сільськогосподарських культур є одним із найпоширеніших напрямів інноваційної діяльності [78, с. 93].

В обох випадках необхідно забезпечувати:

- 1) масове розмноження сортового насіння до розмірів, яке повністю задовольнить планову посівну площу кожного районованого сорту в зоні його розповсюдження;
- 2) підтримку високих сортових якостей вирощуваного насіння, тобто збереження генетичних якостей сорту або гібрида;
- 3) підтримку сортового насіння в здоровому і максимально життєздатному стані.

Ведення насінництва ґрунтується на уявленні про процеси відтворення сорту – базового та сертифікованого, а також про зниження сортової чистоти насіння при його пересіваннях.

У відповідності до Закону України “Про насіння і садивний матеріал”, насіння зернових колосових культур класифікується як:

добазове насіння – насіння первинних ланок насінництва, яке використовують для подальшого його розмноження й отримання базового насіння. Воно характеризується найвищими сортовими і посівними якостями;

базове насіння – насіння, отримане від послідовного розмноження добазового насіння. Це кращі відібрані рослини даного сорту, які найповніше передають його ознаки і властивості;

сертифіковане насіння – насіння, отримане від послідовного розмноження базового насіння [69, ст. 1].

Система насінництва складається з ланок добазового, базового і сертифікованого насінництва, а також Державного резервного насіннєвого фонду [69, ст. 9].

Виробництво насіння зосереджується в спеціалізованих насіннєвих підприємствах, щоб забезпечити потреби товарних зерновиробників, які не вирощують власного насіння, або в крупних підприємствах, котрі організують виробництво, обробку і зберігання насіння в насіннєвих відділеннях і бригадах з метою повного забезпечення власних потреб у сортовому насінні.

Правом на виробництво і реалізацію насіння наділяють суб'єктів насінництва, які, відповідно до законодавства, мають права на інтелектуальну власність. Таким чином, ними можуть бути і оригінатори – власники сорту, і учасники ліцензійного договору – насіннєві підприємства, котрі пройшли атестацію та отримали паспорт на виробництво та реалізацію насіння зернових колосових культур. Паспорт видається на строк до 5 років з подальшою переатестацією [176, с. 289]. Виробники насіння зернових колосових культур зобов'язані:

1. Укладати ліцензійні договори з власником сорту на його використання;
2. Дотримуватись технологічних і методичних вимог щодо збереження та розмноження сорту;
3. Створювати страхові насіннєві фонди у встановлених обсягах;
4. Гарантувати відповідність насіння, що підлягає реалізації, встановленим стандартам;
5. Своєчасно здавати зразки насіння для контролю якості;

6. Дотримуватися встановлених вимог щодо маркування, пакування та транспортування насіння.

Насіннєві підприємства – це самостійно господарюючі суб'єкти (фізичні та юридичні особи), яким надано право займатися вирощуванням, розмноженням та реалізацією насіння у відповідності до Закону України “Про насіння і садивний матеріал” [69, ст. 3].

Під час реалізації насіння виробник повинен супроводжувати його такими документами як: “Атестат на насіння” або “Свідоцтво на насіння” [80].

Найпоширенішими організаційними формами підприємств, що займаються виробництвом насіння, є товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства, агропромислові фірми, науково-дослідні заклади, дослідні станції, спеціалізовані державні та приватні насіннєві підприємства. За формою власності насіннєві підприємства поділяються на приватні та державні. Державна форма власності більш наукоємна та направлена на селекційно-дослідну діяльність. До державної форми власності відносяться дослідні господарства, що створюються на базі наукових установ. Приватна форма власності характеризується використанням модернізованих технологій, нової техніки.

Встановлено, що серед організаційних засад виробництва насіння найголовнішими слід вважати впровадження досконалої сучасної технології виробництва насіння, взаємовигідних економічних відносин між його виробниками і споживачами, формування маркетингової служби, забезпечення наукового супроводу галузі, системи державного насіннєвого контролю.

Система ведення насінництва в Україні покликана вирішувати завдання стосовно:

– апробації й оперативної реалізації досягнень селекції через сортовипробування, виробництво сортів та гібридів із цінними господарськими ознаками;

- прискорення розмноження базового та сертифікованого насіння, адже за діючої в Україні системи насінництва новий сорт впроваджується у промислове виробництво протягом 5-6 років;
- забезпечення господарств насінням з високими врожайними властивостями та посівними якостями;
- заготівлі насіння в державний насінневий фонд та створення районного і страхових насінневих фондів;
- агроекологічного картографування зон, сприятливих для виробництва насіння.

Рівень розвитку насінневої галузі України відстає від рівня насінництва у світових лідерів, зокрема, в країнах Західної Європи та США. Це пояснюється, насамперед, неналежним дотриманням вимог технології вирощування, застосуванням посівного матеріалу недостатньої якості, слабкою матеріально-технічною базою виробників сертифікованого насіння. Так, потенціал сортів озимої пшениці використовується приблизно наполовину.

Сучасне насінництво зернових колосових культур потребує переходу на новий, більш ефективний, рівень розвитку. Але це пов'язано з виконанням ряду умов: забезпеченням галузі насінництва сучасною технікою, яка дасть змогу покращити технологію виробництва насіння; підвищенням врожайності та збільшенням виробництва насіння за міжнародними стандартами; визначеністю з найбільш доцільними обсягами виробництва насіння з урахуванням зональних особливостей; розширенням внутрішнього ринку збуту і виходом на зарубіжний ринок; організацією служби маркетингу та активнішою рекламою товару; визначенням цін як для внутрішнього, так і зовнішнього ринків [88, с. 189-190].

Зв'язуючою макроекономічною ланкою насінництва України є насінневі фонди. Формування страхового насінневого фонду є обов'язковим для всіх виробників насіння. Страхові насінневі фонди до базового, базового та сертифікованого насіння створюються в обсягах, передбачених спеціально

уповноваженим органом виконавчої влади з питань аграрної політики [180]. Оптимальний розмір страхових фондів становить: для базового насіння – 100 %, базового – 25 %, сертифікованого – 15 % від встановлених квот реалізації насіння відповідних категорій [153, с. 437].

Перешкодою дотримання цієї вимоги є те, що господарства мають змогу отримати (придбати) ліцензію на вирощування насіння лише строком на 1 рік, що не дає гарантій про її поновлення.

Використання насіння страхових насінневих фондів не за призначенням у межах термінів, визначених спеціально уповноваженим органом виконавчої влади з питань аграрної політики, забороняється.

Державний резервний насінневий фонд створюється для: забезпечення насінням районів, що не виробляють власного насіння або мають обмежені можливості його виробництва; надання допомоги у разі знищення або пошкодження насінницьких посівів унаслідок стихійного лиха; підтримки сортооновлення, сортозаміни та реалізації насіння за міжнародними договорами.

Заготівлю насіння сільськогосподарських культур у державний резервний насінневий фонд і його зберігання забезпечують підприємства та організації за дорученням спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань аграрної політики України.

Використання товарного зерна на насінневі потреби забороняється Законом України “Про насіння і садивний матеріал” [69, ст. 11].

Заготівля насіння в Державний насінневий фонд здійснюється на контрактній основі за рахунок коштів Державного бюджету України.

Важливе завдання насінництва – створення надійного регіонального (обласного) фонду сортового насіння, що включає фермерсько-селянський і страховий фонди.

Перший використовується для забезпечення насінням нових сортів фермерів і дрібних землевласників. Він створюється насінневими підприємствами, що розташовані в безпосередній близькості до споживачів.

Здешевлення насіння цього фонду може здійснюватись за рахунок коштів місцевих бюджетів, а також коштів, виділених на підтримку фермерських господарств із Державного бюджету країни.

Страховий фонд створюється у найбільш сприятливих зонах, в основному з насіння ярих пшениці та ячменю. Виробникам насіння, що здійснюють його заготівлю в Державний резервний насінневий фонд та регіональні фонди, надаються пільгові кредити за рахунок бюджетних коштів. Зазначений стимул дає змогу заготовляти в регіональний фонд насіння нових високоврожайних сортів. Насіння з регіонального фонду виділяється тим господарствам, які виробляють товарну продукцію. Місцеві державні органи влади розробляють порядок створення і використання регіональних фондів насіння.

Державна служба з охорони прав на сорти рослин, як урядовий орган державного управління, забезпечує захист конституційних прав і свобод громадян України набувати та використовувати власність на сорти рослин як на продукт інтелектуальної діяльності.

Реалізація зазначеного здійснюється на основі Цивільного [217, гл. 42, ст. 485-488], Господарського [36, гл. 16, ст. 154-156], Митного [148, гл. 45], Кримінального [124, ст. 177] кодексів України та Кодексу України про адміністративні правопорушення [114, ст. 51-2, 104-1, 238-3, 255], а також Законів України “Про охорону прав на сорти рослин” [71], “Про приєднання України до Міжнародної конвенції з охорони нових сортів рослин” [72], “Про насіння і садивний матеріал” [69], “Про наукову і науково-технічну експертизу” [70], Указу Президента України “Питання представництва України у Раді Міжнародного союзу по охороні нових сортів рослин” [212] та інших чинних нормативно-правових актів, у процесі виконання яких шляхом проведення державної експертизи сортів рослин на охороноздатність та придатність до поширення в Україні встановлюють особисті немайнові і майнові права власності на сорти рослин як на продукт інтелектуальної діяльності та проводиться їх державна реєстрація.

Організація насінництва в передових країнах світу відрізняється від тієї, що існує в Україні. В них формування галузі проходило за умов капіталістичного способу виробництва, де від неї вимагалася максимальна економічна віддача.

Дана галузь, в основному, представлена науково-дослідними установами, виробничими підрозділами й фірмами, які сумісно працюють у сферах фундаментальних і прикладних досліджень, виробництва й маркетингу насіння. Фундаментальні дослідження з селекції та насінництва проводять національні й міжнародні наукові установи. Довгостроковими фундаментальними дослідженнями традиційно займаються установи державного сектора науки. Наприклад, у США – це науково-дослідні інститути Міністерства сільського господарства [239], у Франції – установи Національного інституту сільськогосподарських досліджень (INRA) [233].

Прикладні дослідження з селекції та насінництва зосереджено в приватному секторі, де виробництвом і маркетингом насіння займаються великі й малі приватні насінневі фірми. Останні, як правило, не мають наукових програм, а користуються даними, отриманими в державному секторі сільськогосподарської науки.

Починаючи з кінця 70-х років минулого сторіччя, структура галузі насінництва в результаті конкурентної боротьби змінилася. У Великобританії концерн Ranks Novis McDougall увібрав біля 100 насінневих фірм, перетворившись в найпотужнішого монополіста [236]. Мета такого злиття – успішна діяльність на ринку насіння. Адже дрібні насінневі фірми не витримували конкуренції з боку крупних насінневих об'єднань і часто банкрутували.

У середині 80-х років XX століття нараховувалось біля 23 міжнародних компаній, що займалися селекційно-насінницькою роботою зі щорічним прибутком у понад 500 млн. доларів. Серед них слід виділити транснаціональні компанії Cargill, Central Soya, Monsanto (США), Ranks Novis McDougall (Великобританія), Sandos Ciba Geigy Ltd (Швейцарія) та

інші. Характерно, що на ринку насіння стали домінувати компанії нафтохімічної та фармацевтичної промисловості, які, здавалось, не мають прямого відношення до селекції й насінництва. На них припадає 12 із 23 транснаціональних міжнародних компаній [149, с. 318].

Провідні позиції займає концерн Co Royal Dutch/Shell [237]. Його дочірні компанії контролюють 9 великих насінневих фірм у Великобританії, 3 – у Нідерландах.

Основним стимулом проникнення транснаціональних корпорацій у бізнес насіння став значний прогрес науки в галузі селекції культурних рослин, впровадження у сільське господарство високоврожайних сортів і гібридів. У 1978 р. обіг насінневих компаній розвинутих країн світу досяг 10 млрд. доларів, а на початку 80-х років – 13 млрд. доларів. Стабільний попит на продовольство у світі створив надійний ринок насіння зі значними можливостями його реалізації.

Великі корпорації США та інших країн фінансують міжнародні науково-дослідні центри, що проводять дослідження з селекції та насінництва. Водночас вони здійснюють контроль за виконанням науково-дослідних програм з цих дисциплін. Крім того, корпорації забезпечують правовий захист насінневих фірм. Прийнята в 1961 р. “Міжнародна конвенція з правової охорони нових сортів рослин” вперше створила правові засади для успішної роботи селекціонерів, впровадження ліцензійних винагород за новостворені сорти. У провідних країнах було прийнято відповідні закони про правову охорону досягнень селекції. В Україні подібний закон набув чинності в 1993 р. [72].

Цікавий досвід накопичено в Канаді, одній з провідних держав із виробництва й експорту насіння сільськогосподарських культур. Насінницька галузь тут охоплює організації й установи державного, напівдержавного та приватного секторів – агентства, асоціації, фірми, деякі університети. У цій країні виробництвом насіння зайнято понад 170 фірм, компаній і кооперативів, 70 % (понад 120) з них займається маркетингом і торгівлею насінневою

продукцією. Організацією селекційно-насінницької роботи займається Міністерство сільського господарства, яке відіграє роль департаменту Федерального Уряду. Безпосереднє керівництво здійснює Управління наукових досліджень і Директорат із захисту рослин. Розроблена й функціонує державна програма з розвитку насінництва (Seed Program) [32, с. 42].

Насінництво зернових культур у США починається з того, що Служба з впровадження рекомендує кращі за даними випробування сорти для висівання в певних зонах. Потім насінневі підприємства переходять до масового розмноження насіння. Збереження сортової якості в процесі масового розмноження вважається одним із головних завдань насінництва. У США насінництво зернових культур проводять за схемою: первинне розмноження вихідного матеріалу, виробництво базового насіння, виробництво сертифікованого насіння до повного забезпечення потреб фермерських господарств у насінні для виробничих посівів. Спеціалізація насінництва в США дає можливість зосередити виробництво насіння в найсприятливіших ґрунтово-кліматичних умовах [163, с. 150-151].

У насінницькій галузі значна роль належить різним асоціаціям, спілкам, товариствам та іншим об'єднанням, які займаються виробництвом, маркетингом, розподілом насінневої продукції, контролюють якість насіння. Так, членство в Американській асоціації з торгівлі насінням (ASTA) гарантує її учасникам захист і пропаганду їхніх інтересів. Такі самі асоціації функціонують у Канаді (CSGAF – Канадська асоціація з виробництва насіння; CSTA – канадська асоціація з торгівлі насінням та інші). Вони разом з Міністерством сільського господарства Канади організують селекційні роботи, впроваджують правові норми у насінницькій галузі, здійснюють контроль за підприємствами, які доводять насіння до посівних кондицій, виконують апробацію сортових посівів тощо. У Франції Національна федерація фермерів-насіннярів (FNAMS) об'єднує понад 20 тис. висококваліфікованих сільських фермерів, які виробляють базове та сертифіковане насіння, має технічний відділ і лабораторію з удосконалення

технології виробництва насіння. У Данії Асоціація об'єднань датських насіннярів і Об'єднання датських торговців насінням забезпечують виробництво насіння і його реалізацію. Асоціація нараховує 3 тис. членів, які входять у 25 місцевих об'єднань. Вони забезпечують укладання контрактів на виробництво насіння, регулюють відносини між насіннярями і фірмами [149, с. 319].

Наявність різних асоціацій, спілок та інших об'єднань виробників насінневої продукції, організацій торгівлі забезпечує відповідну захищеність членів цих об'єднань, стимулює їх виробництво, розподілення, імпорт, експорт, що дає змогу ефективно функціонувати всій насінницькій галузі аграрного сектору економіки.

1.2. Теоретичні основи економічного розвитку насінневих підприємств з виробництва зернових колосових культур

Кризові явища виникають не вперше в економічній історії, однак і цього разу світова економіка виявилася не в змозі адекватно протистояти їм. Це пов'язано із досить значним рівнем інтеграції країн до єдиного світового простору, що обумовлює значну їх взаємозалежність. За своїми масштабами поточна криза перевершила більшість попередніх, епіцентр яких перебував у країнах, що розвиваються.

Глобальна криза не оминула й України, де однією з провідних складових економіки є аграрний сектор. Від характеру його розвитку суттєво залежить ситуація в державі, адже саме ця галузь визначає не лише рівень продовольчої безпеки країни, але і її місце на провідних світових ринках.

З огляду на унікальні природні ресурси, значний інтелектуальний потенціал та виняткове геополітичне розташування за роки незалежності Україна стала одним із провідних виробників та постачальників продовольства на світові ринки. І ці позиції з року в рік зміцнюються.

В Україні тривалий час спостерігається важкий процес трансформації системи господарювання в аграрному секторі економіки, що ускладнюється низькою ефективністю сучасної аграрної політики. І справа тут не тільки в дефіциті коштів Державного бюджету. Цілком погоджуємося з С.В. Мочерним, що відчувається суттєва недосконалість механізмів розподілу як земельних ресурсів, так і аграрного й соціального бюджетів, що стає надзвичайно великою проблемою [151, с. 310-312]. Головна увага має бути зосереджена на залученні інвестицій у зерновиробництво, перш за все, – внутрішніх коштів. Формування ефективного конкурентоспроможного агропромислового виробництва, здатного забезпечити продовольчу безпеку в країні та нарощування експорту зернових колосових культур є насамперед стратегічним завданням аграрної політики держави в економічній сфері. Зростання технологічного рівня аграрного виробництва, впровадження інтенсивних технологій є основою для підвищення ефективності виробництва в АПК і збільшення доходів у сільському господарстві. Тому питанням економічного зростання і розвитку аграрних підприємств має приділятися суттєва увага.

Даною проблематикою досліджень займалося багато відомих вітчизняних та закордонних вчених, зокрема К.Р. Макконнелл та С.Л. Брю під економічним зростанням розуміли можливість виробляти більший обсяг продукції [139, с. 34].

Група науковців К.Т. Кривенко, В.С. Савчук та О.О. Беляєв позиціонує процес економічного зростання як кількісне збільшення та якісне покращення результатів виробництва та його основних факторів [122, с. 316].

М.П. Тодаро та С.С. Сміт розглядають економічне зростання як стабільний процес, за якого виробничі потужності економіки збільшуються на протязі певного періоду аби підвищити рівень національного виробництва [238, с. 821].

С.І. Лекарь вважає економічне зростання стабільно-тривалим процесом розвитку економіки при ефективному використанні виробничих, трудових, інноваційних та фінансових факторів у довгостроковому періоді із

збереженням стану рівноваги у короткостроковій фазі функціонування за умови зростання реального обсягу національного продукту [131, с. 401].

Більш широким поняттям, ніж економічне зростання, є економічний розвиток. Засновником теорії економічного розвитку по праву вважають Й. Шумпетера, котрий ввів різницю між поняттями економічне зростання та економічний розвиток [228, с. 151-158]. Він розглядав економічне зростання, як кількісну зміну у вигляді збільшення виробництва при використанні одних і тих же товарів і послуг на протязі всього часу функціонування підприємства. В той же час економічний розвиток, за Й. Шумпетером, – це позитивні якісні зміни, новації у виробництві, в продукції, послугах, управлінні та в економіці в цілому. Тобто головна відмінність розвитку від зростання полягає у створенні якісно нової продукції та оновленні виробництва на основі використання різних інновацій.

В ХХ ст. виникло 5 основних моделей економічного розвитку [16]:

1. В 50–60-х роках під впливом тодішніх наукових і соціально-політичних концепцій процес економічного розвитку позиціонувався як сукупність послідовних стадій економічного зростання;

2. У 70-ті роки внаслідок енергетичної та економічної кризи, процес економічного розвитку перестають ототожнювати з кількісними характеристиками зростання виробництва, а починають приділяти суттєву увагу структурним змінам в економіці;

3. В 80-ті роки процес економічного розвитку, під впливом неокласичної концепції, почав ототожнюватися з відкритими ринками, лібералізацією економіки, приватною власністю та інституційними перебудовами економіки;

4. На початку 90-х років з'явилася новітня модель економічного розвитку, яка акцентує свою увагу на проблемах відносин людина-природа-економіка. Дана модель отримала назву “Sustainable development” (сталий розвиток) та базується на перетині трьох сфер впливу:

- економічний прогрес;

- соціальний компроміс;
- екологічна безпека.

Економічна складова сталого розвитку спрямована на зростання національного доходу економіки в цілому та забезпечення достатку кожного члена суспільства зокрема.

Соціальний аспект даної моделі акцентує увагу на гармонійних відносинах суспільства і людини та передбачає їх забезпечення вільним доступом до соціальних програм у сфері охорони здоров'я, освіти та захисту своїх прав і свобод.

Екологічний напрям зосереджується на забезпеченні збереження національних біологічних ресурсів для майбутніх поколінь.

Оптимальна співпраця даних складових сталого розвитку надає можливість вирішити проблеми кожного з секторів економіки і забезпечити гармонізацію відносин людини з природою при економіко-соціальній справедливості і рівності.

5. На початку 2000-х виникла нова модель економічного розвитку, яка носить назву “нова” економіка або економіка знань. Вона базується і на інноваційній модернізації економіки в цілому, і на інноваційному покращенні підприємств зокрема.

С.В. Мочерний визначає економічний розвиток як незворотний, направлений процес зміни економічної системи в довготривалому періоді, що відбувається під впливом різних економічних факторів [61, с. 203].

Науковці Л.Ю Мельник, П.М. Макаренко та І.Г. Кириленко визначають економічний розвиток як результат діяльності людини, який заснований на протиріччях, що виступають джерелом прогресу і є його основною рушійною силою [144, с. 111].

Поняття економічний розвиток тісно взаємопов'язане з економічним розвитком підприємства, як структурної одиниці національної економіки.

Н.В. Афанасьєв, В.Д. Рогожина та В.І. Рудик визначають розвиток підприємства як зміну якісних характеристик системи функціонування під

впливом внутрішніх і зовнішніх чинників, що призводять до формування нових властивостей системи [13, с. 27].

А.М. Турило та С.В. Святенко позиціонують розвиток підприємства як економічну складову функціонування суб'єкту господарювання в усіх її формах на протязі всього життєвого циклу підприємства [209, с. 121].

О.В. Раєвнєва вважає розвиток підприємства уніфікованим процесом перетворення відкритої системи в просторі й часі, який характеризується постійною зміною глобальних цілей її існування шляхом формування нової структури та переходу на нові форми функціонування [169, с. 108].

О.В. Шубравська розглядає розвиток підприємства як процес, під час якого система змінює свої якісні та кількісні показники [226, с. 37].

Н.Т. Мала та О.В. Грабельська визначають економічний розвиток підприємства як якісну та кількісну перебудову процесу функціонування підприємства, що дає йому змогу покращувати результативність своєї господарської діяльності при використанні всіх наявних ресурсів [140, с. 24].

Разом з тим під впливом моделі сталого розвитку, економічний розвиток підприємства починає позиціонуватися як процес соціально-економічного розвитку підприємства.

І.В. Тюха під соціально-економічним розвитком підприємства розуміє незворотну, спрямовану та закономірну зміну економічного становища та соціальної складової підприємства, внаслідок чого воно переходить на якісно новий рівень розвитку [211].

Проте, на нашу думку, все ж таки соціально-економічний розвиток не повною мірою висвітлює саме економічну складову розвитку підприємства.

Узагальнюючи думки науковців, можна визначити економічний розвиток підприємства як процес розширеного відтворення при якісних та кількісних змінах господарської діяльності, за якого забезпечується висока ефективність функціонування підприємства.

В той же час, на нашу думку, саме економічний розвиток більш точно описує процес модернізації підприємств аграрного сектору економіки,

забезпечення їх інвестиційної привабливості та вдосконалення виробничо-збутової діяльності в умовах кризи, загострення ризиків та зростання конкуренції внаслідок світової інтеграції вітчизняних ринків.

Під економічним розвитком сільськогосподарських, зокрема, насінневих підприємств, розуміється процес переходу від екстенсивного до інноваційно-інтенсивного способу господарювання, на основі чого покращуються показники ефективності діяльності: зростає прибутковість, зменшуються витрати, а відтак і збільшується рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції.

Орієнтирами економічного розвитку насінневих підприємств з вирощування зернових колосових культур є охоплення всіх виробників товарного зерна країни якісним насінням високих репродукцій.

Одним з основних елементів забезпечення економічного розвитку насінневих підприємств є максимальне використання капіталу, який є у його розпорядженні. Адже капітал виступає головним фактором виробництва. До капіталу належать усі засоби виробництва, а також складські запаси готової та напівготової продукції у вартісному виразі, які приносять додану вартість або дохід власнику засобів виробництва при використанні праці найманих працівників.

Сучасна економічна наука трактує капітал як складну, багатоаспектну категорію, еволюція якої відобразила історичний процес розвитку природи, форм руху, динаміки та структури товарного виробництва.

Історія розвитку економічної науки засвідчує існування різних підходів до визначення сутності капіталу.

Так, А. Сміт розглядав капітал як частину призначених для подальшого виробництва запасів, від яких очікують отримати дохід [186, с. 205].

Д. Рікардо характеризував капітал як ту частину багатства, що зайнята у виробництві й необхідна для приведення в дію праці [170, с. 9-10].

Дж. С. Мілль визначав капітал як попередньо нагромаджений запас продуктів минулої праці, призначених для виробництва (заощадження, які споживаються в процесі виробництва) [147, с. 148].

Л. Вальрас розглядав капітал як будь-яке довготривале існуюче благо, будь-який вид суспільного багатства, який не витрачається зовсім або витрачається лише з часом, будь-яку корисну річ, обмежену кількісно, яка збережеться після першого використання [27, с. 150].

Капітал, за К. Марксом, – це самозростаюча вартість (вартість, що приносить додаткову вартість), виробничі відносини капіталістичного способу виробництва, засновані на експлуатації та монопольному привласненні капіталістами оплаченої праці найманих робітників [141, с. 234].

А. Маршалл ототожнює капітал з усім накопиченим запасом засобів виробництва матеріальних благ, а також із засобами досягнення тих вигод, які звичайно вважаються частиною доходу. Значну частину капіталу складають знання та організація [143].

П. Самуельсон розглядає капітал у двоякому розумінні: як створені людиною товари тривалого користування, що використовуються в подальшому виробничому процесі, і як інвестиції в капітал, що рівноцінні відстроченому споживанню [182, с. 534].

К. Макконнелл та С. Брю пов'язують капітал з усіма виробничими засобами, тобто з інструментами, машинами, обладнанням, складськими будівлями, транспортними засобами і збутовою мережею, яка використовується у виробництві товару та доставці його кінцевому споживачу. Процес виробництва та накопичення цих засобів називають інвестуванням [139, с. 26].

За Дж. Кейнсом, капітал – це багатство, здатне приносити дохід. Перетворення багатства на капітал зумовлено перевищенням доходу від капіталовкладень над банківським відсотком [107].

Згідно з економічним словником Макміллана, капітал – це категорія, яка використовується для позначення фактора виробництва, що створюється

самою економічною системою. Капітальними благами називають виробничі блага, котрі використовуються в якості витрат факторів виробництва для подальшого виробництва [184, с. 64].

У працях Н.І. Гражевської капітал розглядається як фактор виробництва, як джерело відсотка, а основний акцент робиться на довготривалості використання капіталу як потужного ресурсу збагачення [38, с. 296-298].

І.А. Бланк визначає, що капітал – це накопичений шляхом збереження запас економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, котрі залучаються його власником в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, та функціонують в економічній системі за ринковими принципами і пов'язані з факторами часу, ліквідності та ризику [21, с. 251].

О.В. Лебідь пропонує дефініцію капіталу як економічного блага у фінансовій, фізичній та інтелектуальній формах, що знаходяться в постійному взаємозумовленому русі, здатні приносити дохід, введені своїми власниками у відтворювальний процес як фактори виробництва та інвестиційні ресурси, функціонування яких в економічній системі пов'язане з факторами ризику і ліквідності, та є об'єктом суспільних відносин і управління [129, с. 370].

Капітал має три функціональні форми: грошову, продуктивну і товарну (Г–П–Т). Грошова форма розкриває процес кругообігу капіталу. Щоб розширити виробництво, тобто здійснити нові інвестиції, підприємство змушене вишукувати додаткові кошти, які називаються інвестиційним капіталом. Інвестиційний капітал витрачається на купівлю робочої сили, знарядь праці та інших елементів виробництва. У політекономії інвестиційний капітал називається грошовим. Інвестиційний капітал надходить з двох джерел: власних заощаджень підприємств і зовнішніх заощаджень. Власні заощадження – це нерозподілений прибуток і

амортизаційні відрахування, а зовнішні – це тимчасово “вільні” кошти інших підприємств, уряду і населення [215, с. 186].

Ринок капіталу складається з грошового ринку і ринку інвестиційних фондів. Грошовий ринок поставляє обігові платіжні кошти державі та підприємствам. Заощадження, що надходять на цей ринок, утворюють два потоки. Один, менший, потрапляє до позичальників, минаючи посередників, інший, основний, спочатку потрапляє до посередників, а потім до позичальників. Перших іноді називають проміжними позичальниками, а других – кінцевими. Посередники, або проміжні позичальники, утворюють разом з іншими організаціями інституціональну структуру ринку інвестиційного капіталу [215, с. 187].

Функціонування суб’єктів господарювання, зокрема, й насінневих підприємств, спирається на дві групи капіталу [102, с. 183]:

I. Матеріальний (основний і оборотний);

II. Нематеріальний (соціальний, інформаційний, людський та інтелектуальний).

Основний капітал – це частина матеріального капіталу, яка цілком і багаторазово бере участь у виробництві продукції, переносить свою вартість на новий продукт частинами (у міру зношення). До основного капіталу відносять ту частину матеріального капіталу, яка втілюється в засобах праці (споруди, машини, устаткування, інструмент). Перенесена частина вартості основного капіталу створює амортизаційний фонд [34, с. 120].

Оборотний капітал – це частина матеріального капіталу, вартість якої цілком входить у створювані товари і повністю повертається в грошовій формі після їх реалізації. До складу оборотного капіталу входять предмети праці (насіння, кошти, енергія, паливо), а також капітал, витрачений на робочу силу [17, с. 279-280].

Нематеріальний капітал – це складова частина потенціалу підприємства, здатна приносити економічну користь протягом відносно тривалого періоду, для якої характерні відсутність матеріальної основи

здобування доходів та невизначеність розмірів майбутнього прибутку від її використання.

Загальноновизнано, що капітал є складною динамічною субстанцією, яка постійно змінює свої форми. Відтак розуміння капіталу постійно розширюється, виходячи за межі свого початкового змісту. У сучасній економічній літературі набули поширення категорії капіталу в інтелектуальній, інформаційній, людській, соціальній та інших нематеріальних формах.

Інтелектуальний капітал – це нагромаджена в процесі інтелектуальної діяльності сукупність знань, досвіду, навичок, здібностей і взаємовідносин, що мають економічну цінність і використовуються з метою отримання доходу [60, с. 294].

Інтелектуальний капітал підпадає під дію певних інститутів, які визначають ефективність цього капіталу в майбутньому процесі використання. Таким чином, функціонування інститутів у формуванні інтелектуального капіталу забезпечує оптимізацію організації поведінки задіяних суб'єктів, координацію соціально-економічних взаємодій, оптимізацію трансакційних витрат, балансування інтересів у межах певного інституціонального середовища їх розвитку [223, с. 96].

О.Б. Бутнік-Сіверський вважає інтелектуальний капітал створеним або придбаним інтелектуальним продуктом, який має власну вартісну оцінку, є об'єктивованим та ідентифікованим, а також утримується підприємством з метою ймовірного одержання прибутку [24, с. 25].

Інтелектуальний капітал – це знання, які можна перетворити на прибуток та оцінити. Таке широке визначення охоплює будь-які технологічні, управлінські та ринкові новинки, які можуть бути інновацією, тобто приносити додатковий прибуток [200, с. 198].

У сучасній економічній літературі розрізняють інтелектуальний капітал суспільства (сукупність знань, досвіду, зв'язків та інформації, що використовуються на рівні суспільства в цілому і є провідним чинником зростання національного доходу суспільства), інтелектуальний капітал

окремого підприємства (сукупність активів, заснованих на інтелектуальних здібностях працівників підприємства, що реалізуються в процесі інноваційної діяльності та збільшують її ринкову вартість) та інтелектуальний капітал окремого індивіда. У високоцивілізованому суспільстві інтелектуальний капітал починає переважати над усіма іншими формами капіталу, виступаючи головною передумовою нагромадження суспільного багатства [60, с. 294].

Інформаційний капітал – це сукупність процесів одержання інформаційних матеріалів, їх обробки, зберігання, використання та поширення. Результатом цього є створення специфічного інформаційного продукту, який відрізняється від продуктів наукової діяльності та інших первинних документів змістом і якістю наявних у них даних. Якщо наукові розробки вміщують якісно нову інформацію, створену в процесі творчого мислення, то інформаційні продукти таких нових даних не містять, а являють собою стислий виклад основного змісту нагромадженої інформації. Процеси створення, збору, зберігання, обробки та передачі інформації за допомогою сучасної обчислювальної техніки і систем комунікації називаються інформаційною технологією.

Інформаційні ресурси – це знання та інформація про засоби праці, що виникають у практичній діяльності підприємства, а також у компонентах зовнішнього оточення, що з ним пов'язані [185, с. 54].

Інноваційна модель розвитку економіки передбачає суттєве збільшення інвестування в людський капітал [77, с. 33]. Людський капітал визначається як міра втіленої у людині здатності приносити дохід. Освіта, професійна підготовка, здоров'я, природні здібності і творчість індивіда розглядаються як чинники його продуктивної сили, що сприяє збільшенню обсягів виробництва високоякісної інноваційної продукції і приносить так звану технологічну ренту, виступаючи найважливішим джерелом зростання доходу окремої людини й суспільства в цілому. При цьому особистість визначається не лише як суб'єкт, а і як об'єкт економічної діяльності та інвестицій, що є прибутковішим, ніж капіталовкладення в інші фактори виробництва.

Інвестиціями в людський капітал вважаються витрати на здобуття освіти, кваліфікації, підготовку та перепідготовку працівників, підтримку здоров'я, інформаційне забезпечення тощо. Величина людського капіталу оцінюється потенційним доходом, який він може приносити власнику [60, с. 293].

Соціальний капітал – це капітал, втілений у якості соціальних зв'язків та відносин, заснованих на довірі як концентрації очікувань та зобов'язань, що спонукають суб'єктів господарювання до ефективніших дій з метою досягнення спільних цілей. На відміну від матеріалізованого фізичного капіталу та невіддільного від індивіда людського капіталу, соціальний капітал існує лише у відносинах між підприємствами (відносини із замовниками, покупцями, ділові зв'язки з постачальниками, товарні знаки та знаки обслуговування тощо). Його об'єктивною основою є мережі зв'язків, які використовуються для інформації, навчання, формування правил поведінки та репутації підприємства, заснованих на порядності, надійності, послідовності, лояльності, чесності, відкритості, дотриманні загальновизнаних морально-етичних цінностей [60, с. 295].

Водночас основний, оборотний, інтелектуальний, інформаційний, людський та соціальний капітали не є відокремленими і незалежними активами. Вони формуються та розвиваються в органічній єдності, взаємодії та взаємозв'язку, взаємопроникаючи та доповнюючи один одного. У зв'язку з чим здійснення успішного господарювання на сьогоденному етапі функціонування вітчизняних насінневих підприємств потребує розробки і впровадження інновацій в процеси виробництва, управління, планування господарської діяльності тощо.

Ефективність діяльності підприємства значною мірою характеризується показником ефективності використання капіталу, тобто максимальної його віддачі, яка виражається збільшенням суми прибутку на 1 гривню капіталу. Цього можна досягти за умови раціонального та економного використання всіх видів ресурсів, недопущення їх перевитрат, втрат на всіх стадіях

кругообігу. В результаті капітал повертається в більшій сумі, тобто з прибутком.

Ефективність використання капіталу характеризується його віддачею, прибутковістю, рівнем рентабельності, відношенням суми прибутку до середньорічної суми капіталу.

Коефіцієнт прибутковості (рівня рентабельності) є одним з найбільш визнаних і широко використовуваних у світовій практиці узагальнюючим показником міри ефективності використання капіталу та ділової активності підприємства [40].

Коефіцієнт прибутковості (рівня рентабельності) капіталу (*К.п.к.*) обчислюють за формулою:

$$К.п.к. = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Середньорічна _сума _капіталу}}$$

Для розрахунку *К.п.к.* можуть використовуватись такі показники прибутку: балансовий, чистий прибуток, прибуток від реалізації продукції (надання послуг, виконання робіт).

Найбільш правильно використовувати чистий прибуток, скоригований на суми сплачених процентів за кредит, дивідендів на привілейовані акції тощо.

Коефіцієнт прибутковості (рівня рентабельності) може бути розрахований як для загальної суми капіталу, так і окремо для основного та оборотного капіталу. В такий спосіб одержують оцінку ефективності інвестицій у ці види активів.

У розрахунок середньорічної суми загального капіталу не включають “непродуктивний” капітал (устаткування для установки, незавершені капітальні вкладення, витрати майбутніх періодів).

Показник рівня рентабельності сукупного інвестованого капіталу характеризує рівень продуктивності всього капіталу, незалежно від джерел його надходження [40].

Коефіцієнт прибутковості (рівень рентабельності) використовується як інструмент прогнозування прибутку, оскільки він відображає взаємозв'язок передбачуваного прибутку із загальним інвестованим капіталом. Саме це робить процес прогнозування більш реальним. Окрім того, цей показник має важливе значення для прийняття інвестиційних рішень, загального і фінансового планування, координації оцінки й контролю за господарською діяльністю та її результатами.

Будучи індикатором якості управління, коефіцієнт прибутковості використовується як показник ефективності управління, інструмент для прийняття рішень.

Аналіз показників прибутковості проводиться в динаміці. При цьому вивчають фактори, що вплинули на зміну показників, проводять порівняння з іншими підприємствами.

Рівень прибутковості власного капіталу можна підвищити шляхом залучення в оборот позикового капіталу, процентна ставка за який буде меншою, ніж прибутковість підприємства. Це питання у фінансовій літературі отримало назву “ефект фінансового важеля” [112, с. 287-289].

Дія ефекту фінансового важеля полягає у співвідношенні між рівнем рентабельності діяльності підприємства та рівнем процентної ставки на позиковий капітал. Ефект фінансового важеля показує, на скільки процентів збільшується рівень рентабельності власного капіталу за рахунок залучення в оборот позикових коштів. Ефект фінансового важеля виникає в тих випадках, коли економічна рентабельність перевищує відсоток за кредит, тобто коли є позитивне сальдо між економічною рентабельністю і “ціною” позикових коштів. Ефект фінансового важеля (*Е.ф.в.*) складається з таких двох складових:

- різниці між рівнем рентабельності інвестованого капіталу після сплати податку і середньою процентною ставкою за кредит ($P_{ік.}(1 - K_{он.}) - C_{тн.}$);

• плеча фінансового важеля (співвідношення позикового до власного капіталу) $\left(\frac{ПК}{ВК}\right)$, тобто:

$$E.ф.в. = P_{ик.}(1 - K_{он.}) - C_{ин.} \frac{ПК}{ВК},$$

де $P_{ик.}$ – рівень рентабельності інвестованого капіталу;

$K_{он.}$ – коефіцієнт оподаткування (відношення суми податків до суми прибутку);

$C_{ин.}$ – позикова процентна ставка.

Оскільки у формуванні прибутку найважливішу роль відіграє обсяг реалізації продукції, необхідно вивчити й дати оцінку його впливу на прибутковість капіталу.

Оцінку впливу цього фактора доцільно зробити через показник коефіцієнта оборотності, який характеризує інтенсивність використання капіталу.

Коефіцієнт оборотності розраховують як відношення виторгу від реалізації продукції до середньорічної суми капіталу.

Ефективність використання капіталу характеризується його віддачею (прибутковістю, рівнем рентабельності), а інтенсивність використання капіталу – його оборотністю. Між цими показниками існує тісний зв'язок: прибутковість (рівень рентабельності) інвестованого капіталу дорівнює добутку прибутковості (рівень рентабельності) реалізації і коефіцієнта оборотності капіталу.

Рівень прибутковості капіталу залежить насамперед від: змін прибутковості реалізації продукції та коефіцієнта оборотності.

Показники прибутковості розглядаються в динаміці за кілька років. Окрім того, доцільно порівнювати їх із середньогалузевими показниками. Якщо виявиться, що ці показники недостатньо високі, доцільно провести більш детальний аналіз впливу окремих факторів на відхилення прибутко-

вості, оцінити вплив окремих елементів господарського процесу на фінансовий результат діяльності підприємства та виявити внутрішні невикористані резерви підвищення прибутку.

Питанням ефективного використання капіталу приділяли увагу різні вчені, зокрема, Л.І. Бровко розглянула позитивні й негативні наслідки від використання власного і залученого капіталу підприємства, визначаючи їх співвідношення в умовах стабільного та кризового стану економіки країни [231, с. 11].

Капітал має три важливі властивості: він мобільний, вразливий і плинний, а тому винятково розбірливий і селективний. Він направляє туди, де є стабільність, інвестиційний клімат сприятливий і є певні можливості одержати прибуток. В умовах світової інтеграції та поглиблення кризових явищ в економіці України, насінневі підприємства змушені діяти у складних ризикових умовах. На сьогодні має місце неоднозначність у тлумаченні поняття “ризик” вітчизняними та зарубіжними вченими. Відтак, можна виділити його наступні основні інтерпретації:

ризик – це об’єктивно-суб’єктивна категорія, яка пов’язана з подоланням невизначеності, випадковості й конфліктності в ситуації неминучого вибору та відображає ступінь досягнення очікуваного результату [57, с. 48];

ризик – це ймовірність загрози втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоодержання доходів чи появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності [39, с. 8];

ризик – це ймовірність сприятливого позитивного результату: удача, шанс отримати додатковий прибуток (можливість отримання значної вигоди в результаті здійснення підприємницької діяльності) [134, с. 44];

ризик – це діяльність, пов’язана з подоланням невизначеності у ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість кількісно та якісно оцінити ймовірність досягнення передбачуваного результату та відхилення від мети [7, с. 17].

Підприємницький ризик – це ймовірність понесення підприємством у процесі здійснення господарських операцій втрат або одержання додаткового прибутку, зумовлених багатоваріантністю прийняття можливих рішень чи невизначеністю виробничих ситуацій [156, с. 327].

В економічній літературі дуже поширений підхід до трактування “ризик” як імовірності недоотримання прибутку, втрати ресурсів чи зазнання збитку в результаті здійснення певних дій, операцій в тому чи іншому напрямі підприємницької діяльності. Але на практиці існують випадки, коли ризик стає джерелом отримання додаткового підприємницького прибутку [155, с. 57].

Ю.І. Козачок виділяє групи ризиків, під впливом яких функціонує насінневе підприємство, а саме: виробничо-господарські, маркетингові, інтегровані, фінансові, комерційно-ринкові та природно-кліматичні види [115].

Сучасні реалії функціонування насінневих підприємств потребують певного перегляду класифікації ризиків їх діяльності, до основних видів яких відносять: адміністративно-законодавчі, фінансові, виробничі, екологічні, реалізаційні та транспортні ризики.

I. Адміністративно-законодавчі ризики – це ризики, що здійснюють вплив на діяльність суб’єктів господарювання та виникають внаслідок адміністративних і законодавчих змін. Джерелами даної групи ризиків є: введення відстрочки (мораторію) на різні види платежів, включаючи і зовнішні; несприятливі зміни в податковому законодавстві; обмеження в конвертації національної валюти; проблеми, пов’язані з обмеженням прав власності щодо продукції, яка створюється підприємством [111, с. 176].

Одним з видів адміністративно-законодавчих ризиків виступають політичні, які передбачають наявність імовірності можливого негативного впливу на діяльність суб’єктів господарювання з боку держави через проведення нею певного політичного курсу розвитку країни. Цей вид ризику відноситься до системних ризиків, оскільки суб’єкти підприємницької

діяльності не можуть безпосередньо здійснювати вплив на них з метою мінімізації втрат у випадку їх реалізації [123]. Але підприємства повинні завжди враховувати політичні ризики в своїй діяльності.

Ризики, джерелом походження яких є обмеження, що вводяться державою на конвертацію національної валюти в іноземну, можуть бути реалізовані через цілий ряд причин, суть яких полягає у встановленні обмежень для підтримки паритету внутрішньої грошової одиниці. Дана група ризиків є особливо актуальною, коли підприємство займається зовнішньоекономічною діяльністю, або значна частина його партнерів перебуває за межами держави його функціонування.

II. Імовірність виникнення втрат фінансових ресурсів у зв'язку з непередбаченими змінами в обсягах, дохідності, вартості капіталу, структурі активів та пасивів обумовлює виникнення фінансових ризиків [62, с. 163-168]. Сюди відносять:

1. Ризики, пов'язані з купівельною спроможністю грошей.
2. Ризики, пов'язані з вкладенням капіталу (інвестиційні ризики).
3. Ризики незабезпечення господарської діяльності необхідним фінансуванням.
4. Ризики не передбачення витрат і перевищення кошторису витрат на виробництво.

III. Екологічний ризик – це ризик нанесення збитку навколишньому середовищу, тобто імовірність негативних наслідків, які спричинять незворотну деградацію екосистеми від запланованої діяльності, що впливає з екологічної оцінки несприятливих природних процесів і явищ, при використанні природних ресурсів [53, с. 257].

IV. Реалізаційні ризики є комплексними ризиками, які, з точки зору даної класифікації, можна розглядати і як частину виробничих ризиків, і як цілком самостійну групу ризиків. Виділення їх у окрему групу є доцільним з тієї точки зору, що в умовах розвинутої ринкової економіки з'являється

інститут посередників, які працюють з досить високим рівнем незалежності від безпосереднього виробника продукції. Для таких спеціалізованих посередницьких підприємств виробничі ризики існують окремо від реалізаційних, виступаючи лише одним із джерел їх виникнення. Реалізаційні (маркетингові, комерційні) ризики – це ризики, пов’язані з імовірністю виникнення втрат під час збуту продукції (послуг), у процесі взаємодії з контрагентами та партнерами з метою організації продаж [54, с. 18-19]. За джерелом виникнення можна відокремити такі види реалізаційних ризиків:

- безпосередньо реалізаційні ризики;
- ризики взаємодії з контрагентами та партнерами в процесі організації продаж продукції (послуг);
- ризики непередбаченої конкуренції.

V. Транспортні ризики є присутніми практично в усіх видах та на всіх етапах підприємницької діяльності, що й обумовлює необхідність відокремлення їх у самостійну групу. Існує досить велика кількість ознак, за якими можна класифікувати транспортні ризики [210, с. 343-344]. Зазвичай їх розподіляють на чотири групи (E, F, C і D) згідно з міжнародним стандартом класифікації, що був розроблений Міжнародною Торговельною палатою в Парижі в 1919 р., уніфікованим у 1936 р. та оновленим у 2010 р. [84]:

- ризики, що відносяться до першої групи (E), припускають наявність такої ситуації, за якої підприємство-постачальник тримає товар, призначений для зовнішнього використання (наприклад, продажі), на власних складах (EXW);
- друга група (F) підрозділяється на три підгрупи (FCA, FAS, FOB), що виділяються у відповідності зі специфікою моменту передачі товару від продавця до покупця;
- третя група (C), що включає чотири підгрупи (CFR, CIF, CPT, CIP), передбачає ситуації, коли продавець і покупець укладають договір на транспортування товару;

- четверта група транспортних ризиків (D), яка включає три підгрупи (DAT, DAP, DDP), передбачає такі ситуації, за яких всі ризики, пов'язані з транспортуванням товару, бере на себе продавець.

VI. Виробничі ризики – це ризики, що виникають у процесі виробництва, реалізації та післяреалізаційного обслуговування продукції (послуг) [15, с. 242-243].

Виробничі ризики включають:

- ризики, що виникають у процесі розробки стратегії;
- постачальницькі ризики;
- ризики порушення планових строків;
- ризики конфліктів з інтересами підтримки поточної діяльності підприємства та інших її напрямків.

З огляду на всі групи ризиків, можна виділити фактори, які неоднозначно впливають на економічний розвиток насінневих підприємств в умовах світової інтеграції та глобальних кризових явищ (рис. 1.1) [10; 62; 73; 152; 156; 172; 181]. Ідеться про:

1. Якісні характеристики продукції насінневих підприємств, адже впровадження міжнародних стандартів якості насіння дозволило автоматичне визнання українського насіння на світовому ринку без додаткових експертиз, проте поки виникли організаційні ускладнення в отриманні насінневими підприємствами сертифікатів якості міжнародного зразка.

2. Квотування, що надає можливість експортувати надлишки вирощеного насіння за кордон, проте головною перешкодою у цьому є встановлення невеликих експортних квот.

3. Підвищення пропозиції на ринку оригінального насіння, завдяки чому досягається диверсифікація постачальників-селекціонерів, проте виникає небезпека підвищення залежності українського ринку оригінального насіння від міжнародних компаній.



Рис. 1.1. Класифікація факторів впливу на економічний розвиток насінневих підприємств в умовах ризиків, кризи та глобалізації

Джерело: систематизовано автором у [93; 97; 100]

4. Рівень конкуренції між насіннєвими підприємствами, позитивним наслідком чого стало утримання на ринку найбільш досвідчених і конкурентоздатних насіннєвих підприємств. Але негативною складовою цього постає посилення конкуренції на вітчизняному ринку на користь іноземних компаній та їх дочірніх підприємств.

5. Підвищення попиту серед зерновиробників (покупців базового насіння), позитивною складовою чого є розширення клієнтської бази за рахунок виходу вітчизняних насіннєвих компаній на світовий ринок, однак це неминуче призводить до втрати частини вітчизняних клієнтів через експансії іноземних насіннєвих компаній.

6. Грошове забезпечення, котре мало покращитися з залученням міжнародного капіталу для розвитку насіннєвих підприємств, хоча в умовах глобальних кризових явищ це призвело до зменшення обсягу кредитування і ускладнення його отримання.

7. Матеріально-технічне забезпечення, що, з одного боку, надало вільний доступ до сучасної техніки для вирощування, збирання та доведення до кондиції якісного насіння, проте, з іншого боку, неминуче призвело до витрачання додаткових коштів на переобладнання виробництва внаслідок морального зносу техніки насіннєвих підприємств.

8. Інформаційно-технологічне забезпечення, котре надало вільний доступ до світових технологій у виробництві насіння, однак посилило загрозу експансії сортів іноземної селекції на український ринок.

Для подолання кризових явищ насіннєвим підприємствам необхідно звернути увагу на всі зазначені чинники, одержуючи переваги від них за рахунок інноваційної модернізації своєї діяльності.

В період становлення ринкових відносин в Україні вибір стратегії розвитку підприємства значною мірою залежить від науково-технічного потенціалу, наступальної інноваційної політики, переходу до ширшого використання інтелектуального капіталу, інформаційних ресурсів. Сучасний

період розвитку економіки характеризується впровадженням нових технологій та випуском наукоємної продукції, що потребує більш глибоких знань і вмінь практичного використання досвіду та кваліфікації працівників, організаційної культури, здатності продуктивно перетворювати і оцінювати інформацію. Саме тому нематеріальні активи (НМА) стають найважливішою складовою активів підприємства.

У зв'язку з цим питання управління НМА набуває великого наукового і практичного значення для ефективного використання капіталу суб'єкту господарювання. Управління НМА є ключовим питанням забезпечення стабільного розвитку й підвищення конкурентоспроможності та ринкової вартості підприємств.

В. Іноземцев визначає нематеріальні активи як інтелектуальний капітал, тобто як сукупну вартість всіх інтелектуальних активів підприємства, в тому числі набуті здібності, навички, бази знань та корисні зв'язки з іншими суб'єктами господарювання [81, с. 7].

Е. Буркінг ототожнює нематеріальні активи з інтелектуальним капіталом, котрий надає компанії додаткові конкурентні переваги [26, с. 30].

К.С. Жадько під нематеріальними активами розуміє нематеріальний актив, що не має матеріальної форми, але може бути визначеним та використовується підприємством більше одного року для виробництва, торгівлі чи в адміністративних цілях [64, с. 67].

На думку А.М. Козирева та В.Л. Макарова, нематеріальні активи – це не тільки ті, що знаходяться на балансі підприємства, але й ті, що приносять дохід та підвищують його ринкову вартість [116, с. 18].

Як вказує І.Й. Яремко, нематеріальні активи – форма “репрезентації” інтелектуального капіталу [230, с. 114].

Поняття “промислова власність” застосовується для позначення виключного права на використання певних нематеріальних ресурсів. Згідно з Паризькою конвенцією з охорони промислової власності, до її об'єктів

належать: винаходи, промислові зразки, корисні моделі, товарні знаки та знаки обслуговування [159].

Інтелектуальна власність являє собою юридичне поняття, котре охоплює авторське право та інші права на її продукти, зокрема, на наукові праці, патенти, права на сорти, програмні засоби тощо.

Нематеріальні ресурси здатні відігравати суттєву роль у підвищенні конкурентоспроможності діючих підприємств. За умов насиченості ринку різноманітними товарами підприємство-виробник повинно удосконалювати можливості щодо пропонування, просування та реалізації своїх товарів або послуг. Дійовим інструментом конкуренції у цьому випадку може бути використання нематеріальних ресурсів.

Інтелектуальна власність, що є важливим елементом нематеріальних ресурсів підприємства, пов'язана з його інформаційною системою, з інформацією взагалі як особливим та специфічним суспільним ресурсом.

Логіка розвитку виробничих сил зумовила появу посередника, який зосереджує у себе інформацію про різні сторони виробничої діяльності і перерозподіляє її відповідно до потреб того чи іншого споживача. Це означає, що така функція відокремлюється від наукової творчості і виробництва та стає самостійним видом діяльності, що має свої власні ознаки.

Згідно Закону України “Про інформацію”, інформаційна діяльність – це сукупність дій, спрямованих на задоволення інформаційних потреб громадян, юридичних осіб і держави [68, ст. 12].

Інформація є об'єктом права власності громадян, юридичних осіб і держави. Це право виникає на підставі: її створення власними силами і за свій рахунок; договору на створення інформації; договору на передачу права власності на інформацію іншим особам. Право власності на інформацію обумовлює виникнення товарних відносин між суб'єктами, що займаються інформаційною діяльністю, та споживачами інформаційної продукції.

Одним з продуктів застосування інформації є управлінські рішення, котрі по суті є результатом переробки інформації і пошуком найбільш прийняттого варіанту дій [162, с. 85-86].

З поміж інших нематеріальних ресурсів виокремлюють ноу-хау, раціоналізаторські пропозиції та торгові марки.

Під ноу-хау прийнято розуміти не захищені охоронними документами та не оприлюднені (повністю або частково) знання чи досвід науково-технічного, виробничого, управлінського, комерційного, фінансового або іншого характеру, що можуть бути практично використані у наукових дослідженнях та розробках, при виготовленні, реалізації та експлуатації конкурентоздатної продукції [82, с. 253-255].

Ноу-хау є власністю підприємства. Тому законодавством передбачається сувора відповідальність за розголошення суті ноу-хау. Передача, обмін, розповсюдження ноу-хау здійснюється на комерційній основі шляхом укладення ліцензійних договорів.

Раціоналізаторська пропозиція – це технічне рішення, яке є новим і корисним для підприємства, до якого воно подане.

За своєю суттю раціоналізаторські пропозиції, як і винаходи, являють собою технічне або організаційне рішення, але відрізняються від них ступенем новизни. Раціоналізаторська пропозиція повинна бути новою відносно техніки і технології, яка використовується на даному підприємстві. Під цим варто розуміти не тільки вдосконалення і модернізацію, але й застосування нової техніки, матеріалів, технології та організації виробництва [120, с. 184-185].

За своєю сутністю раціоналізаторські пропозиції не патентоспроможні. Всі питання щодо правил використання раціоналізаторських пропозицій та винагород вирішуються адміністрацією підприємства.

Торгова марка – складний об'єкт інтелектуальної власності, який викликає у свідомості споживача певні асоціації щодо характерних

властивостей товару, відбиває систему цінностей виробника, створює функціональні й емоційні переваги у споживача, асоціюється з певними індивідуальними образами [20, с. 210-211].

Одним з видів нематеріальних активів є ділова репутація, яка в сучасних умовах господарювання є запорукою стабільного і прибуткового розвитку підприємства [142, с. 24].

Реалізація права власності на нематеріальні ресурси можлива або шляхом їх використання самим власником, або з його дозволу за наданням такого права іншій зацікавленій стороні. Така передача права використання здійснюється у формі ліцензійної угоди.

Ліцензією називається дозвіл використовувати технічне досягнення або інший нематеріальний ресурс протягом певного строку за обумовлену винагороду. Ліцензійна угода – це такий договір, у відповідності з яким власник винаходу, оригінатор сорту, корисної моделі, товарного знаку, комерційної тайни (ліцензіар) передає іншій стороні (ліцензіату) ліцензію на використання в певних межах своїх прав на патенти, ноу-хау, товарні знаки тощо [14].

Передача прав власності може бути застережена різними умовами відносно терміну та обсягу використання.

Залежно від обсягу прав на використання розрізняють звичайні, виключні і повні ліцензії. Звичайна ліцензія залишає ліцензіару право особистої експлуатації технічного рішення і можливості укладати аналогічні ліцензійні угоди з іншими ліцензіатами. Виключна ліцензія передає ліцензіату права виключного користування об'єктом ліцензії. Але ліцензіар зберігає за собою право користування технічним рішенням. Повна ліцензія передбачає перехід до ліцензіата всіх прав, які впливають з патенту. Внаслідок такої угоди ліцензіар сам позбавляється права користування об'єктом ліцензії протягом зазначеного в договорі періоду.

Залежно від характеру об'єкту, який передається за договором, ліцензії поділяються на патентні та безпатентні. Об'єктом патентної ліцензії є

технічне досягнення, що захищене патентом. Об'єктом безпатентних ліцензій є не захищені патентами технічні досягнення, ноу-хау, виробничий досвід тощо.

За використання об'єкту ліцензійної угоди ліцензіат сплачує ліцензіару певну винагороду. Найбільш поширені серед них: періодичні відрахування протягом дії ліцензійної угоди та одноразові виплати.

Українське насінництво зернових колосових культур може стати локомотивом для виходу аграрного сектору економіки із системної кризи, якщо ситуація на зовнішньому продовольчому ринку складатиметься позитивно. Можливість продавати продукцію в рамках Світової організації торгівлі відкриє вітчизняним виробникам ринки багатьох країн. Реалізувати зазначені можливості дозволить примноження та ефективне використання капіталу українських насінневих підприємств.

1.3. Економічне забезпечення якості насіння зернових колосових культур

У сучасному світі становище будь-якого підприємства на ринку товарів та послуг визначається рівнем конкурентоздатності. У свою чергу, конкурентоздатність пов'язана з двома показниками – рівнем цін та рівнем якості продукції, причому другий чинник поступово виходить на перше місце, посуваючи продуктивність праці та економію ресурсів усіх видів.

Якісні показники продукції як складові її конкурентоспроможності забезпечують товаровиробнику переваги в конкурентній боротьбі та є головним критерієм для покупця. Особливо важливого значення це набуває у зв'язку з розширенням сфери впровадження нових енергозберігаючих технологій виробництва сільськогосподарської продукції [126, с. 16].

Для поліпшення якості вітчизняної продукції та її конкурентоспроможності необхідно: покращити систему техніко-технологічних і агро-

технічних заходів виробництва продукції та її збуту; впроваджувати у виробництво нові енергозберігаючі технології вирощування, транспортування, зберігання та реалізації продукції; здійснювати належний контроль за якістю продукції на всіх етапах її виробництва і збуту; впроваджувати нові високоврожайні сорти зернових колосових культур. Тобто аграрні підприємства України зможуть успішно функціонувати лише тоді, коли постійно дбатимуть про поліпшення якості продукції та задоволення платоспроможного попиту споживачів [119, с. 62].

Якість продукції – один з найважливіших комплексних показників діяльності підприємства [213, с. 8]. Підвищення якості продукції значною мірою визначає стабільність роботи підприємства в умовах ринку, темпи науково-технічного прогресу, зростання ефективності виробництва, економію усіх видів ресурсів, що використовуються на підприємстві. Зростання якості продукції – тенденція, притаманна роботі всіх провідних підприємств світу [154, с. 135-136].

Якість – це сукупність властивостей продукції, які обумовлюють її здатність задовольняти певні потреби відповідно до її призначення [76, с. 570].

Поняття якості тісно зв'язане з поняттям технічного рівня продукції – відносної характеристики якості продукції, що базується на співвідношенні показників, які визначають її технічну досконалість з відповідними базовими показниками.

Нині галузь насінництва в Україні є складним комплексом, до якого входять дослідні та учбові господарства науково-дослідних установ і сільськогосподарських навчальних закладів, акціонерні товариства, приватні та інші підприємства. Потенціал галузі надзвичайно великий, але сьогодні вона не спроможна повною мірою забезпечити високоякісним насінням та садивним матеріалом вітчизняного виробника сільськогосподарської продукції. А це, в свою чергу, блокує розвиток зернового підкомплексу,

знижує його інвестиційну привабливість, не дозволяє поповнювати бюджет країни.

Одним із шляхів виправлення становища в насінництві є перегляд його організаційної структури, пристосування галузі до ринкових умов та міжнародних вимог, головною з яких є запровадження в Україні сертифікації насіння за Схемами ОЕСР – Організації країн економічного співробітництва та розвитку [109, с. 9].

Зараз весь світовий ринок насіння, який регламентовано згідно з вимогами сортової сертифікації ВОС (відмінність, однорідність і стабільність), майже повністю діє за принципами ОЕСР.

Головні умови, які висувалися до України при вступі до цієї організації, були:

- 1) участь в одній зі схем сортової сертифікації ОЕСР;
- 2) проведення протягом трьох років апробації тих культур, за якими передбачається використовувати схеми ОЕСР;
- 3) постійна робота над реєстром сортів і випробування їх на відмінність, однорідність, стабільність і господарську цінність;
- 4) організація базового насінництва та ґрунтконтролю;
- 5) відповідність технічного оснащення й підготовленість технічних кадрів;
- 6) сплата вступних внесків.

19 жовтня 2009 року на засіданні комітету всі 57 країн-членів ОЕСР проголосували за приєднання України до Схем сортової сертифікації ОЕСР за умови виконання нею всіх необхідних технічних вимог по зернових культурах, причому окремо по кукурудзі та сорго [161; 227, с. 87]. Це дало можливість ввести в Україні сортову сертифікацію відповідно до міжнародних нормативно-правових і методичних вимог.

Членство в ОЕСР впливає на підвищення сортової чистоти вітчизняного насіннєвого матеріалу, зростання врожайності основних

сільськогосподарських культур (в межах 30 % генетичного потенціалу), а головне – відкриває шлях насінню сортів української селекції на світовий ринок. Насіння, вироблене та оброблене згідно зі схемами, супроводжується етикетками і міжнародними сертифікатами. Сертифікація ОЕСР використовується для сортів, що відповідають вимогам ВОС. У такий спосіб за допомогою схем у ході процесу розмноження й обробки забезпечується збереження чистоти та оригінальності сорту. Однак країна, яка є учасником схем, має право використовувати вимоги лише для експортованого насіння, а на внутрішньому ринку – дотримуватися власних нормативних актів. Разом із цим, використання міжнародних схем для внутрішнього ринку може значно допомогти національному ринку в покращенні його конкурентоздатності.

Членство в ОЕСР вимагає від держави передусім привести у відповідність з міжнародними вимогами польову оцінку посівного матеріалу (згідно з насінневими схемами ОЕСР) та лабораторну оцінку посівного матеріалу (відповідно до вимог ISTA – Міжнародної асоціації з контролю за якістю насіння) [232]. Слід зазначити, що перші кроки в цьому напрямі вже зроблено за розробки в 2009 році “Методики проведення апробації сортових посівів зернових культур” [146] і “Методики проведення інспектування насінницьких посівів кукурудзи та сорго”. Дані методики вводяться у дію на перехідний період, до запровадження нових національних стандартів, що регламентують здійснення польового інспектування насінницьких посівів зернових та круп’яних культур, кукурудзи і сорго. Також у відповідності до методик, рекомендованих ОЕСР, Державна служба з охорони прав на сорти рослин здійснює проведення ґрунтового та лабораторного сортового контролю насіння і садивного матеріалу сортів рослин, занесених до Державного реєстру сортів рослин, придатних для поширення в Україні з метою визначення сортових якостей насіння і садивного матеріалу. Лабораторним сортовим контролем перевіряється наявність і ступінь прояву

сортових ознак відповідно до офіційного опису сорту, за яким було здійснено державну реєстрацію. Цей аналіз проводиться за методикою експертизи на відмінність, однорідність і стабільність (ВОС).

Передусім у відповідності зі Схемами сортової сертифікації ОЕСР та Директивами Євросоюзу L0402-EN та з урахуванням передового вітчизняного й зарубіжного досвіду насінництва в Україні розроблено “Методику проведення апробації сортових посівів зернових культур”, яка уточнює порядок польового інспектування насінницьких посівів, зазначений в “Інструкції з апробації сортових посівів зернових, зернобобових, круп’яних, олійних, прядивних культур, багаторічних і однорічних кормових трав”, у частині зернових та круп’яних культур (крім кукурудзи та сорго). Дана методика регламентує порядок проведення польового інспектування сортових посівів, включаючи просторову ізоляцію і вимоги щодо чистоти.

Методика поширюється на насінницькі посіви м’якої і твердої пшениці, ячменю, жита, тритикале, вівса, рису, проса, гречки та встановлює вимоги до проведення польової апробації насінницьких посівів за показниками сортової чистоти (типовості), вмістом видових та сортових домішок, засміченості бур’янами, ураженості хворобами, пошкодженості (заселеності) шкідниками. У відповідності до міжнародних стандартів у насінництві зернових культур прийнято такі категорії насіння [146, с. 13]:

- базове насіння (ДН) – насіння первинних ланок насінництва (насінневі розсадники випробування потомств, розсадники розмноження), призначене для отримання базового насіння;
- базове насіння (БН) – насіння супереліти та еліти сортів (ліній, популяцій), а також гібридів, що є батьківськими формами для інших (складних) гібридів, призначене для отримання сертифікованого насіння;
- сертифіковане насіння (СН) – насіння першої (СН1), другої (СН2) та наступних генерацій (СН Н) (починаючи з третьої) сортів, а також насіння першого покоління гібридів (F1), отримане з ділянок гібридизації.

Апробацію сортових посівів (незалежно від категорії), насіння з яких призначено для реалізації, здійснюють державні інспектори з насінництва із залученням (за необхідності) авторів сортів чи представників установ-оригінаторів, а також спеціалістів із захисту рослин та карантинної інспекції. Посіви вищих генерацій добазового насіння, не призначеного для реалізації за межі установ-оригінаторів сортів та мережі їх дослідних господарств, а також розсадники розмноження сортів, що проходять державне сортовипробування, апробують внутрішньовідомчо відповідальними співробітниками НДУ із залученням (за необхідності) держінспектора з насінництва. Посіви, засіяні розсадником випробування нового незареєстрованого сорту, з моменту внесення сорту до Держреєстру апробують як базове насіння заявленої генерації (супереліта, еліта). Посіви для отримання сертифікованого насіння, призначеного для сівби на товарні цілі, можуть бути офіційно апробовані позаштатними інспекторами, нагляд за роботою яких здійснюють державні інспектори з насінництва. Для швидшого поширення сорту у виробництво та з огляду на господарсько-економічну доцільність спрощення схеми розмноження насіння, допускається апробувати посів на заявлену генерацію, навіть якщо він засіяний більш високою генерацією, що передує заявленій.

Інспектування посівів проводять у два етапи: попереднє та власне апробація [109, с. 9-10; 146]. В ході попередньої інспекторської перевірки уточнюють відомості, представлені виробником насіння при поданні заяви на проведення апробації. Кожен заявлений посів обстежують у натурі для встановлення ідентичності сорту, меж посіву, просторової ізоляції та розмежування посівів, забур'яненості та наявності в посіві шкідливих організмів і важковідокремлюваної (за очищення насіння) домішки.

В ході попередньої перевірки інспектор вивчає відомості, надані виробником насіння, щодо історії полів і розміщення на них сільськогосподарських культур у часі та просторі. Якщо інспектований посів

розміщено по попереднику, що засмічує його самосійними рослинами (падалицею) однойменної культури, а також за порушення норм просторової ізоляції посівів, посів вибраковуюють із розряду насінницьких [146, с. 13-14].

Інспектор має право вимагати від виробника оригінали ліцензійних угод з власником сортів на право виробництва насіння, а також матеріали, що підтверджують здійснення необхідних заходів, передбачених насінницькою технологією.

Ідентифікуючи сорт безпосередньо у полі, досліджують не менше 100 рослин, відібраних (без вибору) з різних місць посіву, і порівнюють їх за сортовирізняльними ознаками з офіційним описом сорту (батьківського компоненту). Виявлені у ході попередньої перевірки недоліки відображають в акті, на основі якого роблять відповідний припис та встановлюють термін усунення. Якщо зауваження інспектора враховано та вчасно здійснено всі заходи з усунення недоліків, посів вважається придатним для польової апробації.

Апробацію посівів проводять у фазу розвитку рослин, під час якої найповніше проявляються основні сортові вирізняльні ознаки (пшениця, жито, тритикале, ячмінь, овес – у восковій стиглості – початку повної стиглості зерна).

За оцінювання рослин на ділянках використовують офіційний опис сорту (гібриду чи його батьківських компонентів), а також результати фунтового контролю насіння, яким засіяно даний посів (якщо такі дані існують). Проводячи оцінювання рослин, кожну пробну ділянку ретельно оглядають і підраховують окремо продуктивні стебла [146, с. 14]:

- а) інших сортів та різновидів основної культури;
- б) інших видів культурних рослин, насіння яких важко відокремлюється за очищення;
- в) бур'янів, насіння яких важко відокремлюється від насіння основної культури за очищення;

- г) основної культури, уражені хворобами;
- д) основної культури, пошкоджені (заселені) шкідниками.

Способи польової апробації ділять на: спосіб діагоналей – коли площа поля до 5 га, при цьому апробатор аналізує ділянки по обох діагоналях; спосіб паралельних смуг (“човниковий”), коли площа поля 40-50 га, при цьому площу розбивають на рівні смуги завширшки не більше ніж 50 м; спосіб зигзага, коли поле має квадратну конфігурацію з площею 8-10 га, яке розбивають на 3 зигзаги: 1 по центральній діагоналі, та 2 по її боках, при цьому відстань між ділянками зигзагу – 20-30 кроків апробатора. Кількість пробних ділянок на апробованому посіві повинна бути не менше 10, якщо його гранична площа не перевищує 50 гектарів. На кожні наступні повні чи неповні 10 гектарів, що перевищують цю площу, додатково виділяють одну пробну ділянку.

Для посівів, насіння з яких призначено для реалізації на міжнародному ринку, гранична площа не повинна перевищувати 10 гектарів. Якщо посів перевищує цю площу, його ділять на частини (до 10 га), кожен з яких апробують окремо. За апробації посівів з виробництва сертифікованого насіння допускається зменшення кількості пробних ділянок удвоє. Якщо посів розміщено по різних попередниках чи на ґрунтах з різним явно вираженим ступенем родючості, його відповідно розбивають на окремі частини, кожен з яких апробують окремо. Результати оцінювання та підрахунків на кожній пробній ділянці заносять у Журнал апробації сортового посіву. За результатами польової апробації видають Акт апробації сортового посіву або Акт бракування насінницького посіву у разі невідповідності його вимогам чинних нормативних документів.

Згідно Закону України “Про зерно та ринок зерна в Україні” до якісних характеристик зернових колосових культур відносять сукупність споживчих властивостей зерна та продуктів його переробки, що відповідають вимогам

державних стандартів, технічним умовам, фітосанітарним та іншим нормативним документам [66, ст. 1].

Державна політика в сфері стандартизації реалізується шляхом використання національних стандартів (ДСТУ), міжнародних стандартів, наслідуваних від СРСР (ГОСТ), стандартів гармонізованих зі стандартами ЄС (ДСТУ EN) та з міжнародними стандартами (ДСТУ ISO).

Якість зерна (для товаровиробників) основних зернових колосових культур (пшениці, жита, ячменю) нормується Державними стандартами України (ДСТУ 3768:2010) [52], який є більш уточненим і гармонізованим із європейськими стандартами ніж ДСТУ 3768:2009 [51]. Її визначають за показниками придатності зерна для цільового використання (запах, смак, колір, вміст і якість сирої клітковини у зерні пшениці, натура зерна; вирівняність зерна круп'яних культур тощо) та зберігання (вологість, засміченість, зараженість комірними шкідниками, механічна ушкодженість та інші) [224, с. 52].

На відміну від товарного виробництва зерна, в насінництві є свої критерії якості. Вони визначаються Державним стандартом України 2240-93 “Насіння сільськогосподарських культур. Сортові та посівні якості. Технічні умови”, що встановлює нові принципи й нормативи проведення державного насінневого контролю та впорядковує галузь насінництва. ДСТУ 2240-93 узагальнює досягнення науки, техніки, вітчизняного і зарубіжного досвіду та певною мірою наближається до зарубіжних аналогів [50].

Зокрема, вирізняють наступні критерії посівної якості насіння зернових колосових культур: сортова чистота, схожість, вологість, здоров'я насіння (відсутність захворювань та шкідників).

Сортова чистота – один з головних показників якості посівного матеріалу, що складає 99,9 % для базового насіння та 99,7 % для сертифікованого [50; 146, с. 15-16]. Вона забезпечується за допомогою правиль-

ного вибору попередника, проведення своєчасної хімічної і сортової прополки, дотримання встановленої методики при збиранні, очищенні та доведенні до кондиції насіння.

Схожість насіння – основний показник його якості. Адже насіння зернових колосових, що має схожість нижче 92 %, різко знижує врожайні властивості [43, с. 366]. У більшості зарубіжних стандартів показник схожості насіння складає 85 % для зернових колосових культур (Великобританія, Франція, Канада, Німеччина). У стандарті Австралії мінімальний показник лабораторної схожості насіння пшениці та ячменю дорівнює 80 %. Однак, впровадити такі норми в національний стандарт було б недоцільним, оскільки за даними Держнасінінспекції кількість партій насіння зернових культур зі схожістю, нижчою 90 %, не перевищує 1 % і лише в зоні Полісся та на Прикарпатті їх понад 3 % [31].

Вологість – спільний критерій якості для товарного і насінневого зерна. Його граничний поріг встановлено на рівні 14 %. В насінні, яке має вологість вищу за граничний поріг, починаються незворотні біологічні процеси, котрі призводять до зігріву зерна, розвитку у ньому хвороб та грибків, що, в свою чергу, має наслідком зниження схожості насіння [173, с. 165].

Показник здоров'я насіння говорить про те, що насіннєвий матеріал повинен бути чистий від шкідників та хвороб.

Для забезпечення даних показників посівних якостей насіння необхідно визначити оптимальну кількість земельних, матеріально-технічних та обмежених грошових ресурсів у розрізі попередника, добрив, засобів захисту рослин, технологій та строків жнив. В умовах системної кризи, в якій знаходиться українське сільське господарство в цілому і насіннєві господарства зокрема, оптимальний розподіл обмежених ресурсів доцільно обґрунтовувати методами економіко-математичного моделювання [29].

Недотримання агротехнологічних вимог веде до вибракування посівів та насіння, що, в свою чергу, призводить до переведення його у товарне зерно із втратою насіннєвої надбавки при зниженні його вартості.

Таким чином, при вирощуванні високоякісного насіння зернових колосових культур необхідно дотримуватися не тільки Схем сортової сертифікації ОЕСР, але й чітко виконувати положення ДСТУ 2240-93. Засобами забезпечення цього є комплекс матеріально-технічних, грошових, людських, інтелектуальних та інформаційних ресурсів.

Головна відмінність у вирощуванні зернових колосових культур (товарні та насіннєві посіви) по відношенню до виробництва інших сільськогосподарських культур в цілому та зернових зокрема, полягає в наявності озимої та ярої форм. Дана особливість дозволяє зменшити пікове матеріально-технічне і фінансове навантаження на підприємство стосовно проведення посівної кампанії, поділивши її на осінній та весняний період.

Комплекс агротехнологічних заходів вирощування насіння зернових колосових культур ідентичний до виробництва товарного зерна, але має різний ваговий вплив у структурі витрат. Так, при догляді за насіннєвими посівами зростає частка витрат, пов'язана з людськими ресурсами для проведення сортових прополок та очищення насіння. Посіви та збирання насіннєвого матеріалу потребують залучення сучасної посівної та зернозбиральної техніки аби запобігти травмуванню насіння і, як наслідок, погіршенню його кондиційності та посівних якостей. Крім того, при вирощуванні якісного насіння суттєва увага приділяється підживленню та хімічному захисту насіннєвих посівів.

Безпосередньому виробництву насіння високої якості, згідно технологічних карт, має передувати ретельне економічне планування та прогнозування його здійсненності.

Однією з основних причин нестабільності розвитку сільського господарства в цілому та зерновиробництва зокрема є послаблення уваги до планування та прогнозування ринкових ситуацій і основних параметрів розвитку аграрного сектору економіки в контексті сучасних досягнень науково-технічного прогресу. Відтак важливою умовою забезпечення стійкого іннова-

ційного розвитку зернового господарства є планування якості та обсягів виробництва зерна з метою уникнення розбалансованості зернового ринку.

Кожне підприємство, починаючи свою діяльність, зобов'язане чітко уявляти на перспективу потребу в грошових, трудових та інтелектуальних ресурсах, джерела їхнього одержання, а також уміти точно розраховувати ефективність використання наявних засобів для досягнення відповідних критеріїв якості в процесі своєї роботи. У ринковій економіці підприємці не можуть домогтися стабільного успіху, якщо не будуть чітко й ефективно планувати свою діяльність, постійно збирати й акумулювати інформацію як про стан цільових ринків і позиції конкурентів, так і про власні перспективи й можливості.

При всьому різноманітті форм підприємництва, існують ключові положення, які застосовуються практично в усіх сферах комерційної діяльності та для різних підприємств, щоб вчасно підготуватися і обійти потенційні труднощі та небезпеки, в такий спосіб зменшивши ризик у досягненні поставлених цілей. Розробка стратегії і тактики виробничо-господарської діяльності підприємств є найважливішим завданням для будь-якого бізнесу.

Суть планування проявляється в: конкретизації цілей розвитку всього підприємства та кожного підрозділу окремо на певний період; визначенні господарських завдань, засобів їх досягнення, термінів та послідовності реалізації; виявленні матеріальних, трудових та грошових ресурсів, що необхідні для вирішення поставлених завдань.

Планування якості продукції насінневого підприємства є запорукою його сталого й динамічного розвитку. Щоб спільні зусилля співробітників насінневого підприємства були успішними, вони повинні знати, що від них очікується. Для цього необхідно:

1. Сформулювати цілі, до яких прагне організація;
2. Визначити шляхи досягнення встановлених цілей;

3. На підставі цього поставити задачі перед підрозділами організації та конкретними виконавцями.

Все це в сукупності й характеризує у широкому розумінні сутність функції планування.

Планування – це початковий етап управління. Однак це є не єдиний акт, а процес, який триває до завершення комплексу операцій, що плануються. Планування містить у собі визначення:

- кінцевої та проміжної мети;
- завдань, вирішення яких необхідне для досягнення поставлених цілей;
- засобів та способів їх вирішення;
- необхідних ресурсів, їх джерел і способу розподілу [157, с. 246].

Планування є первісною з-поміж решти функцій управління, оскільки прийняті в процесі її реалізації рішення визначають характер здійснення всіх інших функцій управління.

До підфункцій планування відносяться: цілевстановлення, прогнозування, моделювання, програмування.

Стратегічні плани – це плани, які визначають головні цілі організації на довготривалу перспективу, стратегію придбання та використання ресурсів для досягнення цих цілей [164, с. 94].

Оперативні плани – це плани, в яких стратегія деталізується у розрахованих на короткий термін рішеннях щодо способу та виконавців поставлених завдань.

Поточне планування здійснюється шляхом детальної розробки оперативних планів для підприємства в цілому та його окремих підрозділів, а саме: програм маркетингу, планів з наукових досліджень, планів з виробництва, матеріально-технічного забезпечення. Основними ланками поточного плану виробництва є календарні плани (місячні, квартальні, піврічні). Це – детальна конкретизація мети і завдань [222, с. 457-458].

Таким чином, з метою підтримки збалансованого природокористування при виробництві та реалізації насіння зернових колосових культур, які відповідають міжнародним стандартам якості, за сучасних реалій виникають нові завдання, націлені на інноваційне вдосконалення організації виробництва насіння, активізацію і контроль залучення нематеріальних активів насінневих підприємств, зниження витрат на введення нових сортів без втрат по критеріях посівних якостей насіння, розробку маркетингово-фінансових рекомендацій насінневим підприємствам для збуту продукції в умовах загострення конкуренції. Вирішенню перелічених питань саме й присвячені наступні розділи роботи.

Висновки до розділу 1

1. Згідно Закону України “Про насіння і садивний матеріал”, насіннєве підприємство – це фізична чи юридична особа, якій надано право займатися виробництвом та реалізацією насіння. Метою діяльності насінневих підприємств є виконання двох основних завдань: сортозаміни – заміни існуючих сортів на нові більш продуктивні та якісні; та сортооновлення – заміни насіння, в якого погіршилися сортові та біологічні властивості. Насіннєві підприємства складають базис насінництва як галузі рослинництва, котра забезпечує контрольоване виробництво та сертифікацію насіння за сортами і культурами рослин.

2. Директивно-управлінські функції у сфері насінництва покладені на Міністерство аграрної політики та продовольства України, що виявляються у формуванні та реалізації державної аграрної політики. Контроль процесу сертифікації насіння здійснює Державна інспекція сільського господарства України та її регіональні представництва. Покриттям страхових випадків займається Державний резервний фонд насіння. Перешкодою розвитку вітчизняного насінництва є нерозвиненість асоціацій та кооперативних

об'єднань, які згідно зарубіжного досвіду, є дієвим засобом захисту інтересів виробників зернового підкомплексу.

3. Законодавча база вітчизняного насінництва складається з: Законів України “Про насіння і садивний матеріал”, “Про охорону прав на сорти рослин”, “Про карантин рослин”, державних стандартів “Насіння сільськогосподарських культур. Сортові та посівні якості – ДСТУ 2240-93” та “Насіння сільськогосподарських культур. Методи визначання якості – ДСТУ 4138-2002”, щорічних Державного реєстру виробників насіння та садивного матеріалу і Державного реєстру сортів рослин, придатних для поширення в Україні. В світлі руху України по шляху до світової інтеграції нормативно-правові акти у сфері насінництва все ще потребують гармонізації із європейськими стандартами.

4. Сучасна економічна наука приділяє підвищену увагу питанням економічного розвитку. Під економічним розвитком насінневих підприємств розуміється процес переходу від екстенсивного до інноваційно-інтенсивного способу господарювання, на основі чого покращуються показники ефективності діяльності: зростає прибуток, зменшуються витрати, а відтак і збільшується рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції. Орієнтиром економічного розвитку насінництва зернових колосових культур має бути охоплення всіх виробників товарного зерна країни якісним насінням високих репродукцій.

Одним з основних елементів забезпечення економічного розвитку насінневого підприємства є максимальне використання капіталу, який є у його розпорядженні. Адже капітал виступає головним фактором виробництва. В насінневих підприємствах він представлений матеріальними і нематеріальними видами. Резервом стабілізації розвитку й підвищення конкурентоспроможності та власної ринкової вартості для насінневих підприємств є нематеріальний капітал як головна складова розвитку економіки постіндустріальної формації. Відтак насінневі підприємства

повинні повною мірою використовувати інтелектуальний, інформаційний, людський, соціальний та інші нематеріальні активи. Основними індикаторами ефективності використання власного і позикового капіталу в насінництві виступають коефіцієнт прибутковості капіталу та ефект фінансового важеля.

5. У сучасному економічному форматі діяльність вітчизняних насінневих підприємств невід’ємна від багатьох ризиків. Основними їх видами є: адміністративно-законодавчі, фінансові, виробничі, екологічні, реалізаційні та транспортні ризики. Через ринкову глобалізацію, внутрішні кризові явища та ризикові події в Україні, насінневі підприємства одержують неоднозначні наслідки від введення єдиних стандартів якості; квотування експорту; зростання пропозиції на ринку оригінаторів насіння; загострення конкуренції між насінневими підприємствами; підвищення попиту з боку зерновиробників; змін грошового, матеріально-технічного та інформаційно-технологічного забезпечення. Отримати переваги та нівелювати негативні наслідки від перелічених чинників дозволить інноваційний розвиток насінневих підприємств.

6. Якість продукції складає основу ефективного функціонування підприємства, забезпечує його конкурентні переваги. Для цього необхідно покращити систему виробництва та збуту продукції; впроваджувати нові енергозберігаючі технології вирощування, транспортування, зберігання та реалізації насіння; обирати для розмноження нові високоврожайні сорти зернових колосових культур. Критерії якості насіння регламентуються схемами сортової сертифікації ОЕСР, які висуваються до посівів насіння, та Державним стандартом України 2240-93 “Насіння сільськогосподарських культур. Сортові та посівні якості. Технічні умови”, що визначає яким повинно бути насіння зернових колосових культур. Зокрема, вирізняють наступні критерії посівної якості насіння зернових колосових культур:

сортова чистота (99,9 %), схожість (92 %), вологість (до 14 %) та здоров'я насіння (відсутність захворювань та шкідників).

7. Нормативність технологічних карт та критеріїв якості насіння встановлює вимоги до ефективності використання ресурсів та результатів господарювання насінневих підприємств. Управління цими процесами потребує застосування системи планування виробничо-господарської діяльності, сутність якого полягає в обґрунтуванні цілей і шляхів їх досягнення на основі визначення комплексу завдань та ефективних методів, способів і ресурсів, необхідних для їх виконання. Дотримання критеріїв якості насіння зернових колосових культур вимагає зниження витрат на введення нових сортів за умов матеріально-технічних та грошових обмежень і розробки маркетингово-фінансових рекомендацій насінневим підприємствам для збуту продукції в умовах загострення конкуренції.

За матеріалами розділу автором опубліковано наукові праці [88; 93; 97; 100; 102].

РОЗДІЛ 2

ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ НАСІННЄВИХ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ КОЛОСОВИХ КУЛЬТУР

2.1. Стан розвитку вітчизняного товарного ринку зернових колосових культур

Серед базової сільськогосподарської продукції, яка гарантує продовольчу безпеку України, особливе місце займає зерно. Це обумовлюється винятково важливим його значенням безпосередньо для виготовлення високопоживних продуктів харчування. Зерно хлібних злакових культур характеризується значним вмістом висококалорійних органічних речовин, зокрема вуглеводів, білків, жирів, а також вітамінів, ферментативних сполук, мінеральних речовин, що робить його незамінною сировиною хлібобулочної, кондитерської та круп'яної промисловості для виробництва цінних високо смакових продуктів харчування. Зерно – це насамперед хліб, а хлібові, як основному продукту харчування населення у більшості країн світу, немає альтернативи. Водночас зернове виробництво слугує потужним джерелом розвитку продуктивного тваринництва, зокрема, виробництва м'яса, молока, яєць. Із зерна виготовляють спирт, пиво, медичні препарати, ряд інших цінних видів продукції. Відходи зернового господарства широко використовуються в різних галузях промисловості, будівництві, при виготовленні органічних добрив, у поповненні паливного балансу країни тощо.

Рівень розвитку зернового господарства визначається насамперед обсягами виробництва зерна, що, в свою чергу, залежить від розмірів посівних площ, їх структури та врожайності [135, с. 26].

Зерновий підкомплекс надає понад 25 % валової продукції сільського господарства України. Валовий збір зернових і зернобобових культур в

Україні постійно збільшується, рис. 2.1. Так, у порівнянні з 50-ми роками минулого сторіччя він зріс у 2,5 рази [105, с. 195].

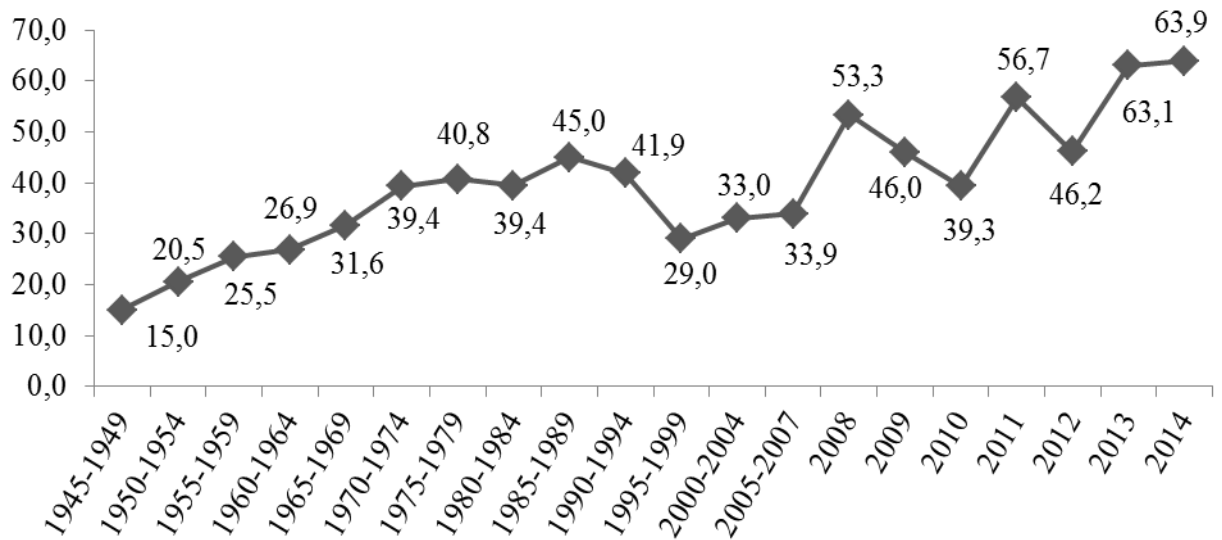


Рис. 2.1. Динаміка виробництва зернових і зернобобових в Україні, млн. т
Джерело: складене автором на підставі [196, с. 81]

Вагому частку зернових складають колосові культур – понад 60 % усіх посівів зернових, зокрема, озима пшениця (39,4 %) та ярий ячмінь (29,1 %), значна частина яких іде на експорт [58, с. 67]. Високоякісне зерно озимої пшениці становить основу продовольчого фонду країни. Зерно ячменю використовується в харчовій промисловості для виготовлення крупи і пива, а також як цінний концентрований корм для худоби і птиці. За поживністю ячмінь займає друге місце після кукурудзи, адже в 1 кг зерна міститься в середньому 1,2 корм. од. та 81 г перетравного протеїну [103].

Україна має найвищий показник розораності земельних угідь у світі – 53,9 % від загальної площі, в той час як у США – 19 %, в країнах ЄС цей показник коливається від 31-33 % у Німеччині, Франції та Італії до 42 % у Польщі [196, с. 79, 381]. Висока розораність земель небажана як з природної, так і з економічної точки зору: з одного боку, відбувається зменшення родючості ґрунтів, деградація та зниження продуктивності агроєкосистем, що унеможливує їхній сталий розвиток, з іншого боку, господарства стають вузькоспеціалізованими, зростають витрати на подолання наслідків деградації земель та збереження їх родючості [138, с. 523].

На посіви зернових колосових культур в Україні припадає близько 30 % від загальної кількості орних земель – майже 20 % на пшеницю і близько 10 % на ячмінь. У структурному відношенні, серед зернових колосових культур пшениця за останні 6 років займала 55-65,6 % посівів, притому сільськогосподарським підприємствам належало близько 70 % площ. Посіви ячменю коливалися в діапазоні 31-41,2 % площ, серед яких сільськогосподарські підприємства обіймали 59 % посівів. Озиме жито має частку близько 3 % у загальній структурі посівів зернових колосових культур (Додаток А) [196, с. 46-47].

Найбільших обсягів виробництва зерна від колосових культур в усіх категоріях господарств досягло в 2008 р. – майже 40 млн. т (табл. 2.1), з них 31 млн. т вирощено сільськогосподарськими підприємствами, 8,1 млн. т – господарствами населення (Додаток Б). За рахунок винятково сприятливих погодних умов та високої врожайності в 2008 р. при меншій площі на 5,2 %, ніж у 2009 році, було зібрано на 17,4 % більше зерна колосових. Проте у несприятливих 2010 і 2012 роках валовий збір знизився відповідно на 33 і 40 % відповідно [133; 191, с. 46-53]. За останні 5 років ціни на зернові колосові культури зросли майже у 2 рази, що забезпечило їм у цей період рівень рентабельності на рівні 10-17 % [188; 189; 190]. Проте даний показник не забезпечує розширеного відтворення зерновиробництва в цілому і тому на зернові колосові культури має бути встановлено більш справедлива ціна на рівні світової. Це можливо за рахунок прибирання посередників на ринку зерна.

Таблиця 2.1

**Динаміка основних показників зерновиробництва в Україні
за 2008-2014 роки**

Показник	Зернові колосові культури	Озимі зернові:	пшениця	жито	ячмінь	Ярі зернові:	пшениця	ячмінь
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2008								
Посівна площа, тис. га	11801	8127	6802	466	859	3674	314	3360
Урожайність, ц/га	33,7	35,7	37,1	22,9	31,2	29,8	27,2	30,0
Валовий збір, тис. т	39546,5	28762,6	25050,0	1049,6	2663,0	10783,9	835,4	9948,5

Продовж. табл.2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
2009								
Посівна площа, тис. га	12442	8308	6518	468	1322	4134	334	3800
Урожайність, ц/га	27,6	30,0	31,2	20,7	27,7	22,6	26,3	22,3
Валовий збір, тис. т	33671,3	24608,3	20037,0	951,8	3619,5	9063	849,4	8213,6
2010								
Посівна площа, тис. га	11242	7904	6137	286	1481	3338	314	3024
Урожайність, ц/га	24,6	25,9	27,1	16,6	22,4	20,7	21,0	18,3
Валовий збір, тис. т	26499,6	19899,2	16216,8	463,4	3219,0	6600,4	634,5	5265,9
2011								
Посівна площа, тис. га	10851,3	7987,1	6499,4	283,0	1204,7	2864,2	281,8	2582,4
Урожайність, ц/га	30,1	32,4	33,9	20,7	27,4	23,6	25,4	23,4
Валовий збір, тис. т	31998,6	25458,1	21644,9	577,3	3235,9	6540,5	678,7	5861,8
2012								
Посівна площа, тис. га	9499	6537,1	5533,8	302,1	701,3	2961,9	237,9	2724,0
Урожайність, ц/га	25,4	26,9	28,0	22,7	19,6	21,9	26,5	21,4
Валовий збір, тис. т	23374,3	17132,3	15131,8	675,3	1325,2	6242,0	630,8	5611,2
2013								
Посівна площа, тис. га	10325,2	7891	6524,5	282,4	1084,1	2434,2	158,9	2275,3
Урожайність, ц/га	30,1	32,7	34,1	24,7	27,1	21,9	27,4	21,6
Валовий збір, тис. т	30473,9	25377,4	21863,4	633,0	2881,0	5096,5	415,9	4680,6
2014								
Посівна площа, тис. га	9287,3	7173,9	5898	185,2	1090,7	2113,4	163,2	1950,2
Урожайність, ц/га	36,6	38,4	40,2	22,8	30,6	30,4	40,0	29,7
Валовий збір, тис. т	33630,3	27313,1	23498	473,2	3341,9	6317,2	616	5701,2

Джерело: складене автором на підставі [187; 192, с. 42, 50, 54; 194, с. 82-83; 195, с. 82-83; 196, с. 82-83]

Основними виробниками пшениці в Україні є Вінницька, Дніпропетровська, Запорізька, Харківська та Одеська області, які в середньому, за останні 5 років, збирають по 33-35 % від валового обсягу

зерна (майже 7 млн. т) (табл. В1). В 2014 році завдяки сприятливим погодним умовам в Україні було зібрано понад 24 млн. т пшениці, зокрема, сільськогосподарські підприємства забезпечили 18,8 млн. т або 78 % від її загального валового збору, що дало змогу Україні увійти в ТОП-10 країн за обсягами виробництва пшениці в світі. Проте даний результат став можливим за рахунок великих площ посівів – 400-550 тис. га, у яких частка господарств населення складає до 22 %. В той же час урожайність в регіонах основного вирощування пшениці, в середньому, становить тільки 27-35 ц/га: в сільськогосподарських підприємствах 27-44 ц/га, в господарствах населення 27-47 ц/га. Натомість, останнім часом Черкаська, Вінницька, Хмельницька, Київська та Тернопільська області є вітчизняними лідерами за врожайністю пшениці в діапазоні 37-52 ц/га (в сільськогосподарських підприємствах – 37-53 ц/га, в господарствах населення – 37-49 ц/га) (табл. Д1). Проте посівні площі під пшеницею в цих регіонах займають, в середньому, близько 230 тис. га (господарствам населення належить до 27 % посівів). Однак незважаючи на невеликі площі посіву Черкаська область у 2013 році з 207,6 тис. га посівів пшениці зібрала понад 1 млн. т зерна, здебільшого за рахунок сільськогосподарських підприємств, на які припадає 84,3 % вирощеного врожаю [187]. Найвища середньодержавна врожайність 40,2 ц/га була зафіксована в 2014 р., того ж року було зібрано найбільший загальний врожай зерна в обсязі 23,4 млн. т. Проте в несприятливі 2010 і 2012 роки врожайність була лише 27-28 ц/га, а загальний збір зерна становив 15-16 млн. т, що призвело до недоотримання зерновиробниками близько 8-10 млрд. грн. доходів.

В Україні віддають перевагу вирощуванню озимих форм пшениці, що зумовлюється рядом наступних факторів. Нині пшениця забезпечує продуктами харчування дві третини людства. Основний продукт, що виготовляється із зерна пшениці, є висококалорійний з добрими смаковими якостями хліб, півкілограма якого поповнює більше половини потреби добового раціону людини в білках, вуглеводах, вітамінах, мінеральних та інших поживних речовинах. У пшениці

досягнуто найкраще поєднання вмісту білків та вуглеводнів. Пшеничне борошно є незамінним продуктом для виготовлення макаронних і кондитерських виробів. Вже багато століть пшениця посідає одне з перших місць серед продовольчих культур у світі [106, с. 17]. До того ж, озима пшениця має економічні й організаційно-технологічні переваги над ярими зерновими. Сутність їх полягає насамперед у більш тривалому вегетаційному періоді вирощування озимої пшениці, який здійснюється у два етапи – осінній і весняно-літній. Це має важливе значення, з одного боку, для більшого нагромадження вегетативної і репродуктивної маси рослин, внаслідок чого озима пшениця за біологічними властивостями характеризується вищою врожайністю порівняно з іншими зерновими, а з іншого боку, для створення сприятливих умов щодо пом'якшення пікових періодів виконання ряду польових робіт. Зокрема, це стосується підготовки ґрунту до сівби та здійснення її в осінній період, що значно знижує організаційно-технічну напругу при проведенні весняних робіт. Хоча в окремі роки озимі посіви страждають від вимерзання, що призводить до додаткових витрат на їх пересівання.

У 2014 році озиму пшеницю в Україні вирощували близько 25 тис. сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм, а саме: державні та приватні підприємства, господарські товариства, виробничі кооперативи та селянські господарства, табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**Групування сільськогосподарських підприємств-виробників
озимої пшениці за площами збирання в 2014 році**

Категорія підприємства	Кількість, од.	Середня врожайність, ц/га	Загальне виробництво, млн. т
Малі	15790	26,5	1,2
Середні	7306	34	9
Великі	1069	38	7

Джерело: розраховано автором на підставі [193, с. 166-167]

Найчисельнішу когорту виробників пшениці складають малі підприємства із площею збирання до 100 га, з яких зібрано 7 % від загального валового врожаю зерна при найнижчій середній урожайності 26,5 ц/га. Середні підприємства зібрали 9 млн. т або 52,3 % зерна при середній урожайності 34 ц/га. Кількість великих підприємств, із угіддями понад 1000 га, становить тільки 4,4 % від усього загалу. Проте найбільша середня врожайність у 38 ц/га дала змогу цій категорії вітчизняних сільськогосподарських підприємств зібрати 7 млн. т або 40,7 % зерна озимої пшениці [193, с. 166-167]. Вказані дані ілюструють ефект масштабу виробництва та свідчать про застосування середніми й великими підприємствами передових агротехнологічних та інноваційних заходів при вирощуванні озимої пшениці [145, с. 15-16].

Флагманами вирощування ячменю в Україні є Одеська, Миколаївська, Дніпропетровська, Кіровоградська та Вінницька області, частка яких складає майже 40 % від усього валового збору, в середньому на рівні 3,7 млн. т. (табл. В2). Основними виробниками в цих регіонах є сільськогосподарські підприємства, котрі збирають близько 55 % зерна ячменю. Дані результати, як і з пшеницею, досягаються за рахунок великих площ посіву. Так, під урожай 2014 року в перелічених областях ячменем було засіяно в середньому від 220 до 420 тис. га, причому від 33 до 48 % цих угідь припадало на господарства населення [187]. У сприятливому 2008 році врожайність ярого ячменю склала 30,0 ц/га, а валовий збір – більше 12 млн. т. У 2010 та 2012 роках врожайність ячменю скоротилася до 18-20 ц/га [191, с. 83-85]. Внаслідок цього його валовий збір у ці роки складав 6,9-8,4 млн. т, що призвело до недоотримання виробниками близько 4 млрд. грн. доходів.

За даними сайту ФАО середньосвітова врожайність зернових колосових культур в 2014 році становила 32 ц/га, при чому український показник врожайності в 2014 склав 36 ц/га [234]. В той же час у провідних країнах світу зі схожими агро-кліматичними умовами врожайність пшениці становила: 85,9 ц/га у Великобританії, 30,9 ц/га у Канаді, 86,3 ц/га у Німеччині, 49,7 ц/га у

Польщі, 73,9 ц/га у Франції, а врожайність ячменю складала 64,0 ц/га у Великобританії, 33,3 ц/га у Канаді, 73,5 ц/га у Німеччині, 40,5 ц/га у Польщі, 66,5 ц/га у Франції, Додаток Е. Ці показники досягнуто шляхом дотримання сучасних агротехнологій, зокрема, внесенням в країнах ЄС по 120 кг/га мінеральних добрив. Для порівняння, цей показник в Україні лише 30 кг/га, за рахунок чого виникає загроза втрати високо-родючих вітчизняних чорноземних ґрунтів [235, с. 96].

Ще однією складовою високих врожаїв є використання сучасних сортів зернових колосових культур. На сьогодні створені вітчизняні сорти пшениці, котрі мають генетичний потенціал 11-13 т/га, виведені й випробувані сорти ячменю, які забезпечують врожайність на рівні 10 т/га. Аграрна наука дає технології, які дозволяють реалізувати генетичний потенціал сортів на рівні 65-75 % в залежності від кліматичних умов і технічних ресурсів сільгосп-виробників, що уможливить отримання у 2017 році середньодержавної врожайності 52 ц/га для озимої пшениці та 40 ц/га для ячменю [166; 197].

Дана перспектива передбачає залучення передової зернозбиральної техніки, яка дозволить запобігти втраті вирощеного врожаю. Проте тенденції, що спостерігаються в Україні, є не досить втішними. А саме, на початок 2013 року у зеновиробників було в наявності близько 32 тис. шт. зернозбиральних комбайнів, для порівняння у 2005 році їх було більше 47 тис. шт. У розрахунку на 1000 га посівів зернових колосових культур в 2012 році припадало 4 комбайни [195, с. 204-206].

За останні десятиліття відбулося зниження якості вирощуваного зерна. Так, на початку 90-х років ХХ сторіччя питома вага фуражу зернових складала 35-40 %, тоді як в останні роки – близько 50 % [125, с. 11]. Дана тенденція пов'язана зі зростанням попиту на фуражне зерно у світі. На фоні цього Україна, завдяки власним резервам, має чудові перспективи щодо торгівлі зерновими колосовими культурами на світовому ринку.

Беззаперечним лідером за експортом пшениці є США, що реалізували у 2010 році рекордні 36 млн. т або 26,88 % від світового обсягу експорту пшениці. Того ж року були зафіксовані найменші обсяги експорту пшениці з

України – 4,3 млн. т, Росії – 3,9 млн. т та Казахстану 5,5 млн. т, проте з 2011 року ситуація поліпшилася [225, с. 5]. Так, у 2014-2015 маркетинговому році Україною було експортовано 10,5 млн. т зерна пшениці (найбільшим імпортером був Єгипет), що відповідає 8 місцю за обсягами продажу пшениці в світі (4,9 % світового ринку). У п'ятірку найбільших імпортерів з України також увійшли Іспанія, Марокко, Пакистан та Південна Корея. Обсяг збуту вітчизняного ячменю в 2014-2015 маркетинговому році склав 4,4 млн. т. Найбільшим споживачем (1,5 млн. т зерна) в даному разі виступила Саудівська Аравія, у зв'язку з чим Україна увійшла в ТОП-5 експортерів ячменю у світі [4; 55].

Перспективним ринком збуту для української пшениці та ячменю може стати Китай. Так, за прогнозами, у 2014-2015 маркетинговому році імпорт КНР складатиме до 9,6 млн. т пшениці та 2,7 млн. т ячменю.

Україна має великий потенціал виробництва зернових колосових культур, адже виробництво на одну особу в 2014 році пшениці складало 528 кг. Даний показник є четвертим у світі, поступаючись лише країнам, де більш ефективно використовують генетичний потенціал сортів на рівні 55-70 % (Додаток Е).

Аналізуючи структуру посівних площ Дніпропетровської області, можна констатувати, що за останні 7 років посівні площі, відведені під пшеницю, склали приблизно 58 % від усіх посівів зернових колосових культур, на частку ячменю припадало в середньому майже 42 % посівних площ (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**Посівні площі зернових колосових у Дніпропетровській області
в 2008-2014 рр., тис. га**

Види культур	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Площі у 2014 до площ у 2008, %
Зернові колосові культури	832,1	889	852	824	604,5	803,5	776,4	93,3
Пшениця	510,3	476,7	463,9	486,1	324,8	527,4	484,9	95,0
Жито	4,0	7,5	3,7	2,9	3,1	4,2	3,2	80
Ячмінь	326,8	404,8	384,4	335	276,6	271,9	288,3	88,2

Джерело: складене автором на підставі [104; 177]

Згідно розрахунків, планується, що в 2018 р. проти 2015 р. обсяг виробництва зернових колосових культур в Дніпропетровській області повинен зрости приблизно на 22,9 % (табл. 2.4). Математичним підґрунтям досяжності цих планів слугують результати, одержані П.М. Грицюком [41; 42].

Таблиця 2.4

Прогнозовані обсяги виробництва зернових колосових за всіма категоріями господарств у Дніпропетровській області, тис. т

Роки	Озимі на зерно			Ярі на зерно	
	Пшениця	Ячмінь	Жито	Пшениця	Ячмінь
2015	2248,8	299,2	9	4	756
2016	2396	313,52	9,43	4,07	805
2017	2586,2	337,28	9,92	4,24	864,08
2018	2776,5	361,04	10,41	4,41	923,16

Джерело: складене автором на підставі [177]

При цьому збільшення прогнозованих обсягів виробництва зернових колосових культур по Дніпропетровській області планується за рахунок зростання врожайності (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Прогнозований рівень врожайності зернових колосових за всіма категоріями господарств у Дніпропетровській області, ц/га

Роки	Озимі на зерно			Ярі на зерно	
	Пшениця	Ячмінь	Жито	Пшениця	Ячмінь
2015	41,6	37,4	31	25	27
2016	44,44	39,19	32,5	25,33	28,75
2017	48	42,16	34,18	26,38	30,86
2018	51,56	45,13	35,86	27,43	32,97

Джерело: складене автором на підставі [177]

Проблема виробництва зерна в Україні пріоритетна в аграрному секторі економіки. Вагомий внесок в дослідження ринку зерна та шляхів забезпечення ефективного товарного зерновиробництва в Україні зробили вітчизняні вчені І.О. Бистрова [19], Н.В. Ковальчук [113], В.О. Компанієць [117], О.П. Левченко [130],

М.О. Лищенко [132; 133], А.Д. Мостова [150], К.Г. Рогоза [171], О.О. Сиченко [183], В.І. Ткачук [204-206], Л.М. Худолій [216] та О.Ю. Шевчук [219].

Протягом останніх років в Україні були отримані порівняно високі врожаї зернових культур. Це є свідченням того, що на шляху надзвичайно складних процесів ринкових перетворень у сільському господарстві України визначилися певні позитивні зрушення.

Збільшення виробництва сільськогосподарської продукції можна досягти двома шляхами: екстенсивним та інтенсивним. Екстенсивний розвиток сільського господарства передбачає зростання виробництва продукції за рахунок розширення поля діяльності. В рослинництві – за рахунок збільшення посівних площ на основі незмінного рівня техніко-технологічного забезпечення.

При інтенсивній формі розвитку зростання виробництва продукції здійснюється на основі додаткових вкладень на ту ж саму площу за рахунок підвищення врожайності культур. Інтенсифікація – це об'єктивний і закономірний процес розвитку сільського господарства. Кожна країна рано чи пізно переходить від екстенсивного до інтенсивного розвитку сільського господарства. Передумовами цього є: необхідність подальшого збільшення виробництва сільськогосподарської продукції; обмеженість орнопридатних земель; нагромадження додаткових матеріально-технічних засобів і грошових коштів у підприємствах для інтенсивного розвитку сільського господарства.

Інтенсифікація сільського господарства – це процес концентрації сукупних затрат уречевленої і живої праці на одній і тій же земельній площі (в рослинництві) з метою збільшення виходу продукції та підвищення економічної ефективності її виробництва. При цьому затрати уречевленої праці повинні зростати значно більшими темпами, а затрати живої праці – зменшуватись [56, с. 328].

Інтенсифікація є основою подальшого підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва, оскільки в результаті

впровадження прогресивної технології і вдосконалення організації праці за порівняно менших ресурсів можна одержати більшу кількість продукції з меншими витратами на її одиницю.

Суть інтенсивних технологій полягає в тому, що виробництво продукції здійснюється на основі новітніх технологій, досягнень науково-технічного прогресу при створенні досконаліших умов для вирощування сільськогосподарських культур [56, с. 323].

Таким чином, інтенсифікація – це форма розширеного відтворення, яка ґрунтується на оптимальному формуванні та раціональному використанні (на основі науково-технічного прогресу) сукупних затрат уречевленої та живої праці на одиницю земельної площі з метою збільшення обсягу продукції та підвищення ефективності її виробництва.

Послідовна інтенсифікація сільського господарства базується на додаткових вкладеннях, але не можна пов'язувати її суть лише з абсолютним зростанням додаткових витрат. У процесі інтенсифікації додаткові вкладення повинні відображувати інноваційне вдосконалення всіх задіяних ресурсів. Як відмічає П.Т. Саблук, інтенсифікація зерновиробництва передбачає насамперед інтенсивне й ефективне використання продуктивності землі, підвищення її родючості, адже вона є основним засобом сільськогосподарського виробництва [175, с. 7].

Додаткові вкладення спрямовуються на поліпшення посівних якостей насіння, виведення і впровадження у виробництво більш урожайних сортів сільськогосподарських культур, застосування нових прогресивних технологій вирощування сільськогосподарських рослин, а також підвищення родючості ґрунту, що значною мірою залежить від раціонального поєднання і внесення у відповідних пропорціях органічних і мінеральних добрив, використання інтегрованих систем боротьби із бур'янами, хворобами і шкідниками рослин, виконання всіх виробничих процесів відповідно до агротехнічних і організаційно-економічних заходів із залученням висококваліфікованих кадрів.

Інтенсифікація всебічно впливає на розвиток сільськогосподарського виробництва, створює нові можливості підвищення продуктивності праці, прискорення окупності виробничих витрат і зниження собівартості продукції.

2.2. Особливості господарювання українських насінневих підприємств із виробництва зернових колосових культур

Зернове господарство належить до стратегічно важливих галузей аграрного сектору економіки України. Забезпечуючи продовольчу безпеку країни, воно є основою динамічного розвитку національного агропродовольчого ринку. Підтримка стабільності й підвищення ефективності виробництва зерна є однією з ключових проблем у національній аграрній економіці.

В Україні насінництво зернових колосових культур представлено пшеницею, ячменем, житом та тритикале. Основна відмінність насінництва колосових культур полягає у тому, що вони мають 2 форми: озиму і ярову. Це дає можливість не тільки зменшити ризик недоотримання прибутків внаслідок вимерзання озимих посівів, але і збільшує швидкість обертання фінансових ресурсів у порівнянні з іншими культурами, які мають лише ярову форму.

Головним пріоритетом розвитку зернопродуктового підкомплексу України і Дніпропетровської області на найближчий період є забезпечення нарощування виробництва високоякісного зерна. За державною цільовою програмою “Зерно України – 2015” виробництво озимої пшениці і ярого ячменю в Дніпропетровській області планувалося збільшити до 2,2 млн. т при врожайності 41,6 ц/га та 756,0 тис. т при врожайності 27,0 ц/га відповідно [166]. Поставлені орієнтири не були досягнуті, адже реальні показники врожайності склали 75 % по озимій пшениці та 90 % по ярому ячменю. У цьому зв’язку головним завданням є підвищення продуктивності кожного гектара посівів.

Не стабільна врожайність зернових колосових культур на протязі останніх десятиліть пов'язана з використанням неякісного насіння, сівбою не районованих сортів і тих, що були занесені до Державного реєстру сортів рослин, придатних для поширення в Україні більше 15-20 років тому. З огляду на це, зростає роль насінневих науково-дослідних підприємств. Вагомий внесок в дослідження ринку насіння зернових колосових культур в Україні та шляхів забезпечення ефективного його функціонування зробили вітчизняні вчені І.А. Ажаман [5], Н.Ю. Єгорова [63; 158] та Т.Ю. Приймачук [165].

На теренах України функціонує мережа насінневих підприємств різних організаційно-правових форм, рис. 2.2. Так, згідно з Державним реєстром виробників насіння та садивного матеріалу у 2014 році в Україні працювало 423 підприємства, котрі мали виробити 274,5 тис. т насіння озимої пшениці, 39,1 тис. т насіння озимого ячменю та 80,1 тис. т ярого ячменю [47].

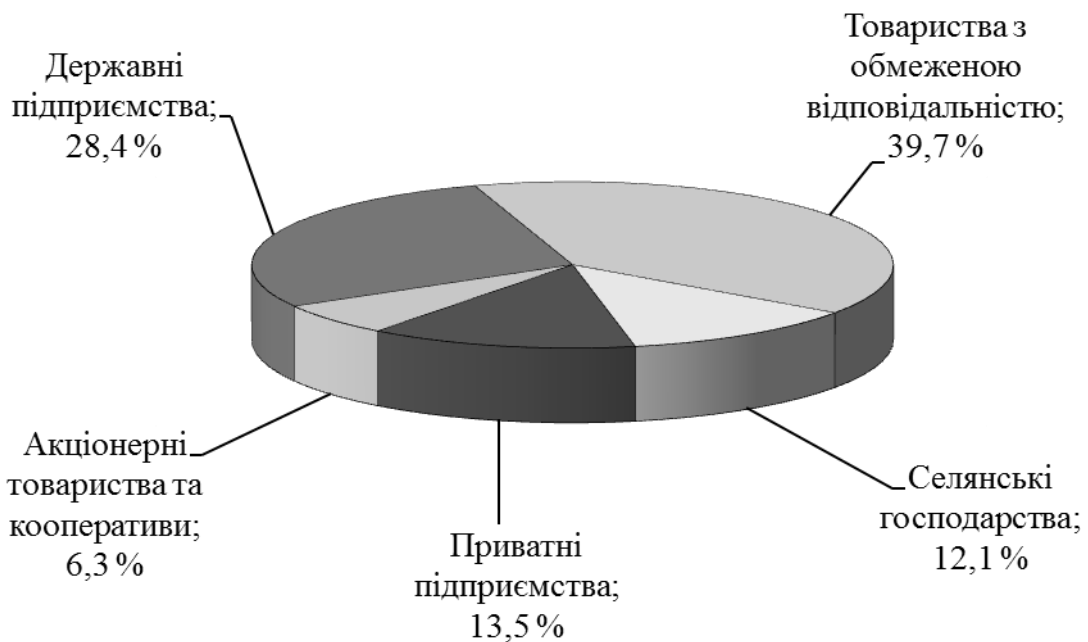


Рис. 2.2. Структура виробників насіння зернових колосових культур в Україні у 2014 році

Джерело: розраховано автором на підставі [47]

Згідно з планами виробництва насіння зернових колосових культур на 2014 рік, Дніпропетровська область займає четверту сходинку з обсягами виробництва насіння пшениці 22,5 тис. т, поступаючись Донецькій (понад 32 тис. т), Полтавській (понад 23 тис. т) та Одеській (22,6 тис. т) областям.

У виробництві базового насіння переважають державні підприємства (рис. 2.3) із вагою 43,3 % та товариства з обмеженою відповідальністю із вагою 35 % [47]. Певною мірою на такий розподіл впливає те, що більшість селекційних установ належить до державної власності, котрі в першу чергу, передають свої сорти для подальшого їх поширення власним дослідним станціям. На 2014 рік заплановано виробити базове насіння загальною ринковою вартістю понад 0,52 млрд. грн., зокрема, 128,2 тис. т пшениці та 30,1 тис. т ячменю. В розрізі областей найбільшими виробниками базового насіння пшениці є Одеська (15,7 тис. т), Донецька (14,6 тис. т), Київська (12,8 тис. т) та Полтавська (12,5 тис. т) області. У вирощуванні ячменю переважають Одеська – 5,2 тис. т, Харківська – 3,9 тис. т та Дніпропетровська – 2,1 тис. т області (Додаток Ж).

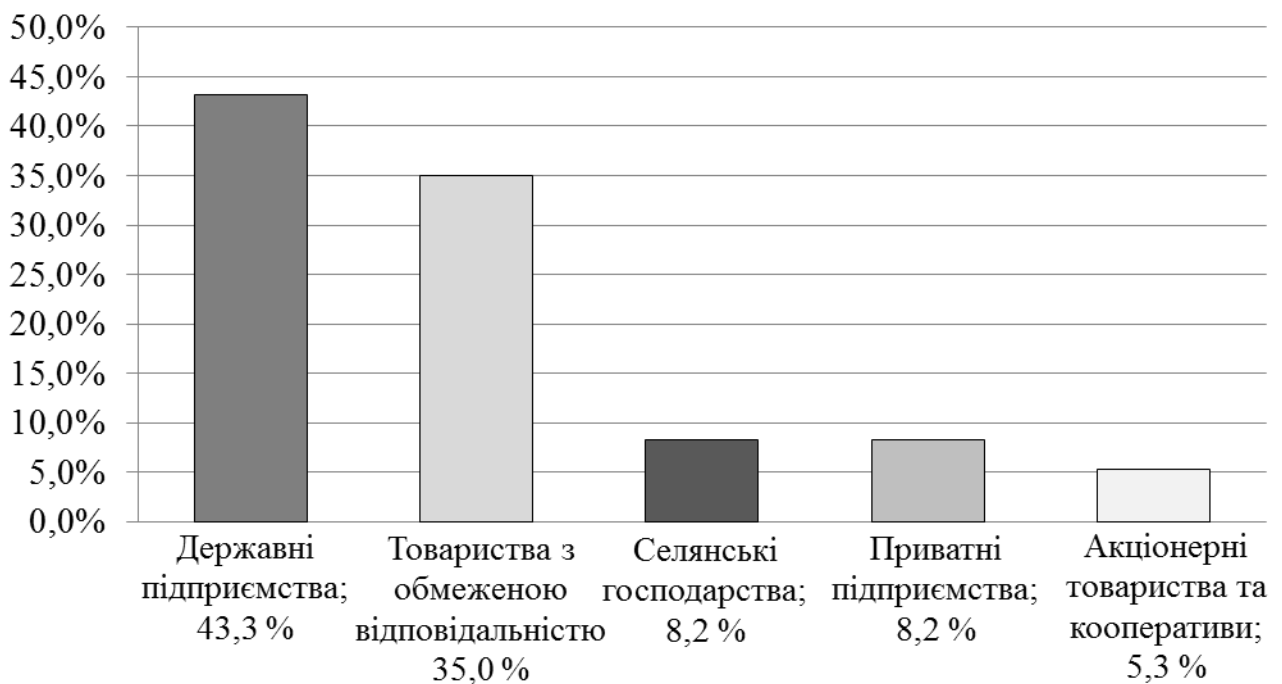


Рис. 2.3. Структура виробників базового насіння зернових колосових культур в Україні у 2014 році

Джерело: розраховано автором на підставі [47]

У 2014 році в структурі виробників сертифікованого насіння України переважали товариства з обмеженою відповідальністю із вагою 41,6 %, на другому місці перебували державні підприємства із вагою 24,7 % (рис. 2.4) [47]. Дана тенденція щодо переважання приватних підприємств обумовлена

потребою для виробництва сертифікованого насіння суттєвих капіталовкладень. Найбільші обсяги виробництва сертифікованого насіння пшениці у 2014 році планували одержати в Донецькій (17,5 тис. т), Хмельницькій (12,9 тис. т) та Дніпропетровській (12,8 тис. т) областях, а ячменю – у Хмельницькій (14,2 тис. т) та Київській (13,6 тис. т) областях.

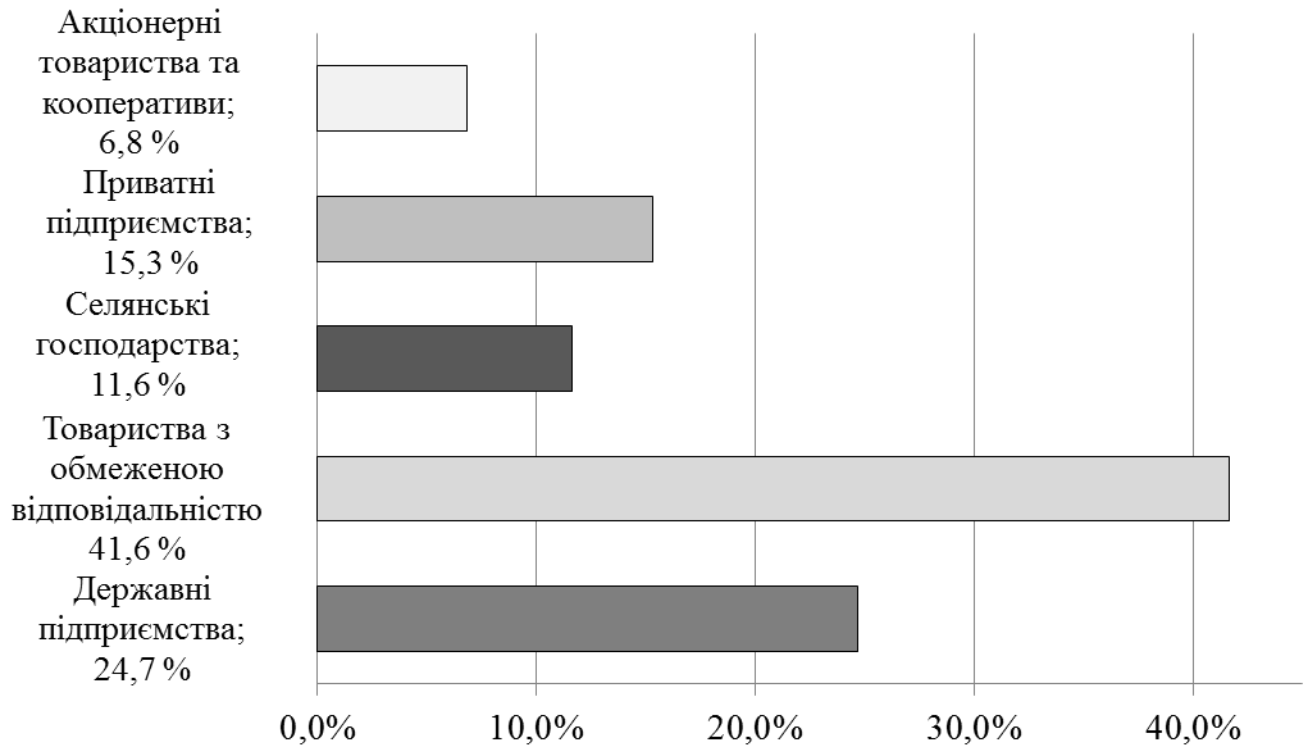


Рис. 2.4. Структура виробників сертифікованого насіння зернових колосових культур в Україні у 2014 році

Джерело: розраховано автором на підставі [47]

Новий сорт сільськогосподарських культур є інноваційним продуктом, результатом науково-дослідної роботи, об'єктом матеріальної та інтелектуальної власності.

Вчені всього світу одностайно відзначають, що сорт є важливою складовою у підвищенні врожайності сільськогосподарських культур [220, с. 575-576]. Зокрема, у країнах ЄС за рахунок сортів приріст урожайності за останні 30 років склав 59 % по озимій пшениці, 58 % і 32 % по ярому і озимому ячменю відповідно [149, с. 12].

Використання сортових рослинних ресурсів є однією з найважливіших ланок розвитку сільського господарства. Найефективнішим та економічно вигідним є широке впровадження нових сортів та гібридів з генетично визначеним рівнем адаптування до умов ґрунтово-кліматичних зон їх вирощування [207, с. 23-24].

До 2020 року питома вага приросту врожаю, одержаного за рахунок нового покоління сортів, буде становити від 70 до 80 % або в 2-3 рази вище досягнутого рівня на теперішній час [197, с. 16-17].

Визначальним у цьому питанні є схвалення Кабінетом Міністрів України Концепції з формування національних сортових ресурсів, де вперше сортові рослинні ресурси визначені як основний біологічний засіб рослинництва, що складається із сукупності охороноздатних сортів зернових, кормових, технічних, овочевих, ефіроолійних, квітково-декоративних, плодово-ягідних, лісових культур та винограду, котрі за результатами кваліфікаційної експертизи відносяться до об'єктів інтелектуальної власності, придатних до поширення в Україні [118].

Державна служба з охорони прав на сорти рослин як урядовий орган державного управління забезпечує захист конституційних прав і свобод громадян України набувати та використовувати власність на сорти рослин як на продукт інтелектуальної діяльності.

За даними табл. 2.6 видно, що в Україні, починаючи з 2000 року, активізувалося виведення нових сортів. До Державного реєстру сортів рослин, придатних для поширення в Україні на початок 2014 року внесено 280 сортів озимої м'якої і 41 сорт озимої твердої пшениці, 36 сортів ярої пшениці, 134 – ярого ячменю та 47 – озимого ячменю [48; 49].

Частка сортів зернових колосових культур національної селекції становить 87 %, зокрема, озимої пшениці – 84 %, жита – 90 %, тритикале – 88 %, ярої пшениці – 87 % [25, с. 41; 49].

Проте така велика різноманітність сортів озимої м'якої пшениці призводить до “розгубленості” товаровиробників при виборі оптимальних сортів для сівби. Однак видання і поширення Держсортслужбою Державного

реєстру сортів рослин, придатних для поширення в Україні, та Каталогів із характеристиками нових сортів рослин надають товаровиробникам широкі можливості в доборі та маневруванні сортами зернових культур в різних агроекологічних зонах за відмінних масштабах господарювання, обсягах ресурсного забезпечення та агротехнологічних можливостях.

Таблиця 2.6

**Динаміка оновлення Державного реєстру сортів рослин,
придатних для поширення в Україні**

Види сільсько-господарських культур	Період					
	до 1990	1990-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2012	2013-2014
Озима пшениця м'яка	1	16	34	140	59	30
Озима пшениця тверда	-	1	8	23	7	2
Пшениця яра м'яка	-	2	5	6	4	4
Пшениця яра тверда	-	1	6	5	2	1
Озиме жито	1	7	7	10	6	6
Озиме третікале	-	3	7	17	6	3
Яре третікале	-	1	4	10	1	3
Озимий ячмінь	2	7	6	18	12	2
Ярий ячмінь	-	11	29	56	25	13

Джерело: складене автором на підставі [48, с. 3-39; 49, с. 3-39]

За належного ресурсного забезпечення до вирощування рекомендуються високоінтенсивні та інтенсивні сорти озимої пшениці, які мають високий потенціал врожайності – 80-100 ц/га, але при цьому й найбільш чутливі до сортової агротехніки, вимагають дотримання оптимальних строків сівби, а саме:

а) високоінтенсивні – Колумбія, Смуглянка, Ремеслівна, Кірія, Золотоколоса, Скарбниця;

б) інтенсивні – Ніконія, Харус, Повага, Шестопалівка, Херсонська безоста, Господиня;

в) пластичні – Подолянка, Вікторія, Перлина Лісостепу, Богдана, Добірна, Либідь, Снігурка, Білосніжка;

г) посухостійкі – Либідь, Батько, Господиня, Дріада-1.

Важливе значення при виборі сортів озимої пшениці та визначенні для них оптимальної зони вирощування відіграють генетично обумовлені високі хлібопекарські характеристики. Насамперед, ідеться про сорти, віднесені до категорії сильних (Панна, Орійка, Ужинок, Спадщина, Либідь, Апогей Луганський, Господиня, Зразкова, Київська-8, Хуртовина, Шестопалівка, Снігурка, Росинка тарасівська, Подолянка, Луганчанка, Краснодарська 99, Ятрань 60, Диканька, Дальницька, Білосніжка, Вдала, Дріада-1) та цінних (Фаворитка, Харус, Херсонська безоста, Спадщина, Миронівська-65, Миронівська-67, Лист-25, Крижинка, Копилівчанка, Елегія, Володарка), які за умови повного дотримання агротехнології гарантують отримання зерна з високими якісними показниками.

У Дніпропетровській області, на початок 2014 року, вирощувалося понад 100 сортів озимої пшениці різних наукових установ, зокрема сорти Одеського Селекційно-генетичного інституту НААН України – 41,8 %; сорти Інституту фізіології рослин і генетики НАН України – 31,4 % та інших науково-дослідних установ – 26,80 % [49; 167; 177; 181].

Згідно Програми виробництва базового насіння зернових колосових культур по насінневим підприємствам Дніпропетровської області, на 2014 рік заплановали отримати 9,7 тис. т насіння при вирощуванні 38 сортів озимої пшениці. Найбільш поширеними є сорти Одеського селекційно-генетичного інституту НААН України (Антонівка, Благодарка одеська, Місія одеська, Ужинок) та Інституту фізіології рослин і генетики НАН України (Орійка, Подолянка та Смуглянка). Ярий ячмінь планували отримати в обсязі 1,8 тис. т при розмноженні 6 найбільш поширених сортів Ілот (Синельниківська СДС ІСГ СЗ НААН України), Ростенцій, Трончан (ТОВ “НВАК “Степова”), Святогор (Селекційно-генетичний інститут НААН України), Партнер та Донецький 14 (Донецький інститут агропромислового виробництва НААН України) [167].

На підставі аналізу даних Додатку 3, можна засвідчити, що в 2013 р. площі насінневих посівів зернових колосових культур в розрізі БН, збільшилися у порівнянні з 2011 р. на 60,13 тис. га, або на 70,2 %. Це спостерігалось на фоні зменшення посівних площ насіння нижчих репродукцій (СН1-2), по яких відбувається зниження попиту. Адже зерновиробники виявляють більшу зацікавленість у купівлі базового і сертифікованого насіння, що забезпечують високу врожайність товарного зерна. Аналогічні тенденції відбувалися і у зоні Степу стосовно суттєвого збільшення посівних площ базового насіння зернових колосових (Додаток К).

В 2014 році в Дніпропетровській області працювало 22 насінневі підприємства, які виробляли понад 27 тис. насіння зернових колосових культур. Найбільша частка (45,5 %) у структурі виробників насіння зернових колосових культур на Дніпропетровщині належить товариствам з обмеженою відповідальністю, друге місце (31,8 %) посідають державні підприємства (рис. 2.5).

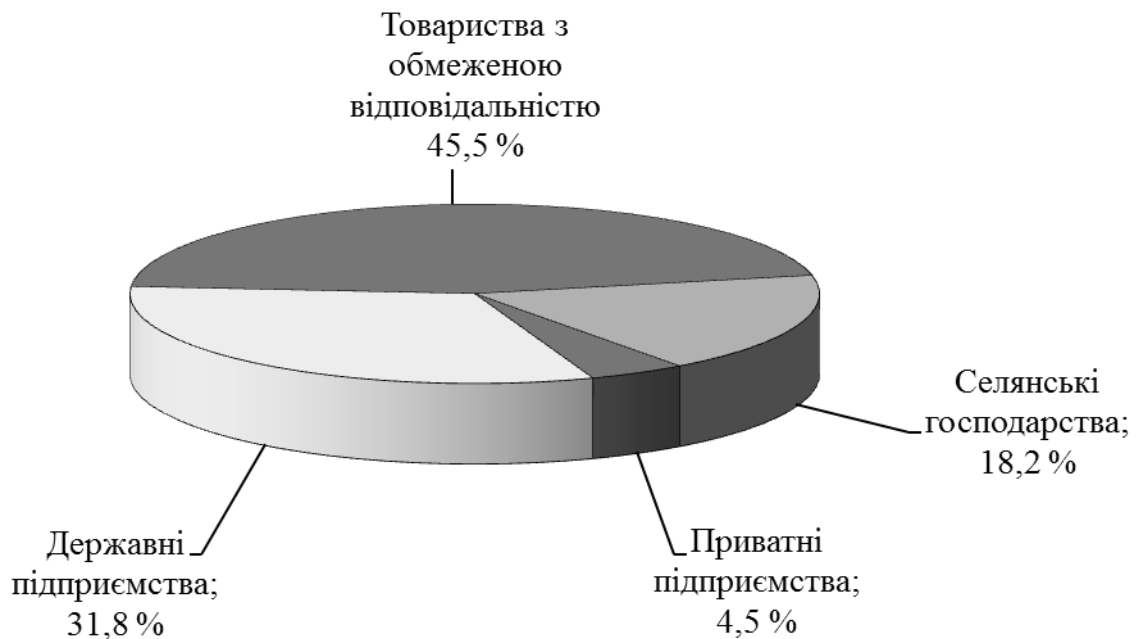


Рис. 2.5. Структура виробників насіння зернових колосових культур у Дніпропетровській області в 2014 році

Джерело: розраховано автором на підставі [47; 167]

Базовим насінництвом зернових колосових культур у Дніпропетровській області займаються 14 підприємств, рис 2.6. У 2014 році планувалося виробити 9,7 тис. т базового насіння пшениці, що складає 7,6 % від загального плану виробництва в державі. Очікувані обсяги виробництва базового насіння ячменю становили 2,1 тис. т або 7 % від загального плану його виробництва в Україні. Місцеві товариства з обмеженою відповідальністю мали виростити понад 56 % від загального обсягу базового насіння пшениці області та майже 51 % насіння ячменю. На державні підприємства припадало понад 39 % ринку насіння пшениці та 49 % ринку базового ячменю (Додаток Л).

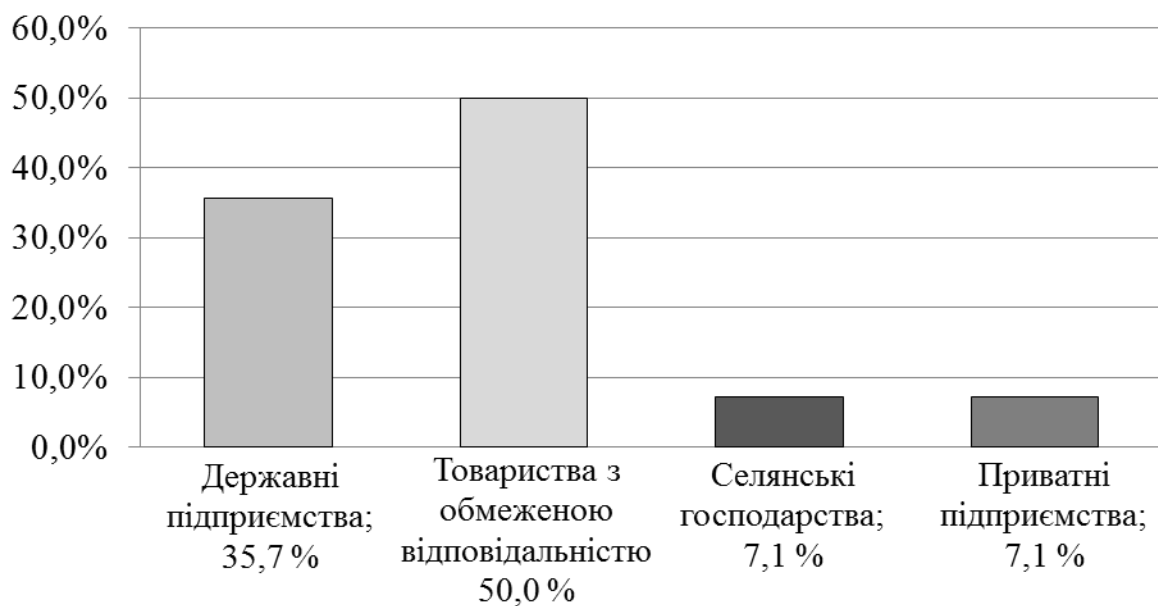


Рис. 2.6. Структура виробників базового насіння зернових колосових культур у Дніпропетровській області в 2014 році

Джерело: розраховано автором на підставі [47; 167]

У виробництві сертифікованого насіння зернових колосових культур на Дніпропетровщині переважають товариства з обмеженою відповідальністю, рис. 2.7.

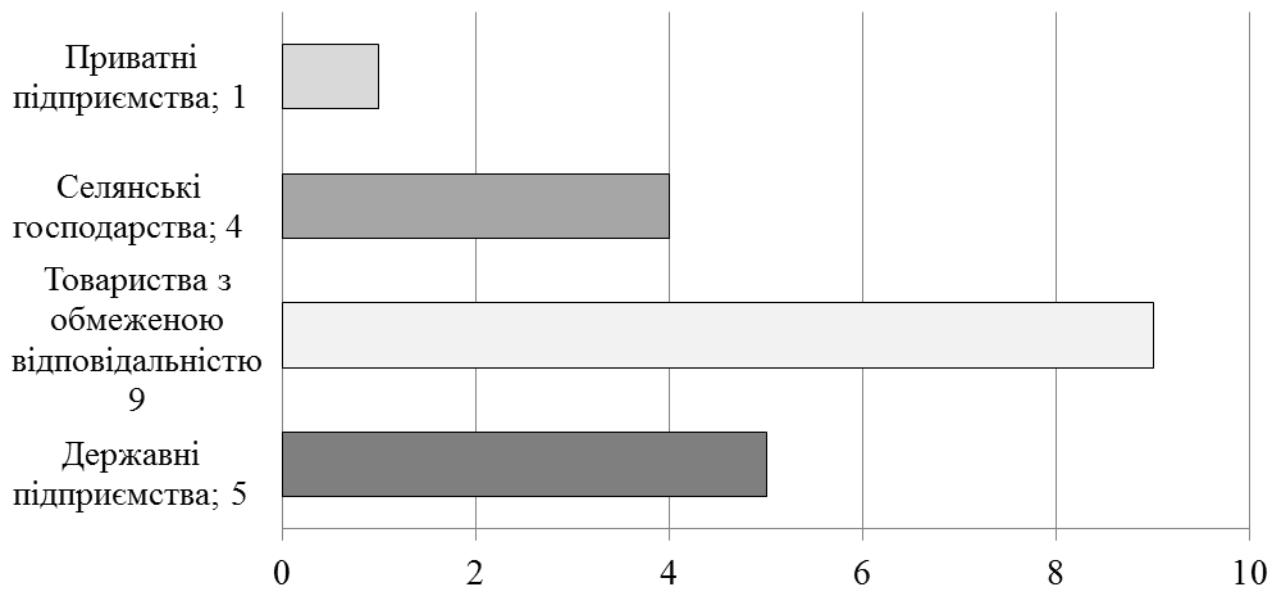


Рис. 2.7. Структура виробників сертифікованого насіння зернових колосових культур у Дніпропетровській області в 2014 році

Джерело: розраховано автором на підставі [47; 167]

У 2011-2014 роках найбільшими виробниками насіння зернових колосових культур у Дніпропетровській області були: Акціонерне товариство закритого типу “Агро-Союз”, Державне підприємство дослідне господарство “Дніпро” Інституту сільського господарства степової зони НААН України, Ерастівська Дослідна станція Інституту сільського господарства степової зони НААН України, Інститут сільського господарства степової зони НААН України, Селянське (фермерське) господарство “Сонячне” та Синельниківська Селекційно-дослідна станція Інституту сільського господарства степової зони НААН України [47].

У Дніпропетровській області, згідно з планами виробництва насіння зернових колосових культур на 2014 рік, для базового насіння озимої пшениці найбільш поширеними були сорти одеської селекції: Антонівка (1376 т), Місія одеська (1180 т), Благодарка одеська (885 т), Епоха одеська (712 т) [47; 167].

У відповідності до програми виробництва насіння зернових колосових культур у 2014 році, найбільшими виробниками базового насіння озимої пшениці Дніпропетровщини були ТОВ “Агроцентр “Раївський” – 1875 т (орієнтовна вартість 6,2 млн. грн.), Державне підприємство дослідне господарство

“Дніпро” Інституту сільського господарства степової зони НААН України – 1700 т (приблизна вартість 5,6 млн. грн.) та Ерастівська дослідна станція Інституту сільського господарства степової зони НААН України – 1455 т (очікувана вартість 4,8 млн. грн.) [47; 167].

За планами 2014 року, провідними виробниками сертифікованого насіння пшениці мали бути: ТОВ “Шестірня” – 3192 т (очікувана вартість близько 9 млн. грн.), Ерастівська дослідна станція Інституту сільського господарства степової зони НААН України – 2650 т (приблизна вартість 7,4 млн. грн.) та Державне підприємство дослідне господарство “Дніпро” Інституту сільського господарства степової зони НААН України – 1040 т (орієнтовна вартість 2,9 млн. грн.) [47; 167].

У виробництві сертифікованого насіння озимого ячменю, згідно планів на 2014 рік, ТОВ “Шестірня” було монополістом та обіймало понад 87 % від орієнтовного обсягу виробництва.

Стримуючим фактором реалізації генетичного потенціалу національних сортових рослинних ресурсів, як показує досвід розвинутих країн світу та передових господарств України, є недосконалий механізм із впровадження нових сортів рослин, що викликано низьким рівнем співпраці власника сорту, виробника насіння та державного регулятора цього процесу.

Як показують результати досліджень, у сучасних умовах доцільно істотно поліпшити практику використання генетичного потенціалу сортових ресурсів. Своєчасна сортозаміна, постійне оновлення сортового складу – важливий фактор збільшення врожаю та поліпшення його якості. Сорт, правильно підібраний відповідно до умов вирощування, більш повно реалізує свої потенційні можливості [152, с. 130].

Порівнюючи структуру витрат (табл. 2.7) на вирощування оригінального, елітного (БН і СН) та товарного зерна на прикладі озимої пшениці, можна засвідчити, що при переході до виробництва товарного зерна зменшуються витрати на оплату праці, за рахунок скорочення ручної праці при вирощуванні, обробітку і додержанні чистоти посівів, в той же час зростає частка витрат на засоби захисту рослин та пально-мастильні матеріали. У загальній структурі витрат на вирощування товарного зерна

зменшується величина коштів, які потрібні для очищення та сортування. Це пов'язано з меншими вимогами до збіжжя, ніж до посівного матеріалу.

Таблиця 2.7

Структура витрат на виробництво оригінального, елітного насіння та товарного зерна озимої пшениці за елементами у 2013 р., %

Показники	Оригінальне (ДН*)	Еліта (БН* та СН*)	Товарне зерно
Пряма оплата праці з нарахуваннями	14,2	5,5	3,0
Насіння	17,0	12,0	10,6
Мінеральні й органічні добрива	27,4	24,9	20,1
Засоби захисту рослин	2,2	5,3	7,5
ПММ	1,1	4,7	9,2
Амортизаційні відрахування	12,7	10,6	11,2
Поточний ремонт	4,0	3,4	3,6
Автотранспорт	1,0	0,6	1,8
Інші матеріальні витрати	5,0	4,2	5,7
Страхові платежі	3,6	2,6	1,3
Загальновиробничі витрати	3,3	2,0	3,5
Виробничі витрати всього	91,5	75,8	77,5
Витрати на очищення та сортування	8,5	9,7	5,3
Маркетингові витрати	-	14,5	17,2
Всього витрати	100	100	100

*ДН – добазове насіння; БН – базове насіння; СН – сертифіковане насіння
Джерело: розраховано автором на підставі [9, с. 84; 10, с. 67; 190, с. 21]

Виробництво насіння зернових колосових культур вищих репродукцій є високо рентабельним видом господарської діяльності. В середньому для базового насіння рівень рентабельності коливається в межах 90-110 % та для сертифікованого насіння – 75-85 %, але це можливе лише за умови їх повної реалізації. Загальний рівень рентабельності на один гектар вирощеної та реалізованої продукції можна обчислити за формулою:

$$R = \left(\frac{y \cdot Pr}{S} - 1 \right) \cdot 100\% \quad (2.1)$$

де y – урожайність насіння зернових колосових культур, т/га;

Pr – середня ринкова ціна насіння, грн./т;

S – собівартість вирощування зернових колосових культур на насіння, грн./га.

Середня собівартість вирощування базового насіння пшениці, на 1 га, у 2015 році склала 13735,68 грн./га, урожайність насіння – 6 т/га, середня ринкова ціна насіння – 4600 грн./т [179; 181]. За формулою (2.1) рівень рентабельності виробництва базового насіння пшениці склав 100,9 %.

Виробництво сертифікованого насіння потребує менших капіталовкладень, проте вихід насіння та ціна на нього знижуються. Так, собівартість сертифікованого насіння пшениці складає 11548,63 грн./га, урожайність – 5 т/га, середня ринкова ціна – 4200 грн./т. Після розрахунків за формулою (2.1) визначено досяжний рівень рентабельності виробництва сертифікованого насіння пшениці $R = 81,8 \%$.

При вирощуванні базового насіння ячменю собівартість становила 11364,35 грн./га, урожайність – 5 т/га, середня ринкова ціна – 4600 грн./т [179; 181]. В ході розрахунків за формулою (2.1) рівень рентабельності виробництва базового насіння ячменю склав 102,4 %.

Під час виробництва сертифікованого насіння ячменю спостерігається аналогічна ситуація, як і при вирощуванні сертифікованого насіння пшениці. Собівартість сертифікованого насіння ячменю – 9967,9 грн./га урожайність – 4,5 т/га, середня ринкова ціна насіння становить 4100 грн./т. Після обчислень визначено рівень рентабельності, що склав 85,1 %.

Тому орієнтиром економічного обґрунтування виробництва насіння зернових колосових культур, в економічних реаліях України 2015 року, є рентабельність насіння пшениці щонайменше 80 %, а ячменю – понад 85 %. Разом з тим, насінництво висуває жорсткіші вимоги до агротехнологічного процесу, виконати які у кризових умовах господарювання заважає застаріла матеріально-технічна база та брак грошових коштів. Відтак, економічний розвиток насінництва зернових колосових та зернових в цілому зазнає негативного гальмування, подолати яке вдасться лише за рахунок інноваційної модернізації насінництва та на основі успішної збутової політики насіннєвого підприємства.

2.3. Інноваційні засади економічного розвитку насінневих підприємств

Економічні реалії вимагають прискорення інноваційного розвитку, від успішності якого значною мірою залежить якнайшвидше подолання кризових явищ та відновлення конкурентоспроможності виробників насіння. Інноваційний розвиток насінневих підприємств є одним з тих небагатьох напрямків, актуальність якого не піддається сумніву.

В період становлення ринкових відносин в Україні вибір стратегії розвитку підприємства значною мірою залежить від інноваційного потенціалу, наступальної інноваційної політики, переходу до ширшого використання інтелектуального капіталу, інформаційних ресурсів. Сучасний період розвитку економіки характеризується впровадженням нових технологій і випуском наукоємної продукції, що потребує більш глибоких знань і вмінь, практичного використання досвіду та кваліфікації працівників, організаційної культури, здатності продуктивно перетворювати та оцінювати інформацію [2, с. 328].

Усю сукупність процесів, що відбуваються на насінневих підприємствах, можна умовно поділити на дві групи – традиційні та інноваційні. Традиційні процеси характеризують звичайне функціонування підприємств, а інноваційні – їх розвиток на якісно новому рівні. Відтак інноваційні процеси у ринкових умовах господарювання мають вирішальне значення для розвитку економіки.

Реалізація регіональних інноваційних програм повинна забезпечувати підґрунтя для активізації інноваційної діяльності, створення інноваційної та науково-виробничої інфраструктури, інтеграції освіти, науково-технічної сфери й виробництва як передумов інноваційного розвитку економіки регіонів [198, с. 24-26].

Особливу увагу питанням дослідження проблем інноваційного розвитку економіки України приділяв О.І. Дацій, який вважає, що сучасне

агропромислове виробництво неможливе без формування інноваційної моделі аграрної економіки та досягнення її конкурентоспроможності на основі інновацій [44, с. 11-12; 45; 46, с. 65]

Застосування інноваційних технологій на підприємствах значно підвищує ефективність діяльності. При цьому конкурентоспроможність капіталу в багатьох аспектах ґрунтується на готовності до впровадження інновацій. В умовах, коли вартість матеріально-технічних і енергетичних ресурсів значно зросла порівняно з вартістю сільськогосподарської продукції, проблема енерго- та ресурсозбереження стала пріоритетною [203, с. 98-99].

Подолання технологічного відставання агропродовольчого комплексу в короткостроковій перспективі зумовлює необхідність цілісної системи нових підходів стосовно розвитку підприємництва в науково-технічній сфері, залучення інновацій до виробництва, тобто організаційно-економічного механізму розвитку інноваційних процесів галузі [230, с. 99].

Н.К. Васильєва визначає, що результати впровадження інновацій відображаються в збільшенні обсягу продаж, зниженні собівартості продукції, зростанні фондозабезпеченості та продуктивності праці, підвищенні рівня рентабельності та інших виробничо-фінансових показників діяльності підприємства [28, с. 11].

Згідно з класичним трактуванням Й. Шумпетера, інновація – це не просто нововведення, а нова функція виробництва, “нова комбінація”. Вона означає іншу якість виробництва та управління і розглядається в динаміці як процес, що дозволяє отримати вигоду [228, с. 158].

На думку Ж.-Ж. Ламбена, інновація – це творча успішна імплементація концепції, відкриття чи винаходу, яка сприяє прогресу [128, с. 33].

Р.А. Фатхутдинов стверджує, що інновація – це кінцевий результат впровадження новації з метою зміни об’єкту управління та отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного чи іншого виду ефекту [214, с. 45].

В.Г. Андрійчук вважає, що інновації – це новостворені або кардинально вдосконалені новації, які принципово відрізняються від існуючих аналогів або ж не мають аналогів взагалі [12, с. 589].

Відповідно до Закону України “Про інноваційну діяльність”, інновації – це новостворена або вдосконалена конкурентоздатна технологія, продукція чи послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративно-управлінського, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва [67, ст. 1].

Відповідно до загальноприйнятих міжнародних стандартів під інновацією розуміється кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового чи вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку; нового чи вдосконаленого технологічного процесу, який використовується в практичній діяльності, нового підходу до соціальних послуг [33, с. 121].

Інноваційна діяльність – це діяльність, котра направлена на впровадження і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, що дозволяє випускати на ринок нові конкурентоздатні товари і послуги [67, ст. 1]. У сільському господарстві вона має певні особливості, пов’язані із його специфікою, а саме: наявністю живих організмів, сезонністю, підвищеними ризиками тощо. Із впровадженням новацій у галузь види продукції, як правило, не змінюються, тільки набувають покращених властивостей (наприклад, вища врожайність зернових колосових). Інноваційна діяльність у сільському господарстві поділяється на чотири етапи: розробка новацій, їх апробація та перевірка, відтворення новацій, а потім – впровадження у виробництво.

До стимулів інноваційної діяльності в агропродовольчій сфері можна віднести:

- 1) підвищення рівня якості продукції, орієнтацію на світові стандарти;
- 2) розширення асортименту за рахунок виробництва нових видів продукції;

- 3) зниження всіх видів витрат виробництва;
- 4) розширення частки ринку, конкурентні переваги;
- 5) підвищення науково-технічного рівня виробництва;
- 6) збільшення всіх видів доходів;
- 7) зростання ефективності виробництва і реалізації продукції;
- 8) збільшення вартості майна;
- 9) підвищення продуктивності праці [85, с. 8].

Використання інновацій у роботі насінневих підприємств з виробництва зернових колосових культур сприяє збільшенню обсягів продажу насіння, зниженню собівартості продукції, підвищенню рівня рентабельності, зростанню інвестиційної привабливості та покращенню інших виробничо-фінансових показників діяльності насінневого підприємства.

Класифікація інновацій дає можливість конкретизувати напрями інноваційного розвитку, комплексно оцінити його результативність, сформулювати економічні механізми й організаційні форми управління інноваційною діяльністю, визначити засоби реалізації інноваційного процесу, здійснювати прив'язку до певної інноваційної стратегії [121, с. 126].

Фактично інновації в сільському господарстві можна представити трьома групами [95]:

1. Виробничі інновації: застосування інтенсивних сівозмін та інших заходів прогресивних систем землеробства; застосування автоматичних систем, машин, іншої високопродуктивної техніки; використання прогресивних інтенсивних технологій; використання нових видів тари та упаковки; розвиток засобів транспорту і зв'язку; розширення та поліпшення бази зберігання та реалізації продукції; розширення зрошення і вдосконалення способів поливу; застосування добрив, хімічних та біологічних засобів захисту рослин. Провідними генераторами виробничих інновацій в аграрному секторі України є “Агроальянс”, ПАТ “Компанія “Райз”, холдинг “Агро-Союз”, компанія BASF.

2. Продуктові інновації: використання і виведення нових високопродуктивних і скоростиглих сортів сільськогосподарських культур. Лідерами за даним напрямком в Україні виступають: Селекційно-генетичний інститут НААН України, ЗАО “Селена”, Інститут фізіології рослин і генетики НАН України, Миронівський інститут пшениці імені В.М. Ремесла НААН України, Торговий Дім “Степова”.

3. Управлінські інновації: розвиток спеціалізації і концентрації виробництва, вдосконалення управління; поліпшення форм і методів реалізації продукції, організація праці та його матеріальне стимулювання; підготовка висококваліфікованих кадрів учених і фахівців. У даній групі провідними інноваторами є Агрохолдинг “Мрія”, Група “Приват”, Група компаній ПАТ “Миронівський Хлібопродукт”, холдинг “Агро-Союз”, ТОВ СП “НІБУЛОН”.

Враховуючи світовий досвід, до основних напрямів інноваційного розвитку насінневого підприємства можна віднести:

1) оновлення, модернізацію й технічне переозброєння матеріально-технічної бази, зокрема, використання сучасної техніки для вирощування та збирання насіння зернових колосових культур, інвестування коштів у побудову сучасних насіння-очисних комплексів;

2) перехід до інтенсивних, ресурсо- та енергозберігаючих технологій екологічного виробництва насіння зернових колосових культур для прямої сівби, підтримки і захисту посівів, зниження залежності врожаю насіння від погодних умов;

3) розмноження нових сортів, які забезпечать підвищення продуктивності та якості зерна, вирощування сортів підвищеного попиту, зокрема, пивоварних сортів ячменю, твердих сортів пшениці тощо;

4) впровадження нових методів реалізації продукції шляхом створення клієнтської бази, поглиблення співпраці з постійними клієнтами, нецінового маркетингу, проведення днів поля, науково-виробничого супроводу вирощування кожного сорту;

5) розширення ринку збуту продукції як в Україні, так і за її межами.

Рух від екстенсивного до інтенсивного, наукомісткого сільського господарства забезпечується тільки через інноваційний процес і, зокрема, через значні інвестиції в наукові дослідження. Інноваційна діяльність, а саме, комплексний процес створення, використання і розповсюдження нововведень з метою отримання конкурентних переваг, підвищення науково-технічного рівня виробництва й ефективності використання ресурсів підприємства, збільшення прибутковості свого виробництва – є прогресивною формою ефективного розвитку насінневого підприємства.

Відповідно до Закону України “Про інноваційну діяльність”, інновації, які використовує насіннєве підприємство з виробництва зернових колосових культур, можна представити у вигляді схеми, поданої на рис. 2.8 [96; 98]. До них відносяться продуктові інновації, до яких входять:

I. Біологічні інновації – нові сорти зернових колосових культур. За рахунок сорту відбувається збільшення врожайності на 20-25 %. Досягнення цього можливе, наприклад, при використанні інтенсивних (Ніконія, Харус, Повага, Шестопалівка, Господиня) і високоінтенсивних (Колумбія, Смуглянка, Кірія, Золотоколоса, Скарбниця) сортів озимої пшениці, а також інтенсивних (Всесвіт, Гося, Ілот, Інклюзив, Урожайний) і напівінтенсивних (Агвій, Взірець, Виклик, Доказ, Юкатан) сортів ярого ячменю, які були внесені до Державного реєстру сортів рослин, придатних для поширення в Україні у період 2005-2014 років. Використання таких сортів дасть змогу стабілізувати рівень рентабельності товарних зернових колосових культур на 10-17 %.

Серед виробничих інновацій насіннєвих підприємств виділяють:

II. Технічні інновації, що стосуються використання нових видів техніки та обладнання, наприклад, застосування комбінованих агрегатів і машин, які здатні одночасно виконувати декілька технологічних операцій, дозволяють зменшити витрати праці та пально-мастильних матеріалів. Дані технічні засоби представлені ґрунтообробною технікою АПД-7,5 М-1; АКШ-5,6; АКПН-6; АКШ-3,6; АКГ-3,2 (АКШ-5,6 та АКШ-3,6 вартістю 61 тис. грн. та



Рис. 2.8. Види інновацій насінневих підприємств з виробництва зернових колосових культур
 Джерело: узагальнено автором в [96; 98]

40,5 тис. грн. станом на початок 2014 року), посівними комплексами СТВТ 12/8М; УПС-12; АППМ-6ДМ; АППА-6-02; Solitair-9/600 КА-DS (АППМ-6ДМ та АППА-6-02 ціною 718 тис. грн. та 828 тис. грн. станом на початок 2014 року), зернозбиральною технікою компаній John Deere, CLAAS та “Дон-Лан”, агрегатами по доведенню насіння до кондиції БЦСМ-100, ОВС-25, Петкус (Petkus) К-547, зерносушарками тощо.

При цьому на ефективність сільськогосподарського виробництва має значний вплив впровадження у практику господарювання новітніх досягнень науки і техніки. Адже застосування більш ефективних машин у насінневому виробництві значно скорочує витрати господарства. На підприємствах постійно відбувається заміщення ручної праці машинною, тобто основні фонди замінюють працівників, отже, при введенні в дію таких машин скорочуються витрати на оплату праці. Справедливо зазначити, що нова техніка є більш надійною, тому при запровадженні її у виробництво скорочуються витрати на ремонт основних фондів. Можна наводити дуже багато прикладів щодо позитивних результатів впровадження у виробництво досягнень науки і техніки, але висновок буде один: беззаперечно, це йде на користь підприємству.

Надзвичайно продуктивні результати дає ознайомлення із досвідом передових господарств. Адже деякі підприємства вдаються до тих чи інших нововведень як до експерименту. Якщо це дає позитивний результат, тобто, підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, варто перейняти надбання даного господарства.

Потрібно зазначити, що насіннєве виробництво буде найефективнішим тоді, коли підприємство матиме сукупні сприятливі умови для цього, тобто будуть комбінуватися сприятливі природні чинники, запроваджуватимуться новітні досягнення науки і техніки та перейматиметься досвід передових господарств.

У межах однорідної ґрунтово-кліматичної зони підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва на основі впровадження

інноваційних технологій як раз і визначає сприятливе середовище розвитку аграрного підприємства.

Суть інноваційної технології по вирощуванню насіння зернових колосових культур полягає в мінімальній обробці ґрунту з максимальним використанням можливостей надійних та ефективних широкозахватних машин, якісних та дієвих засобів захисту рослин від бур'янів, хвороб та шкідників у комбінації з використанням високоврожайних районованих сортів сільськогосподарських культур забезпечують отримання стійких і високих врожаїв, не дивлячись на погодні перешкоди.

Для раціонального використання наявних ресурсів на оброблюваних ділянках з урахуванням науково обґрунтованих чергувань культур в сівозміні ведуть записи в польових журналах. До організації сівозміни ставляться як агротехнічні, так і економічні вимоги. З точки зору ефективності виробництва найкращою сівозміною є та, що поєднує технологічність та економічність. Кількість полів у сівозміні, в свою чергу, залежить від науково обґрунтованого чергування культур, розповсюдженості їх хвороб і шкідників. Зарубіжна практика свідчить про ефективність створення спеціалізованих підприємств, які вирощують обмежену кількість культур, поглиблено вивчають відповідну технологію і техніку, а лише потім застосовують їх у виробництві.

Структура посівних площ суттєво впливає на ефективність виробництва. Більше того, вона є основою як для організації виробничих процесів, так і для створення певної матеріально-технічної бази суб'єкта підприємницької діяльності, а також слугує для накопичення глибоких знань у тих областях технічного і технологічного прогресу, які необхідні для ефективного використання виробничих та земельних ресурсів.

Для підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва шляхом зменшення виробничих витрат є важливим енергозбереження. При впровадженні у виробництво нових машин на цю їх властивість слід звернути особливу увагу. Одним із важливих факторів, що впливає на

енергозбереження в насіннєвому виробництві, є спосіб обробітку ґрунту. Із всіх витрачених енергетичних ресурсів на вирощуванні насіння зернових колосових культур від підготовки ґрунту і сівби до збирання врожаю 30-40 % припадає саме на обробіток ґрунту. Отже, великі резерви зниження енергомісткості продукції – саме в способах обробітку ґрунту. Тому не випадково в зарубіжній практиці сільськогосподарського виробництва до цієї операції відносяться серйозно і вже досягли значних успіхів у зниженні трудо- та енергомісткості. Практика сільського господарства України також прагне до мінімізації витрат на обробіток ґрунту. Способи обробітку та їх вплив на ефективність виробництва вивчені достатньо. Але, нажаль, для масового впровадження у виробництво енергозберігаючих прийомів обробітку ґрунту потрібні не тільки потужні широкозахватні агрегати, але й відповідні дешеві ґрунтообробні причіпні знаряддя.

Одним із варіантів залучення інвестиції у сільське господарство нашої країни є запровадження лізингових відносин в аграрну сферу [127, с. 7]. Механізм лізингу є видом інвестиційної діяльності, при якій лізингова компанія набуває майно, а потім передає його в користування клієнту з переходом права власності на майно за умови виплати його вартості за період використання і погашення супутніх витрат (відсотків по кредиту, винагороди лізингової компанії, податків, страхування).

Лізинг – це особливий вид оренди, орендних відносин, коли об'єктом оренди є машини та обладнання. Форми надання цих послуг досить різноманітні. В умовах конкуренції лізинг дає можливість вижити малим, середнім і великим підприємствам, що потрапили в скрутне фінансове становище [79, с. 61].

Лізинг в світовій економіці посідає друге місце за обсягом інвестицій після банківського кредиту. Він є одним із прогресивних методів матеріально-технічного забезпечення виробництва та відкриває користувачам широкий доступ до передових технологій і техніки. Для багатьох господарюючих суб'єктів лізингові операції в країнах ринкового

спрямування стали домінуючими при технічному переоснащенні матеріально-технічної бази свого виробництва [218].

За даними Європейської Федерації Національних Асоціацій Лізингових компаній, у формі лізингових операцій у Німеччині здійснюється майже 17 % усіх інвестицій, в Англії – 28 %, у Франції – близько 18 %, в Нідерландах – 11 %, у Швеції – 26 %, в Австрії – 20 %, у США – 30 % [174, с. 64].

Лізинг виконує декілька макроекономічних функцій, зокрема, є:

- формою забезпечення вкладень в основні фонди, доповнюючи традиційні канали фінансування,
- прогресивним методом матеріально-технічного забезпечення,
- способом збуту машин та устаткування, а також інструментом активного маркетингу.

При здійсненні лізингових угод важливе значення має оцінка їх економічної ефективності. Для сільськогосподарських підприємств лізинг поки що не впливає на прискорене оновлення матеріально-технічного забезпечення. Він буде вигідний лише за умов поліпшення загальної економічної ситуації та збільшення прибутковості аграрного сектору [3, с. 190].

III. Технологічні інновації – це нові ресурсозберігаючі технології виробництва, доробки і зберігання насіння зернових колосових культур. Один з найважливіших напрямів впровадження технологічних інновацій – застосування безвідвальної технології обробки ґрунту Mini-Till та технології нульової обробки ґрунту No-Till [202]. Дана технологія дозволяє досягти економії пально-мастильних матеріалів у 2,2 рази, добрив – в 1,3 рази, скоротити витрати праці в 1,6 рази, зменшити кількість залученої техніки в 1,5 рази, знизити амортизаційні витрати, збільшити врожайність і, як наслідок, підвищити рівень рентабельності виробництва насіння зернових колосових культур. Головною перешкодою у застосуванні цієї технології є висока вартість техніки. А саме, приблизна ціна сівалки Super Walter W 1770 складає 1,5 млн. грн., сівалки John Deere 1890 – близько 1 млн. грн. (за цінами на початок 2014 року).

IV. Іншим важливим резервом зниження трудо- та енергомісткості сільськогосподарського виробництва і забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції є заходи догляду за рослинами, тобто, боротьба з бур'янами, шкідниками та хворобами сільськогосподарських культур.

Забур'яненість полів, відсутність ефективної системи боротьби з бур'янами значно знижують врожайність зернових. Тому система обробітку ґрунту, хімічні, механічні й біологічні методи боротьби повинні сприяти підвищенню врожайності та випуску конкурентоспроможної продукції у відповідності з біологічними та медичними вимогами. Способи боротьби з бур'янами поділяються на декілька видів. Один з найефективніших – механічний (за допомогою дискових борін в комбінації з культиваторами). Також важливим є застосування хімічних засобів – гербіцидів. Їх ефективність доведена в усьому світі. Але в сильно забур'яненних полях застосування гербіцидів не завжди ефективно і, до того ж, це дороге.

Хімічні інновації – це нові засоби захисту рослин та нові добрива і їх способи внесення. Використання нових стимуляторів росту в комплексі з добривами пролонгованої дії типу КАС (карбамідно-аміачна суміш) та мікродобрив дає можливість отримати “дружні” сходи та підвищити стійкість насінневих посівів зернових колосових культур до змінних кліматичних умов. Ціна на КАС становить близько 7500 грн./т (за цінами 2015 року). Це на 700 грн. більше за вартість 1 т аміачної селітри, проте за рахунок пролонгованої дії КАС, зменшується кількість внесення добрив, а відтак і витрати на них. За результатами наукових досліджень встановлено, що за рахунок внесення добрив озима пшениця може продемонструвати 41 % приросту врожаю, ячмінь – 49 %. За науковими даними, частка добрив у формуванні врожаю товарного зерна становить у країнах Європи – 45-50 %, США – 40-45 % та в Україні – 30-40 %, тоді як для насіння – відповідно 8-15 %, 8-10 % та 10-20 % [1].

В усьому світі підживлення вважається потужним фактором підвищення врожайності сільськогосподарських культур. Тому організація і

планування потреби в мінеральних добривах займають виключно важливе місце в системі запровадження інноваційного розвитку [136, с. 10-11]. Розрахунок потреби в мінеральних та органічних добривах слід розпочинати з аналізу ґрунту на кожному полі. В даному разі слід брати на озброєння все нове й ефективне, існуюче в світовій практиці сільськогосподарського виробництва.

Внесення добрив у комплексі з іншими елементами системи землеробства – один з основних шляхів зростання виробництва насіння зернових колосових культур. Ефективності цього заходу на Дніпропетровщині сприяє помірний клімат, достатня вологозабезпеченість, котрі створюють сприятливі умови для ефективної дії добрив та одержання високих врожаїв зернових. У середньому по Україні при внесенні під озимі зернові культури мінеральних добрив у кількості 194 кг діючої речовини на 1 га посіву із співвідношенням N75P69K50, 1 кг добрив дає додатково 4,3 кг урожаю зерна. Одна гривня, витрачена на мінеральні добрива, дає 5 гривень прибутку з урожаю зерна. У Лісостеповій зоні України комплексне використання добрив у поєднанні з іншими заходами дає змогу одержувати по 60-80 ц/га товарної озимої пшениці.

За часів прискореного НТП і швидкого розвитку хімічної промисловості відкрились широкі можливості для успішного альтернативного вирішення завдань із забезпечення рослин необхідними поживними речовинами і їх захисту від хвороб, шкідників і бур'янів, що раніше можна було досягти тільки чергуванням культур.

До управлінських інновацій насінневих підприємств відносять:

V. Економічні інновації – це нові форми організації, планування і управління [59, с. 108]. Після переходу до ринкового господарювання та вступу України до СОТ, потрібні нові методи управління із забезпеченням моніторингу якості насіння під час його збирання, доробки та збереження у відповідності до діючих вітчизняних стандартів та вимог міжнародної сертифікації (ОЕСР). Йдеться про механізми й інструменти вдосконалення

взаємозв'язків з виробниками оригінального насіння, заходи покращення процесу управління і введення системи контролінгу за нематеріальними активами насіннєвого підприємства.

VI. Інновації в менеджменті – нові форми організації та мотивації праці, нові методи ефективного управління персоналом. Організація управління розвитком персоналу покликана забезпечити насіннєве підприємство висококваліфікованою робочою силою. Це можливо досягти двома способами:

1. Наймати на роботу потрібних спеціалістів;
2. Підвищувати кваліфікацію спеціалістів із власної когорти працівників. Згідно до класифікації посад:

- головний агроном повинний вивчити нові технології обробки ґрунту, сівби, внесення добрив, догляду за насіннєвими посівами, збирання, доведення до кондиції та зберігання насіння;
- головний інженер має опанувати нові агрегати та техніко-технологічні методики обробітку ґрунту й висіву насіння;
- головний бухгалтер повинен знати нові законодавчі та нормативні акти, які регламентують економічну складову функціонування насіннєвого підприємства з виробництва зернових колосових культур;
- головний маркетолог має відслідковувати нові тенденції на ринку насіння, добрив, засобів захисту рослин, коливання попиту і пропозиції сортів, бути здатним виконувати моніторинг новинок селекції насіння зернових колосових культур;
- менеджер з персоналу повинен ознайомлюватися з новими системами стимулювання й підвищення мотивації праці співробітників насіннєвого підприємства, здійснювати проведення сертифікації посад та встановлювати основні критеріїв при прийомі персоналу на роботу.

Підвищення мотивації праці відбувається шляхом використання економічних (позики та кредити працівникам, преміювання, навчання за рахунок підприємства, страхування) та соціально-психологічних методів стимулювання (медичне обслуговування, цінні подарунки, моральні заохочення, харчування на підприємстві, внесення імен працівників до історії підприємства тощо) [121, с. 416-418];

VII. Маркетингові інновації – вихід на нові сегменти ринку, підвищення якості продукції, залучення нових клієнтів-зерновиробників шляхом використання цінових і нецінових інструментів маркетингу [11, с. 68].

До факторів, що негативно впливають на розвиток і застосування інновацій в насінневих підприємствах відносяться: низькі інвестиції в інновації; слабо розвинута організаційна та нормативно-правова база інноваційної діяльності, зокрема, недостатньо захищені права власності та не врегульована діяльність технологічних парків; не сформований організаційно-економічний механізм розвитку венчурного підприємництва. Однак, навіть якщо інноваційний продукт вже створений, з'являється проблема щодо його впровадження у виробництво через нерозвиненість ринку інноваційної продукції в Україні: відсутня належна інформація про досягнення науки в інноваційній сфері, відсутній ринковий механізм ціноутворення на інноваційну продукцію, є бездієвими інноваційні біржі і не існує ефективної реклами тощо.

У сучасних умовах успіх підприємства значною мірою залежить від комбінації елементів знань, інтеграції факторів виробництва і технологій, інноваційного використання у власній господарській діяльності матеріального – основного і оборотного та нематеріального – соціального, інформаційного, людського та інтелектуального видів капіталу [199, с. 63].

Кожний тип інновацій орієнтований на модернізацію певного виду капіталу, рис. 2.9 [96; 101]. Докладніше:

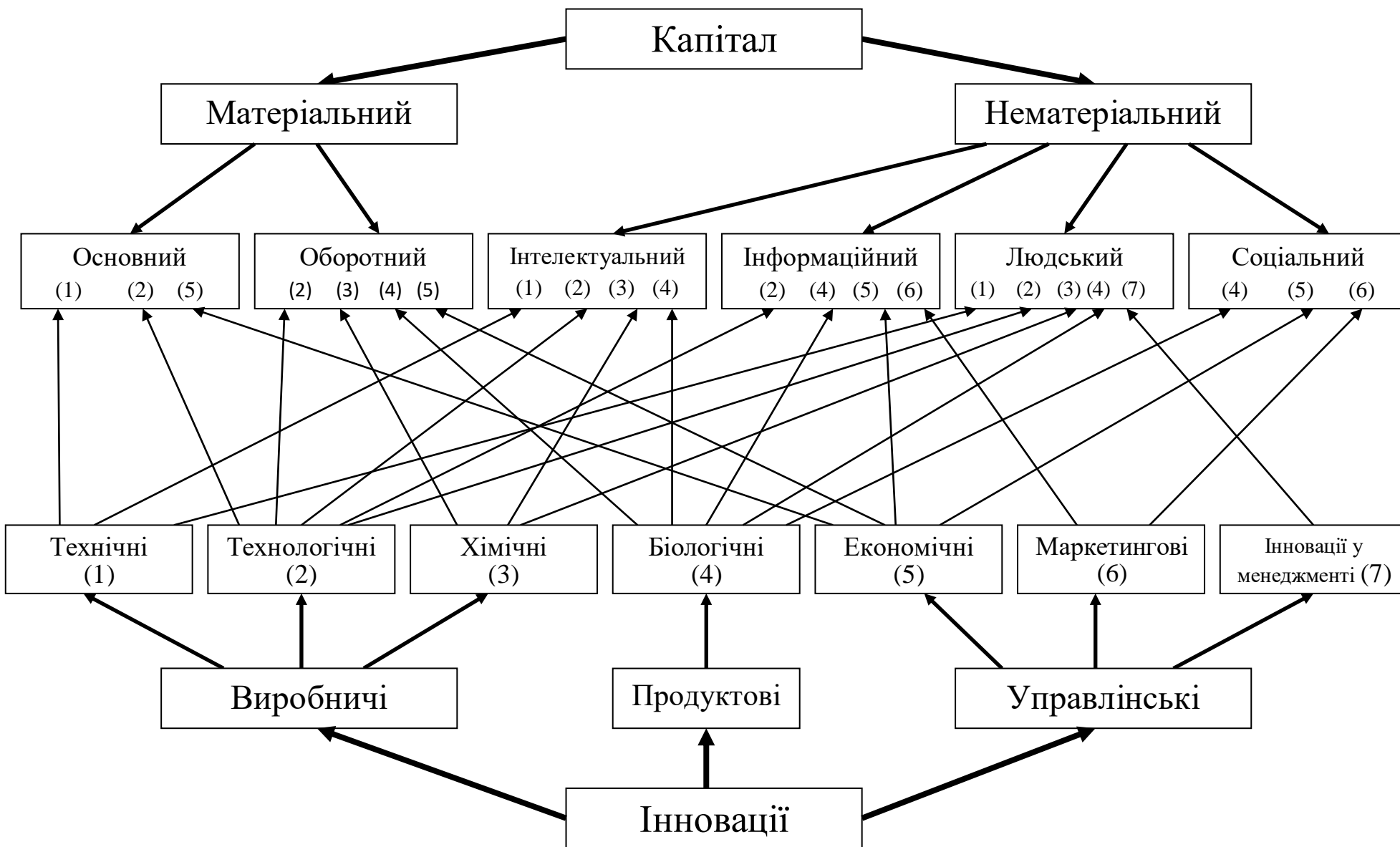


Рис. 2.9. Схема інноваційної модернізації капіталу насінневого підприємства
 Джерело: запропоновано автором в [96; 101]

1. Основний капітал – це основні засоби виробництва якісного насіння. Інновації, пов'язані з цим видом капіталу, будуть направлені на придбання і застосування енерго- та ресурсозберігаючих техніки та технологій, наприклад, шляхом застосування комбінованих агрегатів, які здатні одночасно виконувати декілька технологічних операцій, дозволяють зменшити витрати праці та пально-мастильних матеріалів. Економічні інновації потрібні для оптимального планування залучення основного капіталу до процесу виробництва якісного насіння.

2. Оборотний капітал складається із оборотних засобів виробництва. Інновації технологічного, хімічного, біологічного та економічного характеру, котрі пов'язані з оборотним капіталом, охоплюють застосування сучасних технологій підживлення, запровадження передових засобів хімічного захисту і догляду за насінневими посівами, збалансоване використання високоякісних інтенсивних та напівінтенсивних районованих сортів зернових колосових культур.

3. Інтелектуальний капітал – це сукупність інтелектуальних ресурсів підприємства, що включають ліцензії на вирощування насіння, патенти та технології, логотипи, торгові марки підприємства тощо. Тому покращувальні технічні, технологічні, хімічні й біологічні інновації сприятимуть модернізації складу інтелектуального капіталу.

4. Інформаційний капітал складають інформаційні ресурси і технології, які використовує насіннєве підприємство в процесі своєї діяльності [197, с. 93-96]. Технологічні, біологічні, економічні та маркетингові інновації забезпечують вдосконалюють зміст інформаційних потоків насіннєвого підприємства стосовно управління НМА, відносинами з клієнтами, використанням власних технологічних розробок, ноу-хау тощо.

5. Людський капітал – це сукупність вмінь, навичок і кваліфікацій трудових ресурсів підприємства. Покращувальні технічні, технологічні, хімічні, біологічні інновації та інновації в менеджменті в даному разі спрямовані на управління розвитком персоналу. Людський капітал виступає одним з

важливих елементів при впровадженні продуктово-виробничих інноваційних розробок у межах усього підприємства, адже висококваліфікований працівник витрачає менше часу і сил при роботі з сучасною технікою і технологією.

6. Соціальний капітал презентує клієнтська база насінневого підприємства. Біологічні, економічні та маркетингові інновації в даному разі сприятимуть вдосконаленню збутової політики виробництва насіння. Комплексне використання цінових і нецінових механізмів з числа маркетингових інновацій дозволяє підприємству зберегти клієнтську базу й розширити ринки збуту власного насіння зернових колосових культур, отриманого із застосуванням задіяних біологічних інновацій.

Агропромисловий розвиток неможливий як без покращення засобів виробництва, так і без підвищення кваліфікації працівників [229, с. 121]. Ефективність господарської діяльності насінневих підприємств досягається за умови поєднання модернізації матеріальних та технічних засобів із розвитком трудових ресурсів у чітко визначених кількісних та якісних пропорціях. Неповне використання будь-якого виду капіталу зменшує валове виробництво [22, с. 340-342].

Оцінювати реалізацію потенціалу кожного виду капіталу необхідно в комплексі, проаналізувавши відповідні показники ефективності:

- для основного капіталу – фондомісткість, фондівдача (грн./т);
- для оборотного капіталу – фондомісткість, фондівдача (грн./т);
- для інтелектуального капіталу – рівень освоєння і витрат на НДДКР (у частках 1 від витрат з прибутку на НДДКР);
- для інформаційного капіталу – ступінь охоплення ринку насіння (у частках 1);
- для людського капіталу – продуктивність праці (грн./люд. як вартість виробленого насіння на 1 співробітника);
- для соціального капіталу – рівні кваліфікації співробітників (у частках 1 по освітньо-кваліфікаційних рівнях відносно загального штату працівників).

Базою порівняння (у %) виступають показники провідних виробників насіння зернових колосових культур [102].

Проілюструємо запропоновану комплексну оцінку ефективності використання капіталу насіннєвих підприємств Дніпропетровської області. За даними Державної інспекції сільського господарства і Департаменту агропромислового комплексу, розвитку сільських територій та ринкового середовища Дніпропетровської ОДА у 2014 році, встановлено, що ефективність використання різних видів капіталу на насіннєвих підприємствах області в середньому коливається в межах від 60 до 80 % [177-179; 181].

В залежності від рівня залучення різних видів капіталу насіннєві підприємства з виробництва зернових колосових культур мають від 20 до 40 % резерву покращення ефективності використання власних виробничо-збутових потужностей, рис. 2.10 [102, с. 183-184].

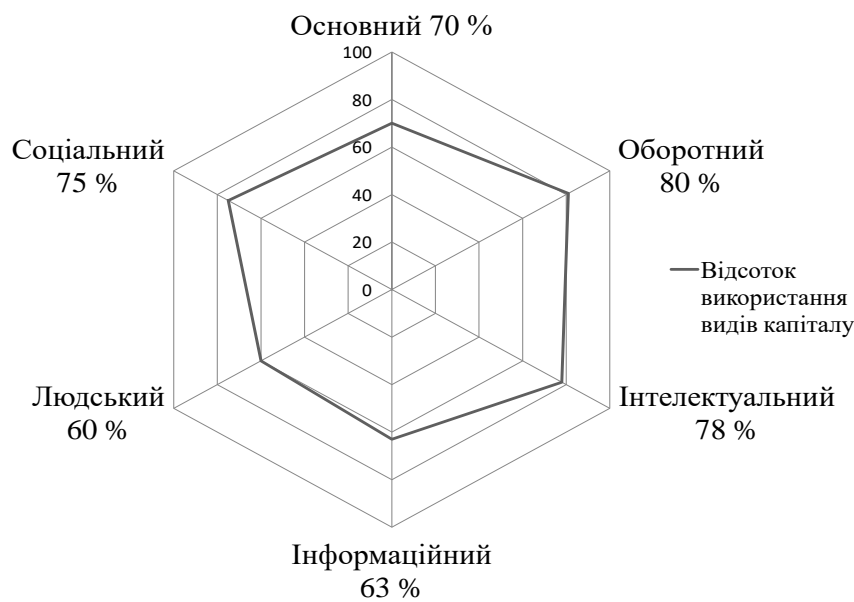


Рис. 2.10. Комплексна оцінка ефективності використання капіталу насіннєвих підприємств Дніпропетровської області

Джерело: побудовано автором у [102]

На підставі визначеного відсотку використання видів капіталу має здійснюватись перерозподіл грошових коштів окремих насінневих підприємств та галузі насінництва в цілому. Швидкість підвищення ефективності використання капіталу має бути більшою у тих сегментах, які мають найнижчі показники. Пропозиції й рекомендації із комплексної оцінки ефективності капіталу надані для впровадження до Департаменту агропромислового комплексу, розвитку сільських територій та ринкового середовища Дніпропетровської облдержадміністрації.

Резервами підвищення ефективності використання капіталу, які допоможуть оптимізувати роботу насінневого підприємства, є:

для основного капіталу – застосування технічних засобів у відповідності з встановленими техніко-технологічними характеристиками, робота на даному обладнанні працівників належної кваліфікації;

для оборотного капіталу – дотримання технологій висіву насіння, внесення оптимальних норм добрив і засобів захисту рослин;

для інтелектуального капіталу – вдосконалення використання ліцензій, впровадження контролінгу за нематеріальними активами;

для інформаційного капіталу – розробка і ширше застосування комп'ютерних засобів та Internet-технологій, ноу-хау, які будуть враховувати кліматичні, агротехнічні й економічні особливості конкретного насінневого підприємства;

для людського капіталу – підвищення кваліфікації працівників через тренінги, семінари і перенавчання, наймання нових спеціалістів, підвищення мотивації праці та стимулювання розвитку працівників;

для соціального капіталу – розширення ринків збуту, зокрема, регулярна реалізація насіння до Державного резервного насінневого фонду та моніторинг бази місцевих клієнтів.

Зокрема, згідно рис. 2.10 у Дніпропетровській області слід зосередити увагу на інформаційному та людському капіталі. Комплексне збалансоване використання всіх типів інновацій дасть змогу повніше реалізувати

ресурсний потенціал насіннєвого підприємства та зміцнити його конкурентні ринкові позиції.

Використання інновацій у насінництві зернових колосових культур сприяє збільшенню обсягів продажу насіння, зниженню собівартості продукції, підвищенню рівня рентабельності, зростанню інвестиційної привабливості та інших виробничо-фінансових показників діяльності насіннєвого підприємства [30, с.155].

Висновки до розділу 2

1. Встановлено, що останні роки зерновий підкомплекс обіймає понад 25 % у структурі виробництва продукції сільського господарства України. Вагому частку посівів зернових складають колосові культур (понад 60 %), зокрема, озима пшениця – майже 40 % та ярий ячмінь – майже 20 %. У валовому виробництві зернових колосових культур переважають сільськогосподарські підприємства: їм належать більше 70 % від загальних обсягів врожаїв зерна. Серед понад 25 тис. сільськогосподарських підприємств-виробників зерна по організаційно-правовій формі превалюють державні та приватні підприємства, господарські товариства, виробничі кооперативи та селянські господарства.

2. Озимій пшениці належить першість серед колосових культур на теренах України, адже вона користується високим попитом, приносить щорічно по 50 млрд. грн. доходу, є традиційно прибутковою із рівнем рентабельності в середньому 11 % за останні 10 років. Друга сходинка серед зернових колосових культур належить ярому ячменю, щорічні надходження від якого становлять понад 20 млрд. грн. Проте вирощування ячменю є менш стабільним, адже останні роки виробництво ячменю було навіть збитковим. Великі щорічні збори пшениці (23-25 млн. т) та ячменю (9-11 млн. т) дали змогу Україні входити в ТОП-10 країн світу за обсягами їх виробництва та експорту.

3. Аналіз статистики свідчить, що у природно-кліматичних умовах України виробництво зернових колосових культур є досить ризиковим. Виявлено, що в несприятливі роки зерновиробники втрачають по 8-10 млрд. грн. доходів на пшениці та близько 4 млрд. грн. на ячменю. До того ж, навіть у сприятливих умовах, внаслідок використання неправильно підібраних сортів зернових колосових культур і недотримання агротехнологічних прийомів, рівень врожайності вітчизняних виробників зерна на 50 % нижчий у порівнянні з провідними країнами світу. Тому насінництву зернових колосових культур має приділятися підвищена увага.

4. Встановлено, що згідно з Державним реєстром виробників насіння та садивного матеріалу у 2014 році в Україні працювало 423 підприємства різних форм власності, котрі виробили понад 270 тис. т насіння озимої пшениці, 39 тис. т насіння озимого ячменю та близько 80 тис. т ярого ячменю. На перших ролях у вирощуванні базового насіння в Україні виступають державні підприємства. Їх частка у виробництві базового насіння пшениці й ячменю складає 40 % та понад 50 % відповідно. Дана тенденція пов'язана з тим, що більшість селекційних установ належить до державної власності та передає свої сорти для подальшого їх поширення, в першу чергу, власним дослідним станціям. У 2014 році в структурі виробників сертифікованого насіння України беззаперечними лідерами були товариства з обмеженою відповідальністю, котрі забезпечували 59 % виробництва насіння пшениці та 52 % ячменю, що обумовлено потребою більших капіталовкладень для виробництва сертифікованого насіння.

5. З'ясовано, що позитивними факторами діяльності насінневих підприємств за сучасних реалій є активне оновлення сортової бази зернових колосових культур у Державному реєстрі сортів рослин, придатних для поширення в Україні. Так, за останні 4 роки відбувся приріст нових, високопродуктивних сортів озимої пшениці на 46,6 %, ярого та озимого ячменю – на 26,4 % та 42 % відповідно. Негативними чинниками господарювання насінневих підприємств за сучасних умов є: зменшення купівельної спроможності зерновиробників-товарників, падіння попиту на

якісне насіння зернових колосових культур, скорочення прибутків насіннярів та моральне й фізичне старіння їх матеріально-технічної бази. Подолання зазначених перешкод можливо за рахунок переходу на інноваційну модель господарювання.

6. В роботі обґрунтовано, що насіннєві підприємства мають комплексно використовувати всі види інновацій: біологічного, технічного, технологічного, хімічного, економічного, маркетингового та управлінського характеру. Кожний тип інновації орієнтований на модернізацію певного виду капіталу. Застосування розробленої схеми зв'язків перелічених інновацій із матеріальними та нематеріальними видами капіталу насіннєвого підприємства дозволить підвищити його конкурентоспроможність та ефективність виробництва і збуту насіння зернових колосових культур.

7. На підтримку збалансованого інноваційного розвитку для повнішої реалізації господарського потенціалу виробників насіння необхідне визначення пріоритетів підвищення ефективності використання капіталу насіннєвих підприємств серед основного, оборотного, інтелектуального, інформаційного, людського та соціального його видів. Запропонована для цього комплексна оцінка розбудовується за показниками фондомісткості, фондовіддачі, продуктивності праці, рівня кваліфікації співробітників, частини охоплення ринку насіння, рівня автоматизації управлінських процесів. За даними Державної інспекції сільського господарства і Департаменту агропромислового комплексу, розвитку сільських територій та ринкового середовища Дніпропетровської ОДА, при впровадженні результатів дослідження встановлено, що ефективність використання різних видів капіталу на насіннєвих підприємствах Дніпропетровщини коливається в межах від 60 до 80 %. Найбільший нереалізований потенціал мали людський та інформаційний види капіталу. Саме їм необхідна першочергова інноваційна підтримка.

За матеріалами розділу автором опубліковано наукові праці [95; 96; 98; 101; 102; 103; 104; 105; 235].

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІЧНІ ЗАХОДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НАСІННЄВИХ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ КОЛОСОВИХ КУЛЬТУР

3.1. Оптимальне планування виробництва за критеріями забезпечення посівних якостей насіння зернових колосових культур

В умовах реформування аграрного сектора України перед насіннєвим підприємством постають нові проблеми, зміст яких істотно відрізняється від господарської ситуації минулого. Потенціал насінництва надзвичайно великий, але сьогодні воно не спроможне повною мірою забезпечити високоякісним насінням зернових колосових культур виробника сільськогосподарської продукції. В найближчій перспективі цілком можливий вихід вітчизняних виробників насіння на європейський та світові ринки, проте до цього повинно бути узгоджене вітчизняне законодавство згідно з вимогами ОЕСР, які засвідчують якість насіння. Відсутність даної гармонізації блокує розвиток насінництва зернових колосових культур, знижує його інвестиційну привабливість.

В процесі багаторічного виробничого використання сорту погіршуються його біологічні й господарські ознаки та властивості внаслідок механічного й біологічного засмічення, появи мутацій, ураження хворобами та інше. Тому виникає необхідність проводити сортооновлення. Насінням високих репродукцій проводиться і сортозаміна на виробничих посівах одного сорту іншим, з більш високими господарсько-цінними ознаками та властивостями.

Для досягнення необхідної якості насіння зернових колосових культур, насіннєвому підприємству необхідно суворо дотримуватися комплексу агротехнічних прийомів, спрямованих на створення сприятливих умов для вирощування насіння.

Однією з головних проблем при вирощуванні якісного насіння для підприємства є вибір сівозміни. Кращим попередником для насінневих посівів озимих зернових колосових є чорний і зайнятий пар, а це додаткові грошові витрати. Насінневі посіви ярих зернових культур розміщують у спеціалізованих насінневих сівозмінах, що забезпечує збереження високої сортової чистоти насіння, запобігає засміченню його падалицею попередньої культури і дає змогу отримати високий урожай. Недопустимі послідовні посіви сортів однієї культури. Кращими попередниками для ярого ячменю є кукурудза, зернобобові, однорічні трави, картопля, для ярої пшениці – кукурудза на силос, горох, баштанні культури. По кращих попередниках отримують не тільки високий урожай, але, як правило, і якісніше насіння.

Залежно від попередника, обробіток ґрунту необхідно диференціювати. Агротехнічні прийоми під насінневі посіви зернових колосових культур спрямовані насамперед на забезпечення достатньої кількості вологи у ґрунті, якісне подрібнення грудок і пожнивних решток, вирівнювання поверхні ґрунту, очищення поля від бур'янів, що сприятиме своєчасним дружним сходам.

Наступним важливим етапом досягнення необхідного рівня якості насіння є використання добрив. Застосування добрив на насінневих посівах озимих культур в оптимальних дозах сприяє інтенсивному початковому розвитку рослин, підвищенню зимостійкості, збільшенню густоти стеблостою, покращенню структури урожаю, що, безперечно, сприяє підвищенню врожайності та якості вирощеного насіння.

Третьою важливою проблемою є збереження чистоти насінневих посівів зернових колосових культур. Вони повинні бути чистими від бур'янів та шкідників. Перед збиранням усі насінневі посіви апробують, на основі чого дається дозвіл на використання посіву на насінневі цілі.

Для запобігання засміченню насіння під час збирання необхідно дотримуватись таких правил: перед початком роботи зі збирання врожаю ретельно очистити від залишків зерна збиральну техніку, автомобілі, обкосити краї полів сортових посівів, використовуючи урожай з цих площ на фураж. Під

час жнив при переході на другий сорт комбайни очищають від попереднього сорту чи культури і зерно першого бункера відвозять для використання на фуражні цілі.

Очищення та сортування насіння зернових колосових культур проводять відразу ж після надходження на тік, що запобігає ураженню насіння грибними хворобами і сприяє збереженню посівних та врожайних якостей. Післязбиральне очищення закінчують до кінця періоду збиральних робіт даної культури.

Насінневий матеріал зберігають при вологості насіння не більше 14 %. Посівні якості насіння перевіряють через кожні 4 місяці.

Центральною ланкою будь-якої системи управління підприємством та його підрозділами має стати планування виробничо-господарської діяльності. У процесі розроблення й удосконалення системи планів насінневого підприємства необхідно враховувати вплив чинників, які мають відношення до реальної економічної ситуації у діяльності сільськогосподарських підприємств.

Планування як сфера і вид діяльності об'єднує структурні підрозділи підприємства загальною метою, надає всім процесам однонаправленість, скоординованість, сприяє найбільш повному та ефективному використанню наявних ресурсів [160, с. 9].

Планування в сільськогосподарських підприємствах, як і планування в насінневих підприємствах, спирається на систему об'єктивних економічних законів ринкової економіки. Через планування визначаються темпи і пропорції розвитку виробництва, які повинні забезпечити найвищі показники його економічної ефективності.

Проте планування в сільському господарстві має ряд специфічних особливостей, що зумовлені необхідністю комплексно враховувати значно більшу, порівняно з іншими галузями, сукупність факторів біологічного, технологічного, організаційного, технічного, економічного та екологічного характеру. Зокрема, до біологічних чинників належать біологічні цикли

виробництва, захист рослинного світу, карантинні правила, потреба в агрокліматичному потенціалі, видові та сортові вимоги тощо.

Планування сільськогосподарського виробництва – це науково обгрунтоване встановлення рівнів економічного розвитку сільськогосподарських підприємств на певний плановий період через систему якісних і кількісних показників та визначення комплексу заходів щодо досягнення встановлених рівнів розвитку. При плануванні необхідно визначати оптимальні внутрішньогосподарські пропорції розширеного відтворення в сільськогосподарському підприємстві та передбачати високоефективне використання його ресурсного потенціалу. Планування виробництва в сільськогосподарському підприємстві базується на даних наукових прогнозів.

Прогнозування сільськогосподарського виробництва – це наукове передбачення перебігу економічних процесів шляхом розроблення та обгрунтування напрямів і можливостей розвитку галузей сільського господарства [75, с. 130].

Прогнози розвитку сільськогосподарського виробництва можуть бути довгостроковими (10 років і більше), середньостроковими (5-10 років) і короткостроковими (до 5 років). Прогнози розробляють у 2-3 варіантах залежно від передбачуваних темпів розвитку, напрямів науково-технічного прогресу в різних галузях, відповідного рівня матеріально-технічної бази, забезпечення трудовими ресурсами тощо. Розроблення прогнозу в кількох варіантах дає змогу вибрати найоптимальніший з них, який має стати основою для складання перспективних планів економічного і соціального розвитку сільськогосподарських підприємств [18, с. 115].

Відповідно до Закону України “Про підприємства в Україні”, сільськогосподарське підприємство самостійно планує свою діяльність і визначає перспективи розвитку, виходячи з попиту на сільськогосподарську продукцію, роботи, послуги та з необхідності забезпечення свого виробничого розвитку, підвищення доходів. Основою планів є договори,

укладені зі споживачами (покупцями) продукції, робіт, послуг і постачальниками ресурсів.

Основні завдання внутрішньогосподарського планування на сільськогосподарських підприємствах – це виконання договірних зобов'язань щодо продажу сільськогосподарської продукції; задоволення внутрішньогосподарських потреб підприємства в усіх видах продукції; встановлення його оптимальної виробничої структури з метою найбільш повного і раціонального використання землі, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів; максимальне виробництво найбільш економічно вигідних видів продукції з метою одержання максимального прибутку; створення необхідних нагромаджень для передбачених темпів розширеного відтворення; успішне вирішення соціальних питань колективу підприємства [75, с. 131].

Планування якості продукції зерновиробництва є запорукою його сталого і динамічного розвитку. На відміну від товарного виробництва зерна, в насінництві є свої критерії якості і визначаються вони Державним стандартом України 2240-93. Зокрема, вирізняють наступні критерії посівної якості насіння зернових колосових культур: сортова чистота, схожість, вологість, здоров'я насіння (відсутність захворювань та шкідників) [50].

Сортова чистота – один з головних показників якості посівного матеріалу. Наразі згідно з перехідними положеннями сортова чистота для базового насіння зернових колосових складає 99,9 % [50]. Наявність домішок бур'янів, інших видів культурних рослин може призвести до того, що насіння не визнається посівним матеріалом і переводиться в товарне зерно. Сортова чистота досягається шляхом: використання найкращих попередників (оптимально – чорного пару); своєчасного внесення комплексу добрив та застосування гербіцидів, а за потреби – інсектицидів; проведення згідно зі строками сортової прополки; дотримання встановленої методики при збиранні, очищенні та доведенні до кондиції насіння.

Схожість насіння – основний показник його якості. Згідно зі стандартом, гранична межа схожості для зернових колосових культур

встановлена на рівні 92 % [50], адже насіння, що має знижену схожість, різко погіршує врожайні властивості. Тому досить часто, навіть при збільшенні норми висіву, неможливо досягти високого врожаю. Якщо деяка частина насіння зернових колосових повністю втратила схожість, то й решта в даній партії теж якоюсь мірою ослабилась. Дослідження останнього часу переконують, що схожість далеко не повною мірою відображає біологічну цінність насіння. Справа в тому, що в процесі збирання, зберігання і підготовки до сівби на нього впливає ряд факторів, які накладаються на природні властивості, зумовлюючи нерідко глибокі фізіолого-біохімічні зміни. Важливим показником якості посівного матеріалу (в розрізі схожості) є енергія проростання (граничний поріг 90 %), що характеризує ступінь життєздатності насіння, тобто здатність давати вчасні й дружні сходи, що має важливе значення для одержання високого врожаю. Чим вищою є енергія проростання, тим краще проростає насіння і дружніші сходи. Даний критерій забезпечується шляхом: внесення добрив у кількості, необхідній для розвитку і наливу колосу, своєчасної обробки комплексом гербіцидів, недопущення травмування насіння зернових колосових під час збирання та доведення до кондиції.

Показник вологості встановлено на рівні 14 % [50]. Перевищення даного показника призводить до незворотних біологічних процесів у вигляді зігріву зерна, розвитку в насінні хвороб та грибків, що, в свою чергу, має наслідком зниження його схожості.

Показник здоров'я насіння говорить про те, що в насінні відсутні шкідники та воно не уражене хворобами.

Виробництво насіння зернових колосових культур у достатній кількості та з високими врожайними властивостями можливе лише за оптимальних умов вирощування. В зв'язку з цим виникають такі ресурсні вимоги до виробничого процесу:

1. Кращими попередниками для зернових колосових культур є чорний та зайнятий пари (для інтенсивних сортів), кукурудза молочно-

воскової стиглості, горох, багаторічні трави (для напівінтенсивних та універсальних сортів).

2. Для того, щоб уникнути засмічення насіння механічними включеннями, які важко відокремлюються на очисних машинах, та насінням інших сортів однієї культури, посіви бажано розміщувати в різних полях сівозміни.

3. Всі види робіт від підготовки ґрунту та сівби до збирання врожаю слід виконувати своєчасно і якісно.

4. Є обов'язковим забезпечення виробничого процесу повним комплексом добрив та засобами захисту рослин (протруйниками, гербіцидами, фунгіцидами).

5. Одним з головних заходів по збереженню чистоти як посівів, так і кінцевого посівного матеріалу, є видові та сортові прополки. Від своєчасності та якості їх проведення значною мірою залежить сортова чистота насіння зернових колосових, рівень його врожайних властивостей, термін збереження сорту у виробництві. Видову прополку проводять після повного колосіння. Тоді ж виконують сортове прополювання, видаляючи, здебільшого вручну, в посівах остистих форм безосту форму і навпаки. Для виконання цієї технологічної операції підприємство залучає додаткові трудові ресурси.

Таким чином, виробники повинні мати достатню кількість ресурсів, для того щоб отримати сертифікат на право реалізації насіння зернових колосових культур. Проте в умовах постійної системної кризи, насінневі підприємства оперують земельними, матеріально-технічних та грошових ресурсах.

Враховуючи вищезазначене, пропонується економіко-математична модель оптимізації посівних площ за різними агротехнологічними способами забезпечення посівних якостей насіння за критеріями сортової чистоти, схожості, вологості та показниками здоров'я [91].

Розглянемо m варіантів посівів по різних попередниках на площах b_j , $j = \overline{1, m}$. Нехай n_j – кількість агротехнологічних прийомів вирощування насіння зернових колосових культур по j -му попереднику, $j = \overline{1, m}$.

Позначимо x_{ij} невід’ємну невідому, що задає площу посівів i -им агротехнологічним способом по j -му попереднику, $i = \overline{1, n_j}$, $j = \overline{1, m}$.

Обмеження стосовно земельних ресурсів враховують площу b_j за попередниками:

$$\sum_{i=1}^{n_j} x_{ij} \leq b_j, \quad j = \overline{1, m}. \quad (3.1)$$

Обмеження стосовно грошових коштів d на придбання протруйників, добрив та засобів сортової чистоти, залежно від їх сумарної вартості a_{ij} для i -го агротехнологічного прийому вирощування насіння по j -му попереднику, приймає вигляд:

$$\sum_{j=1}^m \left(\sum_{i=1}^{n_j} a_{ij} \cdot x_{ij} \right) \leq d. \quad (3.2)$$

Критерій оптимальності задає валовий збір насіння з урахуванням виділених посівних площ x_{ij} та врожайності c_{ij} , яка залежить від попередника та обраних видів протруйників, добрив, засобів забезпечення сортової чистоти посівів:

$$\sum_{j=1}^m \left(\sum_{i=1}^{n_j} c_{ij} \cdot x_{ij} \right) \rightarrow \max. \quad (3.3)$$

Апробація зазначеної моделі відбулася у 2014 році в рамках її впровадження у ДП ДГ “Дніпро” Інституту сільського господарства степової зони НААН України при оптимізації посівів озимої пшениці універсального сорту Куяльник.

За даними підприємства, обрано 2 варіанти попередника ($m=2$): чорний пар із $b_1=70$ га та горох на зерно із $b_2=30$ га. Для охоплення всіх посівних площ різними способами агротехнологічного обробітку максимальний

необхідний обсяг грошових коштів складав 370108 грн. Проте ДП ДГ “Дніпро” мало в своєму розпорядженні тільки 280 тис. грн. Для кожного попередника застосовувалося по 18 агротехнологічних прийомів вирощування насіння, тобто $n_1=n_2=18$. Значення c_{ij} та a_{ij} подані в табл. 3.1.

Розрахунок за одержаною лінійною моделлю (3.1)-(3.3) можна здійснювати в середовищі електронних таблиць, наприклад MS Excel чи OO Calc.

В результаті обчислення одержано, що виходячи з економічної ефективності й вимог агротехнологічних прийомів, найкращим в ДП ДГ “Дніпро” виявився 18-й варіант вирощування насіння з плановою врожайністю 57,61 ц/га по пару на площі 70 га з протруйником Вітавакс 200, добривом Нітрофоска та засобом сортової чистоти Гранстар, а після гороху на зерно – 15-й варіант з очікуваною врожайністю 47,54 ц/га на площі 30 га з тими ж протруйником та засобом сортової чистоти, але із комбінацією добрив Супер фосфат і Аміачна селітра. Це дозволило виростити 546 т базового насіння. Аналіз стійкості одержаного оптимального плану розподілу угідь вказує, що при зміні посівної площі по пару в діапазоні від 70 до 104,2 га, пропорційне збільшення врожаю на кожному додатковому га складатимуть 15,9 ц, а при зменшенні величини d до 187185,6 грн. втрати зібраного врожаю становитимуть 1,56 ц на кожні 100 грн. (Додаток М).

Урожай насіння зернових колосових культур збирають прямим комбайнуванням та роздільним способом. Перший варіант використовується при рівномірному дозріванні зерна, низькорослих та відносно чистих посівах і за нестабільних погодних умов (часті дощі в період збирання). В інших випадках збирання врожаю проводиться роздільним способом. За несприятливих погодних умов у період збирання врожаю обмолот вимушено проводять при підвищеній вологості зерна (18-22 %), передбачивши його термінову очистку та сушку.

Таблиця 3.1

**Агротехнологічні складові із забезпечення посівних якостей
насіння пшениці сорту Куяльник**

Попередник	Види та вартість, грн./га			Сумарна вартість протруйника, добрив, засобів сортової чистоти a_{ij} , грн./га	Урожайність c_{ij} , ц/га	Посівна площа x_{ij} , га
	Протруйника	Добрив N60 P60 K60	Засобів забезпечення сортової чистоти			
1	2	3	4	5	6	7
			Амінна сіль 111,74	2430,14	50	x_{11}
			Агритокс 163,2	2481,60	51,5	x_{12}
			Гранстар 141,6	2460,00	52,5	x_{13}
			Амінна сіль 111,74	2554,14	54,6	x_{14}
			Агритокс 163,2	2605,60	53	x_{15}
			Гранстар 141,6	2584,00	55,5	x_{16}
			Амінна сіль 111,74	2525,62	52,99	x_{17}
			Агритокс 163,2	2577,08	51,45	x_{18}
			Гранстар 141,6	2555,48	54	x_{19}
			Амінна сіль 111,74	2649,62	56,18	x_{110}
			Агритокс 163,2	2701,08	54,54	x_{111}
			Гранстар 141,6	2679,48	57,11	x_{112}
			Амінна сіль 111,74	2520,22	53,46	x_{113}
			Агритокс 163,2	2571,68	51,9	x_{114}
			Гранстар 141,6	2550,08	54,5	x_{115}
			Амінна сіль 111,74	2644,22	56,67	x_{116}
			Агритокс 163,2	2695,68	55,01	x_{117}
			Гранстар 141,6	2674,08	57,61	x_{118}

Продовж. табл. 3.1

1	2	3	4	5	6	7
			Амінна сіль 111,74	2930,14	44	x _{2 1}
			Агритокс 163,2	2981,60	45,1	x _{2 2}
			Гранстар 141,6	2960,00	45,76	x _{2 3}
			Амінна сіль 111,74	3354,14	47,8	x _{2 4}
			Агритокс 163,2	3405,60	46,64	x _{2 5}
			Гранстар 141,6	3384,00	48,51	x _{2 6}
			Амінна сіль 111,74	3025,62	46,5	x _{2 7}
			Агритокс 163,2	3077,08	45,36	x _{2 8}
			Гранстар 141,6	3055,48	47,18	x _{2 9}
			Амінна сіль 111,74	3449,62	49,28	x _{2 10}
			Агритокс 163,2	3501,08	48,09	x _{2 11}
			Гранстар 141,6	3479,48	50,01	x _{2 12}
			Амінна сіль 111,74	3020,22	46,86	x _{2 13}
			Агритокс 163,2	3071,68	45,72	x _{2 14}
			Гранстар 141,6	3050,08	47,54	x _{2 15}
			Амінна сіль 111,74	3444,22	49,66	x _{2 16}
			Агритокс 163,2	3495,68	48,46	x _{2 17}
			Гранстар 141,6	3474,08	50,4	x _{2 18}

Джерело: складено автором за даними звітності ДП ДГ "Дніпро" ІСГ СЗ НААН України

Збирання врожаю починається з полів від найбільшої до найменшої врожайності. Тільки перші 5 днів після досягання насіння врожайність залишається сталою. В наступні дні вона починає падати і вже на 10 день після досягання втрати досягають 15-18 % врожайності, а після 20-ої доби – 33-37 % [90]. Для мінімізації втрати врожаю можна запропонувати наступну модель. А саме, збирання зерна на площі S га власною і залученою технікою можна представити у вигляді рівності:

$$cnI + amJ = S,$$

де c та n – виробіток (га за зміну) та кількість власних комбайнів;
 I – термін роботи кожного з власних комбайнів, виражений у частках змін;
 a та m – виробіток (га за зміну) та кількість залучених комбайнів;
 J – термін роботи кожного з залучених комбайнів, виражені у частках змін.

Дані про втрати вирощеного насіння враховує формула:

$$Z = \sum_{i=1}^{\lfloor I \rfloor} c \cdot n \cdot b \cdot (1 - k_i) + (I - \lfloor I \rfloor) \cdot c \cdot n \cdot b \cdot (1 - k_{\lfloor I \rfloor}) + \sum_{j=1}^{\lfloor J \rfloor} a \cdot m \cdot b \cdot (1 - k_j) + (J - \lfloor J \rfloor) \cdot a \cdot m \cdot b \cdot (1 - k_{\lfloor J \rfloor}),$$

де Z – добір зерна, т;
 b – урожайність, т/га;
 k_i, k_j – коефіцієнт щоденної втрати зерна.

Виходячи з цього, формула для знаходження прибутку матиме вигляд:

$$F = Z \cdot d - m \cdot J \cdot e,$$

де d – ціна насіння, грн./т;
 e – вартість залучення 1 комбайна в день, грн.

Залежно від строку збирання k_i, k_j набуватимуть наступних значень:

$$\text{при } 1 \leq i, j \leq 5 \quad k_i = k_j = 0,$$

$$\text{при } 6 \leq i, j \leq 10 \quad k_i = k_j = 0,03 \div 0,15,$$

$$\text{при } i, j \geq 11 \quad k_i = k_j = 0,33 \div 0,37.$$

Необхідно вирішити, чи вигідно нести відповідні втрати продукції, залучаючи лише власну техніку, або краще найняти додаткові комбайни. Адже затягування збирання насіння на 1-5 днів, призводить до втрати вирощеного насіння на 3 %, 5 %, 7 %, 10 %, 15 % відповідно.

Апробацію моделі знов виконано за даними ДП ДГ “Дніпро”. А саме, при комбайнуванні площі в 100 га насінневих посівів (70 га по пару, 30 га по гороху) одним комбайном, його виробіток складає 10 га за 12-ти годинну зміну. Середня біржова ціна 1 т базового насіння склала 2750 грн./т (за цінами 2014 р.).

В результаті затягування комбайнування на строк більше 5 днів, втрати в розрахунковому прикладі становлять 19 т насіння загальною вартістю понад 52 тис. грн. (табл. 3.2). У випадку залучення додаткового комбайна витрати на його роботу складають 600 грн./га.

Таблиця 3.2

**Результати обчислень за моделлю оптимізації збирання насіння
власною та залученою технікою**

Терміни збирання, днів	Втрати врожаю, %	Площа збирання власним комбайном, га		Площа збирання залученим комбайном, га		Зібрано насіння, т	Додаткові витрати на залучення 1 комбайну, грн.	Прибуток, тис. грн.
		По пару	По гороху	По пару	По гороху			
5	-	50	-	20	30	546	30000	1471,5
6	3	50	10	20	20	544,3	24000	1472,8
7	5	50	20	20	10	542	18000	1472,5
8	7	50	30	20	-	538,7	12000	1469,4
9	10	60	30	10	-	533,7	6000	1461,7
10	15	70	30	-	-	525,6	-	1445,4

Джерело: обчислено автором у [91]

Найвигідніший варіант за величиною прибутку, рекомендований до застосування ДП ДГ “Дніпро”, полягав у залученні додаткової техніки на 4 дні при 6-ти днях збирання врожаю із втратами тільки 3 % зерна. Графік роботи залученого комбайну: 2 зміни на посівах по пару, 2 зміни на посівах по гороху. Здобутий економічний ефект ДП ДГ “Дніпро” на комбайнуванні склав 27,4 тис. грн.

Насіннєве підприємство самостійно обирає, чи залучати йому додаткові комбайни, чи ні. Адже розрахунок за орендовану техніку за звичай проводиться відразу після збирання, а отримання грошей від реалізації насіння можливе лише згодом, після доробки та збуту насіння. Проте в разі збирання

врожаю в ДП ДГ “Дніпро” лише власними комбайном (за 10 днів) втрати складатимуть 19 т базового насіння загальною вартістю понад 52 тис. грн.

Отже, для максимізації вирощування та збирання насіння зернових колосових культур при обмеженнях по матеріально-технічних та грошових ресурсах насіннєвим підприємствам доцільно застосовувати запропонований комплекс економіко-математичних моделей, де враховуються посіви по різних попередниках, види й вартості засобів захисту, підживлення та забезпечення сортової чистоти рослин, дотримання строків збирання врожаю та залучення додаткової техніки.

3.2. Види та контролінг застосування нематеріальних активів насіннєвих підприємств

В Україні зерновиробництво має особливе значення і є одним з найвагоміших напрямків сільського господарства. Але кризовий стан в аграрному секторі економіки вніс свої корективи: знизився рівень рентабельності виробництва, поменшали показники прибутковості. Покращити дане становище можна за рахунок переведення зерновиробництва сільськогосподарських підприємств на інноваційні технології виробництва високопродуктивних сортів сільськогосподарських культур. З огляду на це зростає роль насіннєвих науково-дослідних підприємств. Їх господарська діяльність потребує ліцензування; управління договірними зв'язками з постачальниками оригінального і замовниками базового (сертифікованого) насіння; впровадження торгової марки і логотипу підприємства; використання ноу-хау; врахування орендних прав і рівня навчання робочої сили. Зазначені елементи нематеріальних активів вимагають серйозної уваги з боку керівництва. Але для економіки України в цілому і для сільського господарства зокрема вони є досить новими та обмеженими у використанні. Відтак проблема контролінгу застосування

нематеріальних активів, як засобу збільшення прибутковості насіннєвого підприємства, підвищення рівня його ліквідності, потребує детального розгляду та вирішення.

Відповідно до П(с)БО 8, нематеріальний актив (НМА) – це немонетарний актив, котрий не має матеріальної форми, проте може бути ідентифікованими. Вартість нематеріального активу (як, власне, і будь-якого іншого) має бути достовірно обчислена. Зазначена у визначенні можливість ідентифікації вказує, що актив можна розпізнати як самостійну одиницю, що має властиві ознаки та характеристики [168].

Такий актив можна використовувати незалежно або в сукупності з іншими активами, відокремлювати від підприємства (продавати, передавати у користування тощо).

По відношенню до сільського господарства, як загальної системи, і насіннєвих підприємств, як окремих одиниць, можна виділити наступну структуру нематеріальних активів, рис. 3.1 [89, с. 1717].

Згідно з запропонованою структурою, для насіннєвих підприємств, найважливішою (близько 30 %) є група НМА, яка пов'язана з основною діяльністю, з відтворенням і репродукуванням насіннєвого матеріалу сільськогосподарських культур.

Група НМА, пов'язана з контрактами, є не менш значущою (близько 20 %), адже насіннєві комплекси займаються тільки продукуванням насіння. Їм потрібно закуповувати оригінальний матеріал у селекціонерів, котрі є оригінаторами сортів сільськогосподарських культур.

Наступна група НМА, котра займає 15% у їх загальній структурі, пов'язана з маркетинговою діяльністю, а саме, репутацією і визнанням підприємства на ринку насіння. Сюди відносяться назви сортів, які вирощує дане підприємство, логотип, котрий використовується для маркування виробленого насіннєвого матеріалу, що, згідно з законодавством, повинен реалізовуватися виключно у мішках з відповідними етикетками.

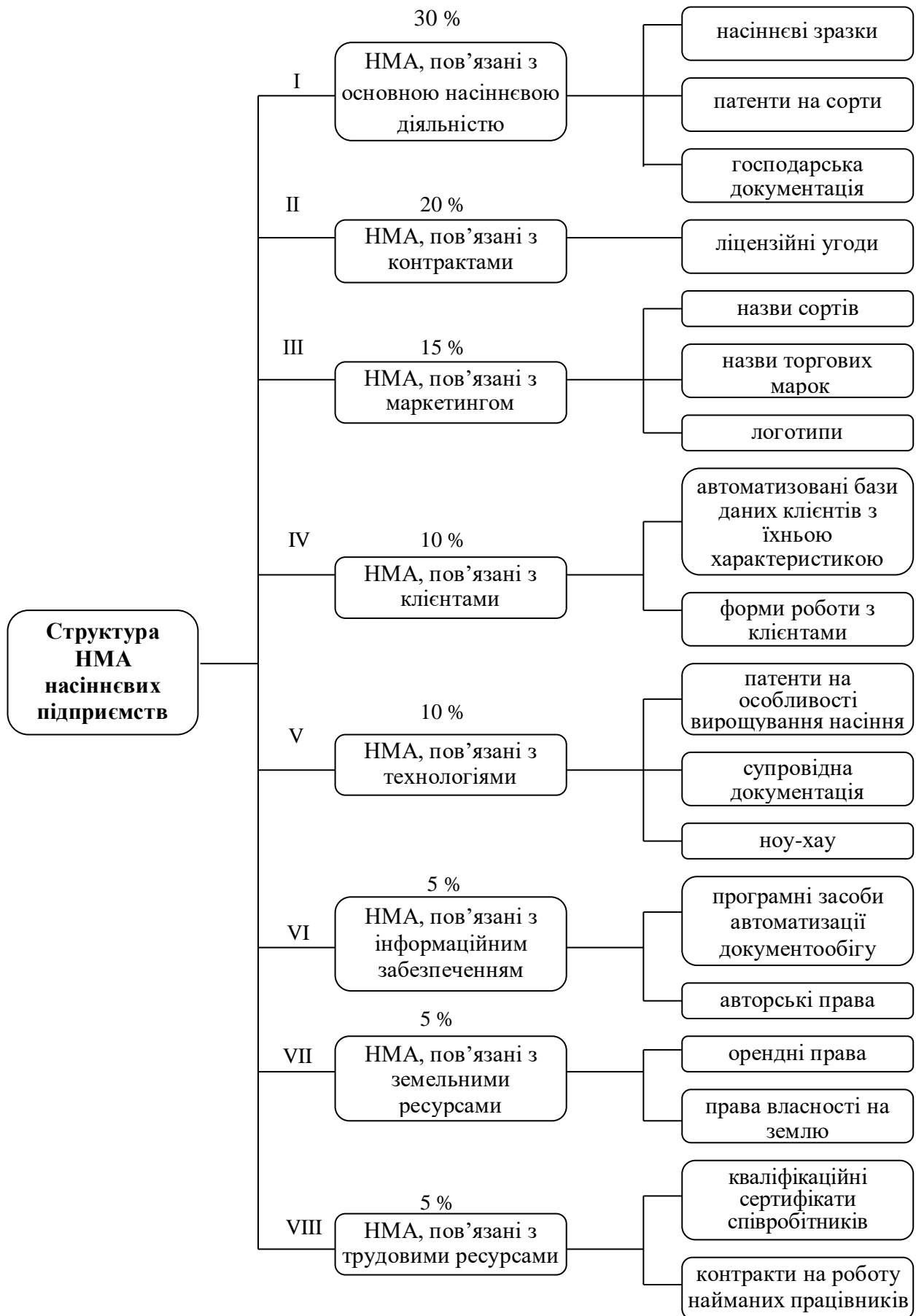


Рис. 3.1. Структура НМА у насінництві

Джерело: узагальнено автором в [89]

Група, яка пов'язана з клієнтами – зерновиробниками, займає в загальній структурі НМА 10 %. Тут доцільно виділити автоматизовані бази даних клієнтів з їх характеристикою стосовно надійності та платоспроможності, що надасть можливість знижувати ризики укладання майбутніх контрактів та залучати нових партнерів.

Група, яка пов'язана з технологіями, займає 10 % у структурі НМА підприємства. До неї відносять супровідну документацію, отриману від оригінаторів сортів, рекомендації щодо особливостей вирощування певного сорту. Також сюди входять ноу-хау підприємства у сфері вирощування, збирання, доведення до кондиції та зберігання насіння.

Наступна група з НМА інформаційного характеру буде містити всі програмні продукти, які є в розпорядженні підприємства, незалежно від того, чи придбані вони, чи розроблені власними силами. Як інтелектуальний продукт, сюди також входять наукові праці, створені співробітниками підприємства.

Наявність лише двох складових НМА, пов'язаних з земельними ділянками, обумовлено законодавчою базою та введенням мораторію на продаж землі.

Окремо слід виділити групу НМА, пов'язаних з людським капіталом. Це є логічним, адже кваліфікована робоча сила, за наявності відповідних сертифікатів та контрактів найму, здатна приносити більшу вигоду, ніж некваліфіковані трудові ресурси.

Практичне використання НМА в економічній діяльності насінневих підприємств створює механізм комерційної оцінки інтелектуальної власності, дає можливість збільшити вагу власного капіталу виробника насіння та підвищити його інвестиційну привабливість.

Швидкі якісні технічні й наукові зміни, поширення інформаційних технологій, ускладнення та світова інтеграція насінневого ринку України потребують більш детального вивчення і повнішого використання об'єктів

НМА. Тому головним питанням активізації управління НМА насіннєвого підприємства постає оцінка їх вартості.

При визначенні ринкової вартості НМА слід враховувати:

- 1) нематеріальний, унікальний характер об'єкту оцінки;
- 2) поточне використання об'єкту нематеріального активу;
- 3) можливі галузі використання, найбільш вірогідну ємність і частку ринку, витрати на виробництво та реалізацію продукції, що випускається з використанням об'єкту інтелектуальної власності, обсяг і тимчасову структуру інвестицій, потрібних для освоєння та використання об'єкту інтелектуальної власності в тій чи іншій галузі;
- 4) ризики освоєння і використання об'єкту НМА в різних галузях, зокрема, ризики недосягнення технічних, економічних, експлуатаційних та екологічних характеристик, ризики недобросовісної конкуренції тощо;
- 5) стадії розробки і промислового освоєння об'єкту інтелектуальної власності;
- 6) можливість і ступінь правового захисту;
- 7) перелік прав, що передаються, та інших умов договорів про створення і використання об'єкту НМА;
- 8) спосіб виплати винагороди за використання об'єкту НМА.

У світовій практиці існує три основних підходи до визначення справедливої вартості нематеріальних активів, які зараховуються на баланс [86, с. 41-42].

1. Витратний підхід використовується при оцінці вартості НМА у тому випадку, якщо неможливо знайти їх аналоги, а прибуток, що прогнозується, є нестабільним. Варто врахувати витрати праці, матеріалів, необхідних для формування об'єкту НМА, вартість науково-методичного забезпечення, індивідуалізації власної продукції, логотипу, ліцензії, сертифікату тощо.

2. Порівняльний (ринковий) підхід застосовується у тому випадку, коли є достатньо розвинений ринок продаж оцінюваних НМА. Даний підхід

заснований на принципі ефективно функціонуючого ринку, на якому інвестори купують та продають активи аналогічного типу, приймаючи при цьому незалежні рішення.

3. Оцінка за прибутковістю використовується, як правило, по відношенню до патентів та ліцензій, торгівельної марки, майнових прав. Цей метод заснований на розрахунку економічних вигод, пов'язаних з отриманням надприбутку від застосуванням задіяних НМА.

Вдосконалення управління НМА не обходиться без контролінгу. Його метою є отримання даних, їх обробка і трансформація в нестандартну інформацію для управління та прийняття рішень, призначених для виявлення тенденцій та закономірностей функціонування підприємства, із подальшою розробкою заходів забезпечення його життєдіяльності. Зокрема, на контролінг у насінневному підприємстві покладено збір і класифікацію інформації про наявні ліцензійні угоди, дослідження ринку нових сортів зернових колосових культур, корегування маркетингових планів залежно від зміни умов роботи.

Контролінг є системою інформації, котра сприяє забезпеченню тривалого існування підприємства та спрямована на майбутнє.

Зміст контролінгу пов'язаний з управлінням і регулюванням господарської діяльності, для чого використовується система отримання та обробки інформації про техніко-економічні показники роботи насінневого підприємства.

Контролінг базується на системі нормування витрат, визначенні залежності між обсягом реалізованої продукції, витратами та прибутком, кількістю витраченого часу на виробництво продукції, експлуатацію машин і управління та іншими показниками, що характеризують рівень використання виробничих потужностей і ресурсів усіх видів.

Функції контролінгу досить різноманітні та включають такі основні напрями для насінневих підприємств:

- 1) нормування витрат;

- 2) розробку заходів щодо покращання роботи на підставі інформації про відхилення від норм;
- 3) прогнозування ціноутворення;
- 4) аналіз тенденцій розвитку підприємства;
- 5) коригування планів господарської і комерційної діяльності залежно від зміни умов роботи;
- 6) координацію мети різних рівнів управління для досягнення загальної мети підприємства;
- 7) відстеження фінансового стану підприємства.

Контролінг виконує функцію внутрішнього контролю у насіннєвому підприємстві, визначає економічність роботи її окремих структурних підрозділів, здійснює сервісне обслуговування апарату управління, забезпечує інформацією, необхідною для прийняття рішень. Якщо контроль є однією з функцій управління, то контролінг є концепцією ефективного управління підприємством та забезпечення його тривалого існування в умовах конкуренції.

Контролінг являє собою сукупність методів оперативного і стратегічного управління, планування, обліку, аналізу та підготовки рекомендацій із регулювання впровадження й експлуатації НМА. Контролінг підтримує орієнтацію управлінського процесу на максимізацію прибутку при мінімізації ризику і збереженні ліквідності та платоспроможності підприємства. Він підвищує рівень обґрунтованості рішень, що забезпечує стійкість підприємств у динамічних умовах зовнішнього середовища.

Контролінг є підсистемою фінансового управління, що надає керівництву підприємства інформацію для координації, організації та регулювання об'єктів фінансового менеджменту. Звідси впливає одна з найважливіших функцій контролінгу – формування каналів надходження інформації на підприємство та її обробка.

Особливої актуальності ця функція набуває для суб'єктів господарювання, які потребують санації. Недоліки в побудові системи інформа-

ційного забезпечення можуть бути одним із факторів кризи, адже на інформації ґрунтується аналіз фінансово-господарської діяльності, оцінювання ризиковості, планування, визначення стратегії розвитку підприємства тощо. Саме тому під час розробки концепції санації підприємства значна увага приділяється підвищенню ефективності (або створенню) інформаційного менеджменту. Стратегічний інформаційний менеджмент охоплює менеджмент зовнішньої та внутрішньої інформації.

Побудова системи управління інформацією супроводжується виконанням таких завдань щодо:

- 1) визначення характеру інформації, яку потрібно зібрати та обробити;
- 2) організації системи збору та обробки інформації;
- 3) визначення найбільш прийнятних інструментів та методів збору й обробки інформації [201, с. 37].

Базу контролінгу становлять показники виробничого й фінансового обліку, а також інформація, яка надходить із зовнішнього середовища, зосереджуючись у банку техніко-економічних даних. Банк даних створюється за окремими користувачами інформації, а також за її тематикою.

Як правило, функція забезпечення інформацією виконується завдяки створенню системи раннього попередження та реагування.

Результатом впровадження системи контролінгу є:

- 1) можливість швидко і точно зробити розрахунок ціни на прийняте замовлення при договірній ціні, а також прийняти замовлення при фіксованій ціні у разі, якщо ціну пропонує замовник;
- 2) створення формалізованих інформаційних потоків (документообігу), що дає змогу оперативно фіксувати поточний стан виконання тих чи інших показників;
- 3) можливість спланувати поточну діяльність і передбачити її результати, побудувати модель майбутнього стану компанії;
- 4) забезпечення поточного контролю та аналізу результатів фінансово-господарської діяльності підприємства;

5) можливість визначення реальних причин тих чи інших явищ і формування відповідного дієвого стилю управління;

б) автоматизація функції обліку, контролю, аналізу та планування діяльності підприємства.

Впровадження системи контролінгу за НМА в насінневому підприємстві надає цілий ряд переваг керівництву та співробітникам, рис.

3.2. А саме, реалізація системи контролінгу дозволяє:

1. Керівникові підприємства (на стратегічному рівні управління):

– безпосередньо впливати на укладання ліцензійних угод (група II в структурі НМА, рис. 3.1). Передбачити перспективи розвитку підприємства, відслідковуючи наявність на ринку нових (високоврожайних та інтенсивних) сортів, які тільки пройшли апробацію і занесені до Державного реєстру сортів рослин, з направленням на ці цілі тимчасово вільних коштів;

– визначати головні завдання, цілі, шляхи ефективного використання НМА (в групах I, III, IV і VII). Встановлювати можливі масштаби поширення власного насінневого матеріалу, вивчати, на який сегмент ринку претендує підприємство, приймати рішення щодо виходу на нові ринки збуту, можливості збільшення площі земельних угідь за рахунок тимчасово вільних або вивільнених коштів;

2. Менеджерам, управлінцям та головному бухгалтеру (оперативний рівень управління):

– регулярно порівнювати планові показники з фактичними, оперативно впливати на ситуацію та своєчасно реагувати на їх значні відхилення, планувати поточну діяльність та передбачати її результати;

– здійснювати вплив на III групу НМА, що є можливим з використанням засобів бухгалтерського, управлінського, податкового обліку та оперативного планування. Оскільки виробництво (а саме, фасування) потребує спеціального державного маркування (етикетки), що необхідно замовляти в інспекції сільського господарства, доцільно заздалегідь планувати укладання договорів на реалізацію партій насіння до моменту відправлення їх споживачеві;

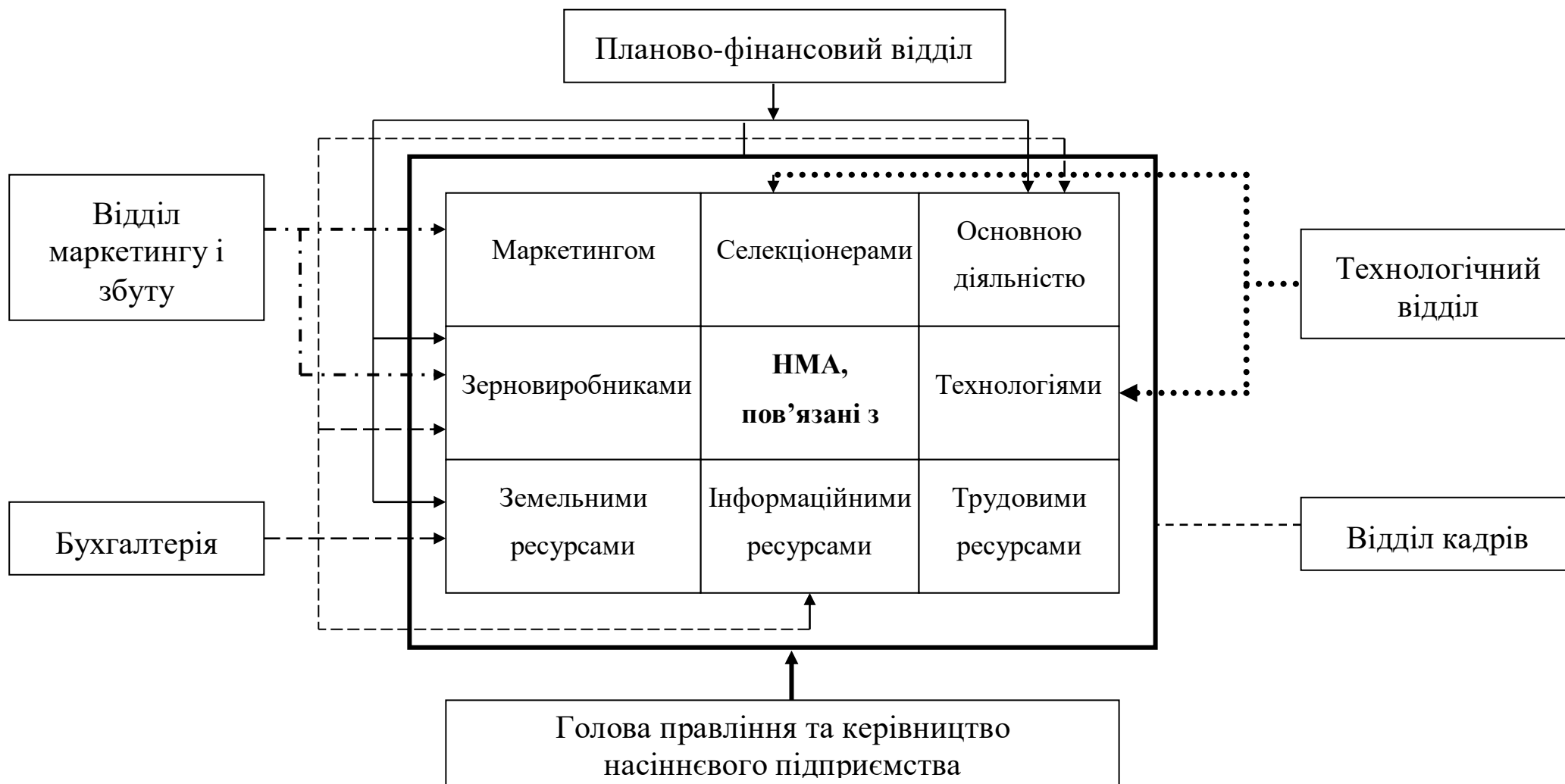


Рис. 3.2. Система контролінгу за НМА в насінневому підприємстві

Джерело: узагальнено автором в [96]

– керувати VIII групою НМА, визначати необхідність підвищення кваліфікації працівників підприємства, проводити семінари, тренінги, придбати науково-методичну літературу, укладати нові контракти, пов'язані з прийняттям на роботу;

– впливати на IV групу НМА шляхом розробки якомога ширшої бази даних про власних клієнтів з вичерпною їх характеристикою;

– закуповувати або отримувати патентні права на особливі агротехнологічні прийоми ведення насінництва сільськогосподарських культур у рамках впливу на V групу НМА;

– здійснювати контроль за правильним збереженням насінневих зразків із відповідним маркуванням;

– забезпечувати автоматизацію обліку ефективності використання НМА, адже сучасні умови господарювання висувають підвищені вимоги до організації процесу управління ними, особливо на підприємствах, що займаються розмноженням нових сортів рослин.

Ефективність роботи аналітика та управлінця на підприємстві суттєво підвищується завдяки засобам інформатизації та автоматизації документообігу. Вони дозволяють оперативно накопичувати дані про наслідки господарської діяльності та використовувати їх для формування, редагування і друку вихідних документів, квартальних, піврічних і річних звітів [87].

Сучасна інформаційна система обліку, контролю і аудиту базується на передових технічних і технологічних досягненнях та повинна забезпечувати:

- повне і своєчасне забезпечення інформаційних потреб користувачів;
- виконання контролюючих і аудиторських функцій;
- отримання управлінських рішень;
- проведення аналізу та прогнозування виробничо-збутової діяльності підприємства [65].

З метою вдосконалення управління НМА можлива автоматизація їх обліку засобами програми 1С: Підприємство 8.0 – режим «Конфігуратор».

При створенні нової конфігурації потрібно визначити її властивості: ідентифікатор – «Облік НМА». Конфігурація «Облік НМА» буде побудована на основі конфігурації «Облік ОЗ» (Бухгалтерський облік, Розробка: фірми 1С), по об'єктах: Довідник.НМА, Довідник.РухуГрошовихКоштів, Довідник.СтаттіВитратНаВиробництво.

Для реалізації проекту необхідно створити наступне:

- константи;
- довідники («НМА»);
- документи («НадходженняНМА», «ПередачаНМА», «Закінчення-СтрокуДіїНМА», «ПрийняттяНаОблікНМА»);
- журнали («НМА»);
- звіти;
- план рахунків;
- обробка («Відомості про організацію»);
- перерахування;
- види субконто.

Насінництво, як наукоємний процес, потребує введення окремих субрахунків й аналітичних елементів обліку (види субконто), згідно з докладною класифікацією об'єктів НМА, розгорнутою на рис. 3.1.

Група НМА VII, яка пов'язана з земельними ділянками, обліковуватиметься на 122 субрахунку з веденням окремих субрахунків другого порядку для кожної земельної ділянки. Право користування орендованою землею, що знаходиться у власності інших суб'єктів підприємництва (державних і приватних) або у власності фізичних осіб, набувається шляхом укладання відповідної угоди про передачу прав на певний термін. Контрактна вартість придбаних у такий спосіб прав разом із витратами, що супроводжують таке придбання, буде вважатися їх початковою вартістю. Цей

НМА (права користування майном) списується з балансу після закінчення терміну дії прав, зазначеного в договорі з власником орендованої землі.

III групу НМА, пов'язану з маркетингом, доцільно віднести на субрахунок 123 в розрізі субрахунків другого порядку за назвами сортів і видами субконто (назвами торгової марки, логотипів). “Права на Товарні марки (знаки) та логотипи” – рахунок нематеріальних активів, де показується вартість придбаних (отриманих) прав на користування знаками, під якими випускається (реалізується) продукція підприємства.

Товарний знак (торгова марка) – це один із видів маркування продукції, за допомогою чого споживачами відрізняються і розпізнаються товари і послуги одних виробників від аналогічних товарів і послуг, запропонованих на ринку іншими виробниками. Товарні знаки виконують подвійну корисну функцію: з одного боку, забезпечують виробнику певний обсяг продажів, з іншого боку – певною мірою забезпечують захист прав споживачів і, тим самим, знову і знову генерують новий попит. А новий попит, у свою чергу, збільшує обсяги збуту продукції виробника та, відповідно, його прибутки і так далі.

Використання торгових марок (товарних знаків) у господарській діяльності підприємства і віднесення прав на ці знаки до складу НМА підприємства завжди потребує відповідних витрат: оплати послуг дизайнерів, що брали участь в розробці товарних знаків, патентних повірених по підготовці документів на реєстрацію цих знаків у якості товарних у Патентному відомстві, сплати мита за подачу заяви, відшкодування одержання свідоцтва, підтримки в силі реєстрації тощо.

I та V групи НМА, котрі пов'язані з основною діяльністю й технологіями, повинні відображатися на субрахунку 124 (окрім господарської та супровідної документації, адже для них відводиться 127 субрахунок) з відповідною градацією за аналітичним принципом субконто.

Права на сорти рослин охороняються Законом України “Про охорону прав на сорти рослин” [71]. Охоронним документом, що засвідчує право власності на сорт рослин, є патент і авторське свідоцтво.

У зв’язку з тим, що насінневі підприємства мають багато сортів рослин та їх репродукцій, є доцільним створення субрахунків в розрізі Культур, з подальшим виділенням субрахунків 2 та 3 порядку за сортами та їх репродукціями. Що стосується аналітики, то доцільно, на нашу думку, ввести субконто “Контрагенти” та “Договори”.

Групи НМА, пов’язані з контрактами й обробкою даних (II і VI), можна віднести на субрахунок 125 з градацією на субрахунки другого порядку і за видами субконто, за авторськими правами і ліцензійними угодами на різні види насінневого матеріалу.

Оскільки в плані рахунків не передбачено окремі субрахунки для IV групи НМА, пов’язаної з клієнтами, і VIII групи НМА, пов’язаної з людським капіталом, доцільно здійснювати їх облік на 127 субрахунку “Інші нематеріальні активи” з введенням відповідних субконто і субрахунків відповідно до елементів кожної групи.

Для автоматизації операцій, котрі пов’язані з обліком НМА, в типовій конфігурації доцільно передбачити чотири документи «НадходженняНМА», «ПередачаНМА», «ЗакінченняСтрокуДіїНМА», «ПрийняттяНаОблікНМА».

Запис про них має містити «Журнал НМА», на основі якого формуються необхідні звіти.

Даний комплекс заходів дасть можливість покращити отримання управлінської інформації, підтримувати оптимальне співвідношення між складовими частинами НМА чи обґрунтовувати їх збільшення до 50 % у структурі капіталу для підвищення ефективності роботи насінневого підприємства. Адже у передовій закордонній практиці даний показник доходить навіть до 80 %.

3.3. Вдосконалення збуту насіння зернових колосових культур заходами цінової і нецінової конкуренції

В процесі розвитку ринкових відносин у насінництві України все більшого значення набуває проблема підвищення ефективності господарювання насіннєвих підприємств, як основної з'єднувальної ланки між власниками-селекціонерами сортів зернових колосових культур та зерновиробниками.

Наукоємна галузь насінництва зернових колосових культур функціонує в умовах високої конкуренції. Цьому сприяло приєднання України до СОТ та вимог ОЕСР, без чого неможливий вихід вітчизняних насіннєвих підприємств на європейський та світові насіннєві ринки, де припускається реалізація лише якісної сертифікованої продукції.

Потенціал української галузі насінництва надзвичайно великий, але сьогодні вона не спроможна повною мірою забезпечити високоякісною продукцією вітчизняного зерновиробника. Це пов'язано не тільки із застарілою матеріально-технічною базою, недостатнім фінансуванням насіннєвих підприємств, але й скрутним фінансово-матеріальним становищем, у якому знаходиться весь зерновий підкомплекс сільського господарства.

В умовах кризи для підвищення стабільності своєї роботи насіннєвим підприємствам необхідно сконцентрувати увагу на: роботі з клієнтами, збереженні постійних та залученні нових покупців; оперативному коригуванні поточного стану підприємства з метою досягнення певного рівня рентабельності, визначенні оптимальної цінової політики.

Насіннєве підприємство виступає з'єднувальним ланцюжком між селекціонерами та зерновиробниками. Об'єктом даних відносин виступає сортове насіння. Воно виступає засобом виробництва у відносинах між оригінатором та насіннєвим підприємством. Ці стосунки регламентує ліцензійна угода, головною складовою якої є визначення ліцензійної

винагороди. Між насіннєвим підприємством та зерновиробником насіння виступає товаром.

Особа, яка створила сорт, визнається його автором. Майновим правом власника сорту є виключне право на його використання і на дозвіл чи заборону використання сорту іншими особами. Йдеться про те, що ніхто без згоди власника сорту не може здійснювати по відношенню до матеріалу сорту дії щодо виробництва або відтворення (з метою розмноження); доведення до кондиції з метою розмноження; пропонування до продажу; продажу або іншого комерційного обігу за ліцензією на використання сорту на підставі ліцензійного договору.

За ліцензійним договором власник сорту (ліцензіар) передає право на використання сорту іншій особі (ліцензіату), яка бере на себе зобов'язання вносити ліцензіару обумовлені договором платежі та здійснювати інші дії, передбачені договором про виключну або не виключну ліцензію.

За договором про виключну ліцензію ліцензіар передає право на використання сорту ліцензіату в певному обсязі, на визначеній території і в обумовлений строк, залишаючи за собою право використовувати сорт в частині, що не передається ліцензіату. При цьому ліцензіар не має права надавати ліцензії на використання сорту іншій особі на цій же території в обсязі наданих ліцензіату прав.

За договором про невиключну ліцензію ліцензіар передає право на використання сорту ліцензіату, залишаючи за собою право на використання сорту і надання ліцензій іншим особам.

Важливим пунктом ліцензійного договору є визначення виплат відрахувань, узгоджених суб'єктом насінництва з оригінатором сорту.

Порядок виплати обирається відповідно до волевиявлення сторін: як одноразовий (паушальний платіж), поточні відрахування (роялті) або іншим чином (комбінований платіж). Вартість об'єкта ліцензійного договору визначається, виходячи з дійсних витрат на створення сорту, попиту на насіння сорту та суспільної потреби в ньому. Розмір відрахувань (роялті)

визначається як частка вартості реалізованого насіння. У додатку до ліцензійного договору зазначається культура, сорт, категорія, кількість насіння, яке реалізується оригіном, та вид платежу, розмір роялті (у %) і термін оплати платежів роялті. Додаток узгоджується підписами ліцензіара і ліцензіата [152, с. 19-22].

Ставка роялті виражається у відсотках від загальної виручки, отриманої від продажу товарів (зерна та іншої продукції), вироблених з використанням патентованого селекційного досягнення (сорту). Розмір ставки роялті у світовій практиці визначається на підставі аналізу ринку. Однак роялті як економічна категорія має двоїстий характер. З одного боку, безпосередньо залежить від ринкової вартості селекційного досягнення, з іншого – ставка роялті часто застосовується при визначенні вартості ліцензії на використання сорту (фактично – вартості сорту). Така ситуація ще більше ускладнює формалізацію процесу встановлення ставки роялті-платежу.

Ставка роялті залежить від багатьох факторів: обсягу правової охорони; виду ліцензійного договору, терміну дії договору; попиту на ринку та рівня конкуренції; науково-технічної значимості і комерційних можливостей використання сорту; залежності ліцензіата від ліцензіара в плані контролю вирощування обумовлених обсягів насіння та обсягу допомоги з боку ліцензіара в освоєнні нового сорту.

З практики міжнародного досвіду найбільш поширеним і прийнятним методом розрахунку ставки роялті є визначення його частки від обсягу продажів. Для зернових колосових культур роялті в середньому складає 5-15 % від обсягу продажів. Проте в Україні його величина спадає до 3-5 %, реально навіть до 1-2 % [74].

Загальна перевага платежів типу роялті для ліцензіара полягає в отриманні додаткових грошових надходжень у разі успішної реалізації та збуту продукції, коли реальний прибуток може значно перевищити очікуваний прогнозний обсяг.

Загальним недоліком платежів типу роялті для ліцензіара є ризик отримати значно менше розрахункової ціни ліцензії або взагалі нічого не одержати в разі зриву виробництва чи різкого погіршення кон'юнктури ринку.

Перевагою платежів типу роялті для ліцензіата є розрахунок з ліцензіаром після отримання прибутку.

До недоліків роялті з позиції ліцензіата можна віднести посилений контроль за вирощуванням та реалізацією насіння з боку ліцензіара.

Паушальний платіж – це форма платежу, що передбачає одноразову виплату ліцензіару певної суми до початку вирощування сорту згідно з розрахунковою ціною ліцензії.

Паушальний платіж виплачується одноразово або по частинах, незалежно від обсягу виробництва за ліцензією. Сума виплати завжди менше розрахункової ціни ліцензії на суму, обумовлену банківською ставкою за депозитами і кредитами.

Загальна перевага паушального платежу для ліцензіара полягає у відсутності зміни суми виплат внаслідок зриву, неуспішної експлуатації ліцензії, невдалої кон'юнктури ринку. Платіж захищає ліцензіара від будь-яких ризиків, пов'язаних з нестабільною фінансовою ситуацією.

Недоліком паушального платежу для ліцензіара є те, що платіж не враховує можливого поліпшення кон'юнктури ринку чи збільшення прибутку ліцензіата.

Перевага паушального платежу для ліцензіата полягає у відсутності контролю ліцензіара за виробництвом і збутом насіння.

Головними недоліками паушального платежу є необхідність наявності вільних грошей, а також збільшення ризику в разі невдалого вирощування сорту та його продажу.

Для невілювання ряду недоліків, які притаманні роялті і паушальному платежу, в сучасному насінництві більш широко використовується

комбінований варіант, коли визначається певна величина разової виплати, а роялті встановлюється на мінімально можливому рівні.

Насіннєві підприємства не в змозі суттєво впливати на умови сплати комбінованих платежів за ліцензійною угодою. Проте насіннєве підприємство може відстоювати достатньо вигідне для себе співвідношення між роялті і паушальним платежем в залежності від сорту, його поширення, врожайності та господарських ознак.

Переважання роялті доцільно за умови придбання нового чи малопоширеного сорту. Це дасть змогу насіннєвому підприємству змінити свої разові виплати і у випадку, якщо попит на даний сорт буде нестабільний або взагалі відсутній, зменшити свої витрати [92].

Максимізацію паушального платежу доцільно обирати у випадку, коли насіннєве підприємство купує відомий сорт, який себе добре зарекомендував (наприклад, сорти озимої пшениці Вакула, Куяльник, Подолянка), або має певне замовлення на розмноження сорту, наприклад, вирощування пивоварного ячменю чи сортів твердої пшениці.

В умовах ринкової економіки важливе значення набуває маркетинг, що являє собою діяльність, спрямовану на вивчення ємності ринку, його кон'юнктури, просування товарів від виробника до споживача. Роль і значення маркетингу полягає в регулюванні товарного виробництва з урахуванням споживчого попиту та ринкових цін на товари. Він повинен зорієнтувати вирощування на такі види сортів, які користуються великим попитом, можуть бути швидко реалізованими і принести значні прибутки.

Основні функції, котрі має виконувати маркетинг, – це збирання, обробка достовірної і поточної інформації про територіальну організацію товарного виробництва, його структуру, обсяги, кількість і якість товарної маси, місткість, попит споживачів, ціни, інформаційне забезпечення товаровиробників та споживачів.

У стосунках з клієнтами насіннєве підприємство має більші права і тому в роботі з покупцями самостійно визначає умови співпраці. Проте в конкурентному середовищі ці пропозиції повинні бути привабливими для клієнтів та спиратися на ринкову кон'юнктуру.

Запорука ефективної співпраці між насіннєвими підприємствами і зерновиробниками полягає в комплексному використанні цінових і нецінових заходів конкуренції.

У насіннєвому підприємстві до інструментів цінового методу відносять знижки на ціни товарів чи послуг. Ці інструменти мають кількісний характер. До інструментів нецінового методу, котрі мають здебільшого якісний характер, відносять різні стимули активізації торгівлі: рекламу, виставки, акції, привабливі форми та методи продажу, асортимент товарів і послуг тощо. Застосовуючи ті чи інші інструменти конкурентної боротьби, підприємства формують (здобувають) конкурентні переваги.

Конкурентні переваги – це сукупність власних і набутих матеріальних та нематеріальних активів і умов діяльності підприємства, використання яких забезпечує йому можливість у підсумку випередити конкурентів за результатами діяльності (більший обсяг товарообігу, менший обсяг витрат, більший розмір прибутку, кращий імідж тощо) [6, с. 48].

Конкурентні переваги часто ототожнюються з можливостями підприємства більш ефективно розпоряджатися наявними ресурсами, тобто його конкурентоспроможністю.

Така аналогія має під собою вагомі підстави, адже зміст конкурентоспроможності трактується як здатність випереджати суперників у досягненні поставлених економічних цілей. Разом з тим, між цими поняттями є причинно-наслідкове розходження.

Конкурентоспроможність є результатом, що фіксує наявність конкурентних переваг, без яких вона неможлива. Однак наявність окремих конкурентних переваг автоматично не означає здатність до гідної конкуренції в цілому.

Формування конкурентних переваг у широкому значенні трансформується в завдання адаптації системи управління до змін конкурентного середовища, що надає змогу швидко й точно визначати напрями підвищення конкурентоздатності.

Вирішення цього завдання ускладнюється тим, що колись досягнуті успіхи на ринку за відсутності постійної та цілеспрямованої роботи будуть через якийсь час анульовані відповідними діями конкурентів.

Конкурентоспроможність насінневого підприємства безпосередньо залежить від конкурентоспроможної продукції, що воно реалізує. Оскільки конкуренція у насінництві в наш час дуже висока (багато насінневих підприємств з приблизно однаковим асортиментом сортів), то конкурентною перевагою виступає робота з постійними клієнтами при використанні комплексу знижок та пільг.

Взаємовідносини насінневого підприємства з виробниками зернових колосових культур можна представити у вигляді наступної моделі розрахунків, рис. 3.3 [94, с. 155-159].

На першому етапі задаються основні параметри роботи насінневого підприємства. Для базового насіння середній рівень рентабельності складає 100-120 %, для і сертифікованого – в діапазоні 80-90 %. Проте брак коштів у зерновиробників та жорстка конкуренція на насінневому ринку не дозволяють насінневим підприємствам реалізовувати ті обсяги насіння, які вони вирощують. Конкуренти часто пропонують різного роду знижки, виникає потреба у спеціалізованих площах для зберігання насіння, закінчується строк зберігання насіння. Виходячи з цього, насіннєве підприємство може погодитися на граничний (нижчий) рівень рентабельності R . Звідси середня власна ціна реалізації насіння (Pr) із собівартістю S

складатиме $Pr = (1 + \frac{R}{100}) \cdot S$.



Рис. 3.3. Модель розрахунків насінневого підприємства з зерновиробниками

Джерело: розроблено автором в [94]

Насіння зернових культур реалізується за ціною, що формується на основі співвідношення попиту і пропозиції, з урахуванням загальної кон'юнктури ринку. На кожний період реалізації насіння озимих і ярих зернових культур Міністерством аграрної політики та продовольства України обґрунтовуються орієнтовні договірні реалізаційні ціни. Особливість ціноутворення на насіннєвий матеріал зернових колосових культур полягає в тому, що гранична конкурентна ціна для певної категорії насіння Pr_2 ($Pr_2 > Pr$) формується шляхом додавання до середньо ринкової (біржової) ціни товарного зерна III-го класу відповідної сортової надбавки. На насіння, особливо дефіцитних сортів зернових колосових культур, ціни можуть бути збільшені на певний відсоток з урахуванням репродукції, сортової чистоти і класів насіннєвого стандарту. Для залучення та утримання клієнтів, насіннєве підприємство реалізує частину насіння зі знижкою – в середньому за ціною Pr_1 ($Pr_1 < Pr$). Тому загальний обсяг насіння для реалізації можна представити як:

$$V = V_1 + V_2, \quad (3.4)$$

де V – загальна кількість насіння, що реалізується,

V_1 – обсяг насіння, реалізованого зі знижкою,

V_2 – обсяг насіння, реалізованого без знижок.

У грошовому вимірі формула (3.4) набуватиме вигляду:

$$V_1 \cdot Pr_1 + (V - V_1) \cdot Pr_2 = V \cdot Pr \quad (3.5)$$

або після перетворень:

$$V_1 \cdot (Pr_1 - Pr_2) = V \cdot (Pr - Pr_2). \quad (3.6)$$

За формулою (3.6) по черзі можна фіксувати V_1 чи Pr_1 , а потім, відповідно, знаходити Pr_1 чи V_1 , а саме:

1. В процесі своєї роботи насіннєве підприємство зіштовхується з ситуаціями, коли наближається граничний термін реалізації насіння, після якого погіршуються його посівні якості або терміново необхідні грошові

кошти. Тому, суб'єктивно зафіксувавши V_1 у (3.6), можна розрахувати відповідну ціну реалізації:

$$Pr_1 = Pr_2 + \frac{V \cdot (Pr - Pr_2)}{V_1}.$$

2. В умовах жорсткої конкуренції фіксування Pr_1 на рівні ціни інших виробників насіння (або зі зменшенням на певний відсоток) дасть змогу визначити обсяг реалізації насіння зі знижкою, врахувавши заданий рівень рентабельності, тобто:

$$V_1 = \frac{V \cdot (Pr - Pr_2)}{(Pr_1 - Pr_2)}.$$

Розроблену модель розрахунків було впроваджено у ТОВ “А Славутич” при реалізації базового насіння озимого ячменю сорту Достойний. По-перше, було знайдено ціну Pr_1 для насіння з граничним терміном зберігання. За даними підприємства, обсяг продажу склав 50 % від загальної кількості насіння, $Pr_2 = 4700$ грн./т, $Pr = 4600$ грн./т. На обрану категорію продукції отримано 4 % знижку відносно середньо ринкової ціни Pr_2 . По-друге, для оптових клієнтів ТОВ “А Славутич” встановлювало 10 % цінову знижку. Обчислення дозволило зарезервувати для даної категорії покупців 21 % загальної кількості насіння підприємства.

Головним завданням маркетингової діяльності насінневого підприємства в умовах криз і жорсткої конкуренції є утримання постійних клієнтів та залучення все більше нових покупців з використанням нецінових заходів конкуренції. Застосовувані для цього елементи включають: участь та проведення виставок і конференцій, днів поля; створення власного сайту; різноманітні види реклами, починаючи від реклами у фахових газетах та журналах до прихованої реклами й реклами партнерів-товаровиробників; створення демонстраційних полігонів з відповідним маркуванням; забезпечення науковим супроводом та консультаціями реалізоване насіння.

Проте найефективнішим засобом у роботі з клієнтами був і залишається фінансовий важіль у вигляді системи цінових знижок.

Саме цьому присвячено другий етап моделі розрахунків насінневого підприємства із зерновиробниками. Насіннєве підприємство співпрацює з двома категоріями клієнтів: постійними і новими. Загальний обсяг насіння для реалізації, на який можна надати знижку, представимо у вигляді:

$$V_1 = V_3 + V_4, \quad (3.7)$$

де V_3 – обсяг насіння для постійних клієнтів,

V_4 – обсяг, що залишається на реалізацію новим клієнтам.

Увівши в (3.7) ціну на насіння для постійних (Pr_3) та нових (Pr_4) клієнтів, маємо:

$$V_3 \cdot Pr_3 + (V_1 - V_3) \cdot Pr_4 = V_1 \cdot Pr_1. \quad (3.8)$$

Звідки одержуємо

$$Pr_3 = \frac{V_1 \cdot Pr_1 - (V_1 - V_3) \cdot Pr_4}{V_3}. \quad (3.9)$$

Введемо ряд обмежень:

$$Pr_3 \leq Pr_1 \leq Pr_4 \leq Pr_2, \quad (3.10)$$

$$V_3 \geq \frac{V_1 \cdot (Pr_4 - Pr_1)}{Pr_4}. \quad (3.11)$$

Обмеження (3.10) вказує, що ціна для постійних клієнтів буде покращуватися за рахунок зменшення знижки для нових клієнтів, але не більше граничної конкурентної ціни (Pr_2).

Обмеження (3.11) свідчить про те, що при збільшенні знижки для нових клієнтів буде зменшуватись обсяг реалізації насіння та знижка для постійних клієнтів.

Враховавши обмеження (3.10)-(3.11), при фіксованому V_3 одержимо мінімальну ціну для постійних клієнтів:

$$Pr_3^{\min} = \frac{V_1 \cdot Pr_1 - (V_1 - V_3) \cdot Pr_2}{V_3}. \quad (3.12)$$

Зауважимо, що в цьому разі, окрім V_2 , буде реалізовуватися без знижки ще й насіння обсягом $(V_1 - V_3)$ для нових клієнтів.

При впровадженні даної моделі в ТОВ “А Славутич” постійним клієнтам було необхідно продати 15 % від усього обсягу насіння, а решту здешевленого насіння (6 % від обсягу V) реалізувати новим клієнтам за ціною $Pr_4 = 4512$ грн./т зі знижкою 4 % від Pr_2 . За формулою (3.12) постійні покупці одержали пільгову ціну з 12,4 % знижкою, рівну 4117,2 грн./т.

Відомо, що в ході реалізації важливо не тільки визначити, але й одержати суму оплати. Розгляду цих питань присвячується третій етап моделі вдосконалених розрахунків насіннєвого підприємства з зерновиробниками. Умовно кошти за відвантажене насіння зернових колосових культур (F) можна розділити на 2 складові: паушальний платіж (F_1) та роялті (F_2), тобто

$$F = F_1 + F_2. \quad (3.13)$$

Паушальний платіж F_1 можна одержувати на момент відвантаження насіння або з відстроченням платежу з урахуванням прогнозного рівня інфляції та календаря оплати.

При оплаті з відстроченням платежу, зерновиробник самостійно розробляє календар оплати і розподіляє суму повернення, виходячи з термінів, які йому надає продавець. Насіннєве підприємство затверджує цей варіант оплати на підставі оцінки дисконтування майбутніх надходжень за рівнем інфляції. У випадку, коли варіант не задовольняє продавця, відбувається перерозподіл сум повернення на більш ранній період оплати або збільшення самих надходжень.

Визначення ставки роялті в сумі F_2 потребує більш детального обґрунтування. Слід задати обсяг насіння (V_5), що підпадає під роялті; ціну (Pr_5 , де $Pr_5 = Pr_3$ для постійних клієнтів, $Pr_5 = Pr_4$ для нових клієнтів); урожайність сорту (y) як обсяг виходу товарного зерна з одиниці ваги

насіння; прогнозні ціни на товарне зерно (Pr_6); прогнозний рівень інфляції (k) у відсотках. В результаті отримаємо:

$$F_2 = V_5 \cdot Pr_5 = \frac{(V_5 \cdot y \cdot Pr_6)}{(100 + k)} \cdot r, \quad (3.14)$$

де r – ставка роялті у відсотках.

Звідси маємо:

$$r = \frac{Pr_5 \cdot (100 + k)}{y \cdot Pr_6}. \quad (3.15)$$

Зазначимо, що ставка роялті фактично не залежить від обсягу насіння, на який надається роялті. Проте, чим більше V_5 , тим більшу суму ризикує втратити насіннєве підприємство. Тому в (3.15) зі збільшенням V_5 , треба збільшувати k та зменшувати y і Pr_6 .

При впровадженні даної моделі в ТОВ “А Славутич” з $Pr_6 = 3400$ грн./т, $Pr_5 = Pr_3 = 4117,2$ грн./т, $y = 15$, $k = 24,9$ %, для постійних клієнтів за формулою (3.15) знайдено ставку роялті, рівну 10,1 % або 1030,2 грн. з кожного га посівів на товарне зерно. Для нових клієнтів при $Pr_5 = Pr_4 = 4512$ грн./т після розрахунку отримана ставка роялті 11,1 % або 1132,2 грн. за кожен га посівів на товарне зерно.

Економічна ефективність від використання моделі розрахунків насіннєвого підприємства з зерновиробниками, виявляється у: плануванні роботи з дотриманням встановленого граничного рівня рентабельності; визначенні оптимальної цінової політики задля прискорення обігу коштів; застосуванні системи знижок для збереження та поповнення клієнтської бази; оптимізації дисконтованих грошових потоків роялті та паушального платежу для гарантованого надходження коштів без їх втрати; підвищенні фінансової стійкості та конкурентоспроможності насіннєвого підприємства в умовах кризи та підвищення ризиків на ринку насіння.

Як правило, до нецінових заходів конкуренції при управлінні ресурсами відносять інструменти та напрямки маркетингу. Найбільш

розповсюдженим з них є комунікаційна політика, яка є з'єднувальною ланкою між стратегією підприємства та очікуваним результатом. Це пов'язано з тим, що в основі будь-якого заходу просування продукції завжди лежить комунікація насінневого підприємства як зі своїми постійними, так і з майбутніми клієнтами. Однак просування – це не просто спілкування чи обмін інформацією, це цілеспрямовані дії, направлені на те, щоб переконати клієнта в необхідності звернутися саме до цього підприємства за високоякісним насінням.

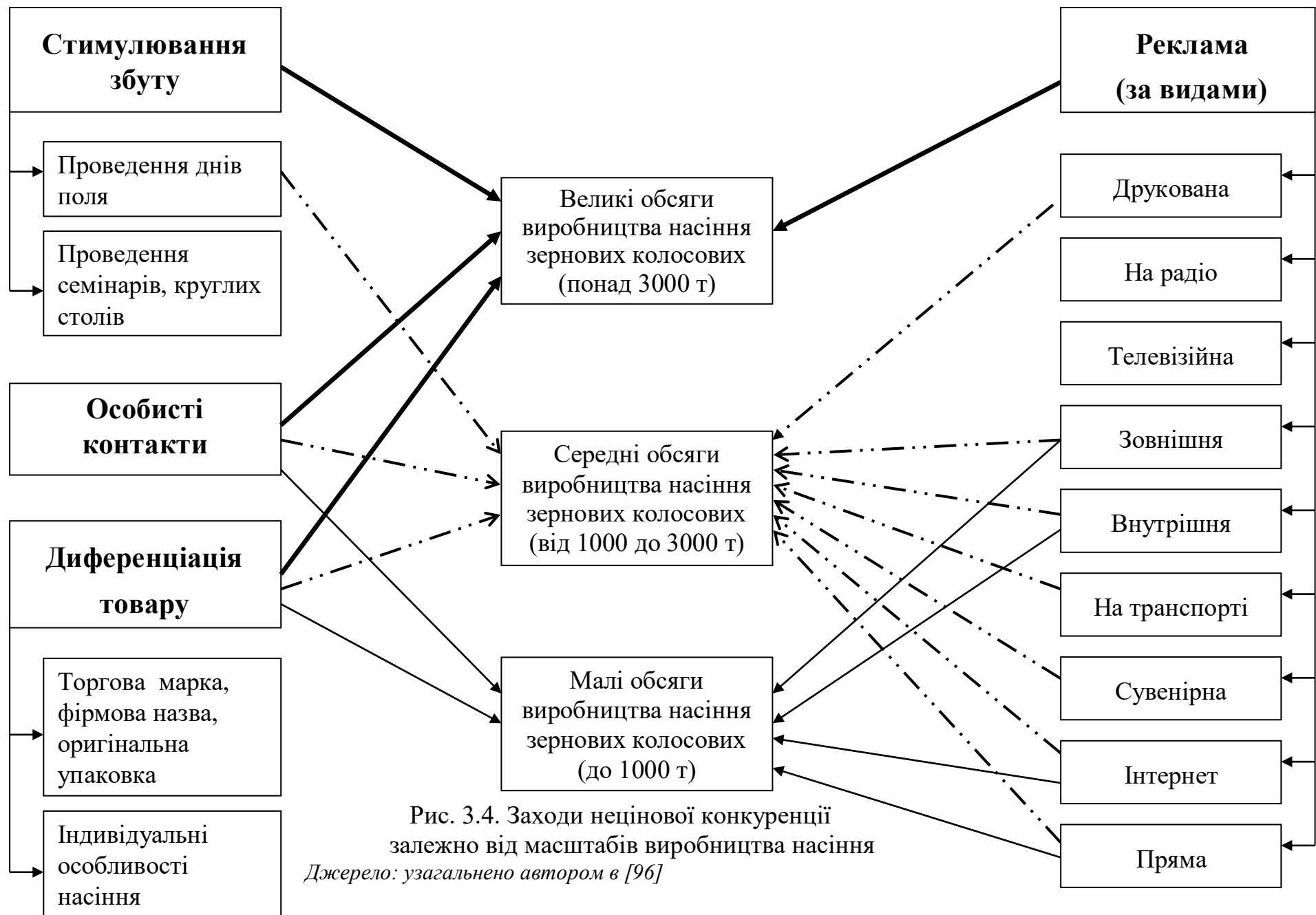
Отже, необхідність здійснення комунікацій на сьогоднішній день є беззаперечною. Реалізовувати комунікаційну політику насінневе підприємство може за допомогою різних її інструментів, а саме, через рекламу, диференціацію товарів, стимулювання збуту та особисті контакти (особистий продаж).

Застосування нецінових заходів залежить від масштабів виробництва даного насінневого підприємства, котрі доцільно розділити за обсягами виробництва на малі – до 1000 т насіння зернових колосових культур, середні – від 1000 т до 3000 т та великі – понад 3000 т насіння у маркетинговий рік, рис. 3.4 [8, с. 40-42; 23].

Докладніше, диференціація товарів доступна всім групам виробників. Під диференціацією товару розуміється:

- 1) наявність певних особливостей самого товару, наприклад, торгової марки, фірмової назви, оригінальної упаковки;
- 2) наявність індивідуальних особливостей товару, що відносяться до його якості, форми, кольору тощо.

Отже, товари можна вважати диференційованими, якщо є суттєва підстава для їх відмінності один від одного. Такою відмінністю в насінництві виступають сорти зернових колосових культур в розрізі виду (пшениця, ячмінь, жито) та залежно від напрямку застосування (пивоварні сорти ячменю, тверді сорти пшениці тощо).



Реклама товарів і послуг – один з найбільш потужних та ефективних методів нецінової конкуренції. Реклама – це неособисті форми комунікації, які здійснюються через засоби масової інформації на комерційній основі, а також через інші види розповсюдження інформації за кошти рекламодавця. До неї входять усі форми платної не персоніфікованої комунікації, такі як регіональне і національне телебачення, плакати, рекламні щити, газети, журнали, брошури, листівки та радіо. Реклама підприємства здійснюється з метою завоювання суспільної довіри не тільки до своїх товарів, а й до неї самої. Реклама продукції та підприємства звичайно відбувається одночасно. Даремно рекламувати насіння, яким торгує також і конкурент. Тому реклама будь-якого сорту носить цільовий характер – залучити покупців саме в те підприємство, що його рекламує.

Серед видів реклами, доступних насінневим підприємствам, можна виділити [23; 99]:

1. Друковану рекламу в мас-медіа (реклама в пресі);
2. Рекламу на радіо;
3. Телевізійну рекламу;
4. Зовнішню рекламу (це будь-яка реклама, що розміщується на окремих спеціальних конструкціях, щитах, плакатах, екранах, розташованих на відкритому повітрі, на фасадах будинків, споруд);
5. Внутрішню рекламу (рекламна інформація, котра розміщена всередині приміщення підприємства – листки, бюлетені);
6. Рекламу в/на транспорті;
7. Сувенірну рекламу (авторучки, олівці, папки, блокноти, щорічники, конверти, календарі, візитки, пакувальний папір, фірмовий прапор підприємства, що містять деякі елементи торгового знаку та виконані у фірмових кольорах);
8. Інтернет-рекламу (у першу чергу, через створення власного сайту);
9. Пряму рекламу (це буклети, брошури, реклама телефоном).

Стимулювання збуту – це різноманітні спонукальні дії (головним чином, короткострокові), покликані прискорити та збільшити продажі окремих товарів та послуг споживачам. Вони безпосередньо стимулюють купівельну активність споживачів. Ідеться про [99]:

– проведення дня поля, на якому проводять демонстрацію найкращих запропонованих сортів;

– проведення семінарів, круглих столів на базі насіннєвого підприємства.

Особливостями системи стимулювання збуту є привабливість, інформативність, короткочасність ефекту впливу, ненав'язливість прийомів впливу, різноманіття прийомів і засобів стимулювання.

Ефективність системи стимулювання збуту значно підвищується, коли її застосовують спільно з іншими формами та елементами просування товару, дотримуючись чітких календарних термінів, а саме:

I. Диференціація товару включає:

1. Торгову марку, фірмову назву, оригінальну упаковку, що розробляються на початку діяльності насіннєвого підприємства;

2. Вибір сортового складу насіння, яке виконується за 1-2 місяці до проведення посівної кампанії.

II. Рекламні заходи (за видами реклами) включають:

1. Друковану рекламу в мас-медіа, котра проводиться в серпні для озимих та в лютому для ярих сортів зернових колосових;

2. Рекламу на радіо, що здійснюється в серпні для озимих та в лютому для ярих сортів зернових колосових;

3. Телевізійну рекламу, яка організовується в серпні для озимих та в лютому для ярих сортів зернових колосових;

4. Зовнішню рекламу, що розміщується на протязі року з частковим оновленням напередодні посівної кампанії;

5. Внутрішню рекламу, котра здійснюється на протязі року з частковим оновленням напередодні посівної кампанії;

6. Рекламу в/на транспорті, що проводиться на постійній основі, починаючи від початку створення підприємства;

7. Сувенірну рекламу, яка організовується як одноразовий захід із дозамовленням в разі необхідності;

8. Інтернет-рекламу, що діє з регулярним оновленням інформації;

9. Пряму рекламу, котра проводиться у період з липня по серпень для озимих зернових колосових культур та з січня по лютий для ярих.

Зауважимо, що терміни пунктів 1, 2, 3 та 9 інколи потребують коригування. А саме, якщо в період осінньої посівної кампанії внаслідок посухи були отримані погані всходи зернових колосових культур чи відбувається значне вимерзання посівів у грудні-лютому, то строки проведення зазначених заходів зсуваються на грудень-лютий.

III. Стимулювання збуту включає:

1. Проведення дня поля, що відбувається в кінці травня – на початку червня;

2. Проведення семінарів, круглих столів на базі насінневого підприємства, котре організовується на протязі року, проте оптимальний час проведення – за 1-2 місяці до посівної кампанії.

IV. Особисті контакти, що ґрунтуються на пошуку протягом року потенційних клієнтів з укладанням із ними попередніх контрактів або контрактів на вирощування певного насіння.

Якщо проаналізувати всі інструменти комунікаційної політики насінневого підприємства, то можна зробити висновок, що всі вони в комплексі є дуже важливими для продажу насіння зернових колосових культур існуючим та потенційним клієнтам, для підтримання контакту з клієнтами та встановлення тісніших ділових стосунків із ними, для вдалого позиціонування підприємства на ринку та формування позитивного іміджу серед існуючих і потенційних споживачів. Слід зауважити, що комунікаційна політика є більш дієвою та ефективнішою, якщо її маркетингові інструменти застосовуються паралельно.

Отже, маркетинг виступає важливою складовою у виробничо-збутовій діяльності підприємства. Адже правильний вибір стратегії і тактики співпраці з постачальниками і клієнтами надає широкі можливості для забезпечення фінансової стійкості насінневих підприємств із виробництва зернових колосових культур.

Висновки до розділу 3

1. Виробництво насіння зернових колосових культур можливе лише за оптимальних умов вирощування посівів по кращим попередникам; збереження сортової та видової чистоти; своєчасного і якісного виконання агротехнологічних прийомів; обов'язкового забезпечення комплексом добрив та засобами захисту рослин. Для виконання зазначених вимог запропоновано економіко-математичну модель оптимізації розподілу земельних, матеріально-технічних та грошових ресурсів насінневих підприємств, яка націлена на забезпечення посівних якостей з дотриманням світових стандартів і одержання максимальних обсягів насіння зернових колосових культур. В якості невідомих у розробленій економіко-математичній моделі лінійного програмування обрано площі посівів за різними агротехнологічними способами по різних попередниках. Обмеження моделі враховують наявні угіддя за різними попередниками та доступні насіннєвому підприємству грошові кошти на придбання протруйників, добрив та засобів забезпечення сортової чистоти. Критерій оптимальності задає валовий збір насіння з урахуванням виділених посівних площ та врожайностей, які залежать від обраних агротехнологічних прийомів вирощування зернових колосових культур. Апробація моделі у ДП ДГ "Дніпро" Інституту сільського господарства степової зони НААН України дозволила запропонувати оптимальний варіант посівів озимої пшениці універсального сорту Куяльник, зі зменшенням витрат на обрані агротехнологічні заходи до 20 % від виручки за реалізацію вирощених 546 т базового насіння.

2. У роботі показано, що для насінневих підприємств, як і для товарних виробників, гострою проблемою є збирання врожаю. Починаючи з 5-го дня після досягання насіння, врожайність починає падати і вже на 10-ий день губиться 15 % врожаю. Для мінімізації втрати зерна в залежності від строків комбайнування запропоновано економіко-математичну модель, яка враховує загальні терміни збирання насіння власною і залученою технікою. Її також апробовано в умовах ДП ДГ “Дніпро” Інституту сільського господарства степової зони НААН України. Рекомендований до застосування найвигідніший варіант за величиною прибутку полягав у залученні додаткової техніки на 4 дні при 6-ти днях збирання врожаю із втратами тільки 3 % базового насіння. Здобутий економічний ефект ДП ДГ “Дніпро” на комбайнуванні склав 27,4 тис. грн. В разі збирання врожаю лише власним комбайном втрати складатимуть 19 т базового насіння загальною вартістю понад 52 тис. грн.

3. Нематеріальні активи є досить новими та обмеженими у використанні в економіці України в цілому та у сільському господарстві зокрема. Проте їх застосування є суттєвим резервом збільшення прибутковості насінневого підприємства і підвищення рівня його ліквідності та інвестиційної привабливості. Узагальнена в роботі класифікація нематеріальних активів насінництва включає ті, що пов’язані з: основною діяльністю (насінневі зразки, патенти на сорти, господарська документація); селекціонерами (ліцензійні угоди); маркетингом (назви сортів, торгових марок, логотипи); зерновиробниками (автоматизовані бази даних клієнтів та форми роботи з ними); технологіями (патенти на особливості вирощування сортів, супровідна документація, ноу-хау); інформаційним забезпеченням (програмні засоби автоматизації документообігу, авторські права); земельними ресурсами (орендні права, право власності на землю); трудовими ресурсами (кваліфікаційні сертифікати співробітників, контракти на роботу найманих працівників).

4. Для покращення управління нематеріальними активами насінневих підприємств запропоновано впровадження системи контролінгу. На нього

покладено збір і класифікацію інформації про наявні ліцензійні угоди, моніторинг ринку нових сортів і того, як їх поява вплине на роботу підприємства, корегування маркетингових планів залежно від змін умов господарювання. Обґрунтовано, що контролінг нематеріальних активів забезпечуватиме стратегічне та оперативне управління виробництвом насіння зернових колосових культур, доводячи нематеріальну частку в структурі капіталу насіннєвого підприємства до 50 %, адже у передовій закордонній практиці даний показник доходить навіть до 80 %.

5. В умовах ринкової економіки важливе значення набуває маркетинг, що являє собою діяльність, спрямовану на вивчення ємності ринку, його кон'юнктури, просування товарів від виробника до споживача. Роль і значення маркетингу в насінництві полягає в обґрунтуванні вирощування тих сортів, що користуються великим попитом, будуть швидко реалізованими і принесуть значні прибутки. Конкуrentоздатність насіннєвого підприємства безпосередньо залежить від конкурентоспроможності його продукції. Оскільки через збіг сортового асортименту конкуренція в насінництві є дуже високою, насіннєвим підприємствам доцільно зосередитися на утриманні й розширенні кола клієнтів шляхом запровадження системи нецінових пільг та цінових знижок.

6. Встановлено, що залежно від обсягів виробництва, насіннєві підприємства мають різною мірою використовувати заходи нецінової конкуренції: рекламу, стимулювання збуту, диференціацію товару та особисті контакти. Останні два заходи доречні до застосування всіма виробниками, незалежно від їх обсягів насіннєвої продукції. Малим виробникам (до 1 тис. т насіння) доцільно застосовувати рекламу в Інтернеті, прямий, зовнішній та внутрішній її види. Середнім виробникам (від 1 до 3 тис. т насіння) додатково до перелічених видів є доречними друкована, сувенірна і транспортна реклама. Великим виробникам (понад 3 тис. т насіння) пропонується ще й реклама на радіо та телебаченні, а також стимулювання збуту шляхом проведення днів поля та семінарів. Проте

найефективнішим засобом у роботі з клієнтами залишається фінансовий важіль у вигляді цінових знижок.

7. Для покращення заходів цінової конкуренції насіннєвого підприємства запропоновано трьох-етапну модель вдосконалення розрахунків з товарними виробниками зернових колосових культур. Економічні переваги від її використання виявляються у: плануванні роботи з дотриманням встановленого граничного рівня рентабельності; визначенні оптимальної цінової політики задля прискорення обігу коштів; застосуванні системи знижок для збереження та поповнення клієнтської бази; оптимізації дисконтованих грошових потоків роялті і паушального платежу для гарантованого надходження коштів без їх втрати; підвищенні фінансової стійкості та конкурентоспроможності насіннєвого підприємства в умовах кризи та зростання ризиків на ринку насіння України.

Апробація зазначеної моделі в ТОВ “А Славутич” для реалізації базового насіння озимого ячменю сорту Достойний дозволила обґрунтувати резервування оптовим покупцям 21 % загальної кількості насіння підприємства, встановити для нових і постійних клієнтів знижки по 4 % та 12,4 % від середньої ринкової ціни на насіння, а також надати пільги по оплаті продукції з відстроченими платежами зі ставкою роялті у 11,1 % та 10,1 %, відповідно, одержавши на свою користь по 1132,2 грн. і 1030,2 грн. з кожного га посівів ячменю на товарне зерно.

За матеріалами розділу автором опубліковано наукові праці [87; 89; 90; 91; 92; 94; 96; 99].

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі проведено теоретичні узагальнення та запропоновано вирішення наукової задачі економічного розвитку насінневих підприємств з виробництва зернових колосових культур. Проведене дослідження дало змогу дійти ряду висновків і рекомендацій.

1. Встановлено, що насінневі підприємства є основною структурною одиницею насінництва, на яке покладено два головних завдання: сортозаміну та сортооновлення. Продукцією насінництва виступає базове та сертифіковане насіння. Діяльність насінневих підприємств регламентується Законом України “Про насіння і садивний матеріал” та супутньою нормативно-правовою базою, котра ще потребує гармонізації та уніфікації з європейським законодавством у сфері насінництва. Директивно-управлінські функції покладено на Міністерство аграрної політики та продовольства України. Безпосередній державний контроль з питань сертифікації продукції насінневих підприємств здійснює Державна інспекція сільського господарства України. Страхову функцію в насінництві виконує Державний резервний фонд насіння. З’ясовано, що недоліком організації вітчизняного насінництва, у порівнянні з передовою закордонною практикою, є відсутність спілок виробників насіння, які мають дієві важелі захисту власних інтересів на регіональному та державному рівнях.

2. Виявлено, що сучасна економічна теорія трактує економічний розвиток насінневих підприємств як процес переходу від екстенсивного до інноваційно-інтенсивного способу господарювання. Резервом економічного розвитку, зміцнення конкурентоспроможності та зростання ринкової вартості підприємства є підвищення ефективності використання капіталу в матеріальній та нематеріальній формах. Внаслідок нестабільності ринкового середовища, виробники насіння зазнають згубного впливу ризиків адміністративно-законодавчого, фінансового, виробничого, екологічного, реалізаційного та транспортного характеру. В роботі систематизовано, що за

сучасних економічних реалій насіннєві підприємства підпадають під подвійний вплив від запроваджених єдиних стандартів якості; квотування експорту; підвищення пропозиції на ринку оригінаторів насіння та попиту серед зерновиробників; зростання конкуренції між насіннєвими підприємствами; змін рівнів матеріально-технічного, грошового та інформаційно-технологічного забезпечення. Для мінімізації негативних наслідків від ризикових подій та примноження позитивних здобутків від перелічених чинників, необхідний інноваційний економічний розвиток насінництва, орієнтований на максимальне застосування нематеріальних активів насіннєвих підприємств.

3. Виробникам насіння рекомендується звертати більшу увагу на якість продукції, що стає визначальним фактором оцінки конкурентоздатності підприємства. На підставі нормативно-методичних вимог насіннєва продукція повинна задовольняти стандартизовані критерії сортової чистоти, схожості, вологості та здоров'я насіння. Їх порушення унеможлиблює сертифікацію продукції, через що виробник несе великі збитки. Технологічні карти виробництва зернових колосових культур висувають жорсткі вимоги до термінів виконання аграрних операцій. Обґрунтовано, що при вирощуванні та збиранні насіння зростають витрати на посівну та збиральну техніку, хімічні засоби підтримання посівів і проведення сортових прополок. Проте виробництво озимої та ярої форм колосових згладжує потребу в грошових коштах. У кризових умовах насіннєвим підприємствам рекомендується акцентувати увагу на детальному плануванні власної діяльності, одержуючи якнайбільше якісної продукції за мінімальних можливих витрат.

4. У результаті аналізу встановлено, що понад 70 % загального обсягу виробництва зернових колосових культур в Україні припадає на сільськогосподарські підприємства. Провідною культурою серед колосових є пшениця, що приносить товаровиробникам до 50 млрд. грн. доходу. Великі врожаї пшениці обсягом понад 23 млн. т дозволяють експортувати майже 50 % зібраного зерна. Друге місце серед колосових посідає ячмінь, щорічні

надходження від якого становлять до 20 млрд. грн. Вирощування ячменю в обсязі понад 11 млн. т дозволяє експортувати майже 30 % від зібраного врожаю. Проте встановлено, що в несприятливі роки врожайності пшениці та ячменю в Україні зменшуються на 30-40 %, через що виникає навіть збитковість виробництва. Для запобігання цьому товаровиробникам необхідно суворо дотримуватись агротехнологічних прийомів та, головне, обирати для вирощування районовані сучасні високопродуктивні сорти зернових колосових культур. Адже врожайність зернових колосових культур у товаровиробників України, навіть за сприятливих погодних умов, відстає від показників провідних країн світу в 1,5-2 рази.

5. З'ясовано, що в 2014 році у виробництві насіння зернових колосових культур в Україні було зайнято понад 400 підприємств. Ними вирощено майже 400 тис. т насіння, котре на 87 % представлено сортами української селекції. Насінневі підприємства розмножують сучасні високопродуктивні сорти пшениці та ячменю з генетичною врожайністю до 90-100 ц/га. Виявлено, що найчисельнішими (43,2 %) виробниками базового, наукоємнішого, насіння зернових колосових культур в Україні є державні підприємства, котрі вирощують 43,9 % від його обсягу. У виробництві більш капіталомісткого сертифікованого насіння ситуація змінюється на користь товариств з обмеженою відповідальністю (41,6 %), які збирають 56,5 % насіння зернових колосових культур. Незважаючи на складні умови господарювання через посилення впливу ризиків, кризових чинників, загострення конкуренції внаслідок інтеграції аграрних ринків та підвищення вимог до якості продукції, насінневі підприємства мають орієнтуватися на стабілізацію рентабельності насіння пшениці на рівні 80 %, а ячменю – на рівні 85 %, що забезпечуватиме інноваційний економічний розвиток насінництва України.

6. Для здобуття конкурентних переваг та покращення ефективності виробництва і збуту насіння зернових колосових культур рекомендується поєднання біологічних, технічних, технологічних, хімічних, економічних,

маркетингових та управлінських інновацій, направлених на модернізацію і матеріального, і нематеріального видів капіталу насінневих підприємств. Для обґрунтування пріоритетів оновлення основного, оборотного, інтелектуального, інформаційного, людського та соціального видів капіталу пропонується застосування комплексної оцінки, побудованої за показниками фондомісткості, фондоддачі, продуктивності праці, рівнем кваліфікації співробітників та ступенем охоплення ринку насіння. При впровадженні даної розробки в межах Дніпропетровської області пріоритетними напрямками інноваційного розвитку визначено людський та інформаційний види капіталу, нереалізовані резерви використання яких досягають майже 40 %.

7. Для максимізації вирощування та збирання насіння зернових колосових культур при обмеженнях по матеріально-технічних та грошових ресурсах підприємств пропонується комплекс економіко-математичних моделей, де враховуються посіви по різних попередниках, види й вартості засобів захисту, підживлення та забезпечення сортової чистоти рослин, дотримання строків збирання врожаю та залучення додаткової техніки. Впровадження моделей засвідчило зниження витрат на обрані агротехнологічні заходи до 20 % від виручки за реалізоване насіння та зменшення втрати врожаю до 3 % проти 15 % в разі комбайнування за неоптимальною схемою.

8. Встановлено, що для підвищення інвестиційної привабливості та здобуття конкурентних переваг насіннєвому підприємству доцільно прагнути до збільшення частки нематеріальних активів у структурі свого капіталу до 50 %, адже у передовій закордонній практиці цей показник досягає навіть 80 %. Узагальнена класифікація нематеріальних активів насіннєвого підприємства з виробництва зернових колосових культур включає ті, що пов'язані з основною діяльністю, селекціонерами, маркетингом, зерновиробниками, технологіями, інформаційним забезпеченням, земельними та трудовими ресурсами. Впровадження системи контролінгу за нематеріальними активами в насіннєвому підприємстві дозволить підвищити

обґрунтованість управлінських рішень на рівні керівництва та виробничо-збутових відділів і забезпечити оптимальне співвідношення між окремими видами нематеріальних активів.

9. Обґрунтовано, що для ефективної збутової діяльності насінневих підприємств необхідне запровадження комплексу заходів цінової та нецінової конкуренції. Для утримання постійних і залучення нових клієнтів насінневим підприємствам, в залежності від їх потужностей виробництва, рекомендовано застосовувати заходи нецінової конкуренції у вигляді реклами, стимулювання збуту, диференціації товару та особистих контактів. Проте самим дієвим засобом у роботі з покупцями залишається надання цінкових пільг. Розроблена модель розрахунків насінневих підприємств із зерновиробниками надає обсяг та ціну насіння, що реалізується зі знижкою, встановлює цінкові преференції по категоріям клієнтів, знижує ризики невчасної оплати продукції шляхом оптимальної комбінації роялті та паушальних виплат, що підтверджено при практичному впровадженні даної розробки на рівні насінневих підприємств України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аграрна економіка : підручник [Електронний ресурс] / Д.К. Семенда, О.І. Здоровцов, П.С. Котик та ін. – Умань, 2005. – 318 с. // Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=2066#>
2. Аграрна реформа в Україні / За ред. П.І. Гайдуцького. – ННЦ “Інститут аграрної економіки”. – К. : ННЦ “ІАЕ”, 2005. – 424 с.
3. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції : монографія / За ред. О.М. Бородіної. – Ужгород : ІВА, 2006. – 496 с.
4. Аграрний сектор України. Огляд рослинництва. Попередні підсумки 2013 року [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.bakertilly.ua>
5. Ажаман І.А. Організаційно-економічні основи формування і функціонування ринку насіння зернових культур : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.02 “Економіка сільського господарства і АПК” / І.А. Ажаман. – Миколаїв, 2006. – 20 с.
6. Азоев Г.А. Конкурентные преимущества фирмы / Г.А. Азоев, А.П. Челенков. – М. : Типография ”Новости”, 2000. – 256 с.
7. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни / А.П. Альгин. – М. : Мысль, 1989. – 192 с.
8. Амбросов В.Я. Необхідність створення системи маркетингу в галузі насінництва зернових колосових культур / В.Я. Амбросов, Н.Ю. Єгорова // Вісник ХНТУСГ Економічні науки. – 2007. – Вип. 53. – С. 39-44.
9. Амбросов В.Я. Витрати та ціни при виробництві оригінального й елітного насіння зернових колосових культур / В.Я. Амбросов, Н.Ю. Єгорова // Економіка АПК. – 2008. – № 7. – С. 80-86.
10. Амбросов В.Я. Ринок насінництва зернових культур / В.Я. Амбросов, Н.Ю. Єгорова // Економіка АПК. – 2010. – № 10. – С. 27-31.

11. Амбросов В.Я. Ефективність виробництва оригінального та елітного насіння зернових колосових культур / В.Я. Амбросов, Н.Ю. Єгорова // Вісник аграрної науки. – 2010. – № 5. – С. 66-71.
12. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.
13. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия : монография / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка – Х. : Издательский Дом “ИНЖЭК”, 2003. – 184 с.
14. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність : підручник [Електронний ресурс] / В.Д. Базилевич. – К. : Знання, 2008. – 431 с. // Режим доступу: http://libfree.com/153351432_ekonomikalitsenziyni_ugodi_struktura_klasifikatsiya.html#349
15. Балджи М.Д. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків : навчальний посібник / М.Д. Балджи, В.А. Карпов, А.І. Ковальов та ін. – Одеса : ОНЕУ, 2013. – 670 с.
16. Барський Ю.М. Теоретичні аспекти економічного розвитку [Електронний ресурс] / Ю.М. Барський // Режим доступу: <http://www.wp.viem.edu.ua/konf2/art.php?id=0301>
17. Башнянин Г.І. Загальна економічна теорія; Спеціальна економічна теорія / Г.І. Башнянин, П.Ю. Лазур, В.С. Медведєв. – К. : Ніка-Центр; Ельга, 2002. – 527 с.
18. Бечко П.К. Організація та функціонування фермерських господарств : навчальний посібник / П.К. Бечко, А.Ф. Бурик, І.А. Бутило. – К. : ЗАТ “Булава”, 2002. – 400 с.
19. Бистрова І.О. Організаційно-економічні засади розвитку ринку зерна : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / І.О. Бистрова. – Біла Церква, 2007. – 22 с.
20. Білоброва Т.О. Нематеріальні активи як чинник інтенсифікації зовнішньої економічної діяльності підприємства / Т.О. Білоброва,

М.С. Солоха // Вісник Національного Університету “Львівська політехніка”. – 2006. – № 12(567). – С. 209-213.

21. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2004. – 656 с.

22. Болюх М.А. Економічний аналіз : навчальний посібник / М.А. Болюх, М.І. Горбатюк; за ред. М.Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.

23. Бутенко Н.В. Маркетинг : підручник [Електронний ресурс] / Н.В. Бутенко. – К. : Атіка, 2008. – 300 с. // Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/35940-2-sutnst-ta-vidi-reklami-djerela-poshirennya-reklami.html>

24. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал (теоретичний аспект) / О.Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2002. – № 1. – С. 16-27.

25. Буняк Н.М. Формування ринку насіння зернових колосових культур / Н.М. Буняк // Економіка АПК. – 2013. – № 7 – С. 40-44.

26. Буркинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Буркинг : пер. с англ. – СПб : Питер, 2001. – 288 с.

27. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии / Л. Вальрас. – М. : Изограф, 2000. – 448 с.

28. Васильєва Н.К. Математичні моделі інноваційного розвитку в аграрній економіці : монографія / Н.К. Васильєва. – Дніпропетровськ : РВВ ДДАУ, 2007. – 348 с.

29. Васильєва Н.К. Економіко-математичне моделювання в сільсько-му господарстві : навчальний посібник / Н.К. Васильєва. – Дніпропетровськ : Біла К.О., 2015. – 155 с.

30. Витвицька О.Д. Передумови розвитку інноваційного потенціалу / О.Д. Витвицька // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 151-155.

31. Гаврилюк М.М. Наукові й організаційні засади сучасного насінництва в Україні : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня д-ра с.-г. наук : спец. 06.01.14 “Насінництво” / М.М. Гаврилюк. – Одеса, 2003. – 40 с.

32. Гаврилюк М.М. Перспективи розвитку національного насінництва / М.М. Гаврилюк // Вісник аграрної науки. – 2009. – № 5. – С. 41-44.
33. Гончарук Т.В. Механізм інноваційного забезпечення у формуванні ефективності виробничих систем: теоретичний аспект / Т.В. Гончарук // Економіка АПК. – 2013. – № 6 – С. 118-122.
34. Горлачук В.В. Економіка підприємства : навчальний посібник / В.В. Горлачук, І.Г. Яненко. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 344 с.
35. ГОСТ 20081-74. Семеноводческий процесс сельскохозяйственных культур. Основные понятия [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://docs.cntd.ru/document/gost-20081-74>
36. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
37. Грабак Н.Х. Основи ведення сільського господарства та охорона земель : навчальний посібник / Н.Х. Грабак, І.Н. Топіха, В.М. Давиденко та ін. – К. : ВД “Професіонал”, 2006. – 496 с.
38. Гражевська Н.І. Капітал. Витрати виробництва і прибуток / Н.І. Гражевська // Економічна теорія: Політекономія / За ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання, 2006. – С. 290-317.
39. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения : учебное пособие / В.М. Гранатуров. – М. : Дело и сервис, 2002. – 160 с.
40. Гриньова В.М. Інвестування : підручник [Електронний ресурс] / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко та ін. – К. : Знання, 2008. – 458 с. // Режим доступу: <http://westudents.com.ua/knigi/207-nvestuvannya-grinova-vm.html>
41. Грицюк П.М. Аналіз, моделювання та прогнозування динаміки врожайності озимої пшениці в розрізі областей України : монографія / П.М. Грицюк. – Рівне : НУВГП, 2010. – 350 с.

42. Грицюк П.М. Економіко-математичний аналіз затратності вирощування зернових в розрізі регіонів України / П.М. Грицюк, Т.Ю. Бабич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 2. – С. 218 – 223.
43. Гудзь В.П. Землеробство : підручник / В.П. Гудзь, І.Д. Примак, Ю.В. Будьонний та ін.; за ред. В.П. Гудзя. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 464 с.
44. Дацій О.І. Ефективність інноваційної діяльності в аграрному виробництві / О.І. Дацій // Агросвіт. – 2007. – № 21. – С. 8-13.
45. Дацій О.І. Інноваційна модель розвитку економіки України в умовах глобалізації / О.І. Дацій, М.В. Гаман, Н.В. Дацій. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 368 с.
46. Дацій О.І. Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України / О.І. Дацій // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 65-76.
47. Державний реєстр виробників насіння та садивного матеріалу 2014 р. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.disgu.gov.ua/index.php/diyucha-normatyvno-pravova-baza/nasinnnytvo-ta-rozsadnyctvo/derzhavnyi-reiestr-vyrobnykiv-nasinnia-i-sadyvnoho-materialu>
48. Державний реєстр сортів рослин, придатних для поширення в Україні у 2013 році. – К. : Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України, 2013. – 464 с.
49. Державний реєстр сортів рослин, придатних для поширення в Україні у 2014 році. – К. : Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України, 2014. – 514 с.
50. Державний стандарт ДСТУ 2240-93 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.dssu.gov.ua>
51. Державний стандарт ДСТУ 3768:2009 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.dssu.gov.ua>
52. Державний стандарт ДСТУ 3768:2010 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.dssu.gov.ua>

53. Добровольський В.В. Екологічні знання : навчальний посібник / В.В. Добровольський. – К. : Професіонал, 2005. – 304 с.
54. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : навчальний посібник / Л.І. Донець. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
55. Доповідь “Сільське господарство України” 2014 рік [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
56. Дорогань Л.О. Інтенсифікація виробничих процесів в аграрних підприємствах / Л.О. Дорогань // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 2. – Т. 1. – С. 323-328.
57. Дуброва О.С. Особливості феномену ризику на сучасному етапі господарювання / О.С. Дуброва // Проблеми формування ринкової економіки. – К. : КНЕУ, 2002. – 326 с.
58. Економіка виробництва зерна (з основами організації і технології виробництва) : монографія / Бойко В.І., Лебідь Є.М. та ін. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 400 с.
59. Економіка сільського господарства : навчальний посібник / За ред. В.К. Збарського і В.І. Мацібори. – К. : Агар Медіа Груп, 2013. – 314 с.
60. Економічна теорія: Політекономія : підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання-Прес, 2007. – 719 с.
61. Економічний енциклопедичний словник / За ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2006. – 568 с.
62. Еш С.М. Фінансовий ринок : навчальний посібник / С.М. Еш. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 528 с.
63. Єгорова Н.Ю. Формування та розвиток регіонального ринку насіння озимої пшениці та ярого ячменю : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 “Економіка та управління національним господарством” / Н.Ю. Єгорова. – Київ, 2008. – 23 с.

64. Жадько К.С. Бухгалтерський облік у схемах і таблицях : навчальний посібник / К.С. Жадько, В.В. Семенюта, Л.Ш. Олійник. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 112 с.

65. Жадько К.С. Теоретичні питання організації системи обліку та управління на підприємстві [Електронний ресурс] / К.С. Жадько // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3071>

66. Закон України “Про зерно та ринок зерна в Україні” [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/37-15>

67. Закон України “Про інноваційну діяльність” [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/40-15>

68. Закон України “Про інформацію” [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2657-12/ed20110113>

69. Закон України “Про насіння і садивний матеріал” [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/411-15>

70. Закон України “Про наукову і науково-технічну експертизу” [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/51/95-%D0%B2%D1%80>

71. Закон України “Про охорону прав на сорти рослин” [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3116-12>

72. Закон України “Про приєднання України до Міжнародної конвенції з охорони нових сортів рослин” [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/60-16>

73. Захарчук О.В. Теоретико-методологічні та практичні основи функціонування ринку сортів рослин : монографія / О.В. Захарчук. – К. : Алефа, 2009. – 390 с.

74. Захарчук О.В. Насіння і садивний матеріал як інтелектуальний товар в Україні [Електронний ресурс] / О.В. Захарчук // Збірник наукових

праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2(2). – С. 106-116 // Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2\(2\)_15.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2(2)_15.pdf)

75. Зрібняк Л.Я. Організація і планування сільськогосподарського виробництва / Л.Я. Зрібняк, М.М. Ільчук. – К. : ЗАТ “Нічлава”, 2004. – 304 с.

76. Іванілов О.С. Економіка підприємства : підручник / О.С. Іванілов. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 728 с.

77. Іванова В.В. Інформаційне забезпечення економіки, заснованої на знаннях / В.В. Іванова. – К. : Логос, 2011. – 277 с.

78. Іванько А.В. Формування інноваційної моделі розвитку насінництва на Чернігівщині / А.В. Іванько, О.Ю. Локоть // Економіка АПК. – 2008. – № 11. – С. 92-96.

79. Ільницька Н. Оренда як правова форма використання земель у сучасний період: поняття, особливості, юридична природа / Н. Ільницька // Право України. – 2006. – № 8. – С. 60-64.

80. Ілюченко С. Нормативні вимоги до ведення насінництва в сучасних умовах [Електронний ресурс] / С. Ілюченко // Режим доступу: <http://unt.org.ua/normativn-vimogi-do-vedennya-nas-nnitstva-v-suchasnikh-umovakh>

81. Иноземцев В. Парадоксы постиндустриальной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90-е годы) / В. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С. 3-11.

82. Інтелектуальна власність: теорія і практика інноваційної діяльності : підручник / За ред. М.В. Вачевського. – К. : ВД Професіонал, 2005. – 448 с.

83. Інтенсифікація зерновиробництва. Агротехнологічна та соціально-економічна сутність / Ю.М. Пащенко, В.С. Рибка, М.С. Шевченко // Ексклюзивные Технологии. – 2010. – № 3(8). – С. 22-27.

84. Инкотермс 2010 в Украине: официальный сайт [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.incoterms.zed.ua>

85. Іртищева І.О. Стан та проблеми інноваційного розвитку підприємств агропродовольчої сфери України / І.О. Іртищева // АгроІнКом. – 2009. – № 5. – С. 6-8.

86. Калінеску Т.В. Оцінювання майна : навчальний посібник / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 312 с.

87. Карамушка О.М. Автоматизація обліку нематеріальних активів у сільському господарстві / О.М. Карамушка, Н.К. Васильєва // Матеріали IV регіональної науково-практичної конференції “Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку Придніпров’я”. – Дніпропетровськ : ДДАУ, 2010. – Т. 3. – С. 4-5.

88. Карамушка О.М. Економічні підходи до вдосконалення виробництва насіння зернових колосових культур / О.М. Карамушка // Вісник ДДАУ. – 2009. – № 1. – С. 188-192.

89. Карамушка О.М. Управління, контролінг та облік нематеріальних активів у насінневих господарствах / О.М. Карамушка // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2010. – Вип. 259, том VII. – С. 1715-1721.

90. Карамушка О.М. Посівні якості насіння зернових та засоби їх досягнення / О.М. Карамушка // Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції “Динаміка та сучасна наука – 2010”. – Софія : “Бял ГРАД-БГ” ООД, 2010. – Т. 3. – С. 77-78.

91. Карамушка О.М. Модель забезпечення посівних якостей насіння зернових колосових культур / О.М. Карамушка // Економічний простір. – 2010. – № 40. – С. 216-225.

92. Карамушка О.М. Комп’ютерні моделі комбінування платежів насінневих господарств / О.М. Карамушка // Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції “Забезпечення сталого розвитку аграрного сектора економіки: проблеми, пріоритети, перспективи”. – Дніпропетровськ : ДДАУ, 2010. – Т. 3. – С. 7-9.

93. Карамушка О.М. Вдосконалення роботи насінневих господарств в умовах глобалізації та фінансової кризи / О.М. Карамушка // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції “Аграрна наука XXI століття: реалії та перспективи”. – Дніпропетровськ : ДДАУ, 2011. – Т. 1. – С 7-11.

94. Карамушка О.М. Фінансово-розрахункові схеми насінневих господарств / О.М. Карамушка, Н.К. Васильєва // Економічний простір. – 2011. – № 47. – С. 153-164.

95. Карамушка О.М. Інноваційний розвиток насінневих підприємств / О.М. Карамушка // Матеріали II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції “Забезпечення сталого розвитку аграрного сектора економіки: проблеми, пріоритети, перспективи”. – Дніпропетровськ : ДДАУ, 2011. – Т. 1. – С. 67-69.

96. Карамушка О.М. Інноваційний розвиток насінневих підприємств зернового підкомплексу / О.М. Карамушка // Агросвіт. – 2012. – № 21. – С. 44-49.

97. Карамушка О.М. Розвиток вітчизняного насінництва в умовах глобалізації та фінансової кризи / О.М. Карамушка // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції “Аграрна наука XXI століття: реалії та перспективи”. – Дніпропетровськ : ДДАУ, 2012. – Т. 3. – С. 9-10.

98. Карамушка О.М. Інноваційні аспекти функціонування насінневих підприємств з виробництва зернових колосових культур / О.М. Карамушка // Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції “Науковий потенціал у світі – 2012”. – Софія : “Бял ГРАД-БГ” ООД, 2012. – Т. 3. – С. 75-77.

99. Карамушка О.М. Інформаційні технології у підтримці нецінових методів конкуренції насінневих підприємств з виробництва зернових колосових / О.М. Карамушка // Матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції “Забезпечення сталого розвитку аграрного сектора економіки: проблеми, пріоритети, перспективи”. – Дніпропетровськ : ДДАУ, 2012. – Т. 1. – С. 6-8.

100. Карамушка О.М. Економічні засади розвитку насінневих підприємств зернового підкомплексу / О.М. Карамушка // Матеріали III науково-практичної конференції “Аграрна наука XXI століття: реалії та перспективи”. – Дніпропетровськ : ДДАУ, 2013. – Т. 1. – С. 63-64.

101. Карамушка О.М. Інноваційні аспекти ефективності використання капіталу насінневими підприємствами / О.М. Карамушка // Матеріали науково-практичної інтернет-конференції “Інформаційні технології в агробізнесі та аграрній освіті”. – Дніпропетровськ : ДДАУ, 2013. – С. 58-59.

102. Карамушка О.М. Збалансована інноваційна підтримка підвищення ефективності використання капіталу насінневих підприємств / О.М. Карамушка // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 1(151). – С. 181-185.

103. Карамушка О.М. Реалії ринку зернових колосових культур України / О.М. Карамушка // Матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції “Наука і технології: кроки в майбутнє – 2014”. – Прага : Publishing House “Education and Science” s.r.o., 2014. – Т. 8. – С. 80-81.

104. Карамушка О.М. Сучасні тенденції та перспективи регіонального розвитку виробництва зернових колосових культур / О.М. Карамушка // Матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції “Науковий простір Європи – 2014”. – Przemysł : Nauka i studias.r.o., 2014. – Т. 8. – С. 70-72.

105. Карамушка О.М. Інноваційні реалії функціонування сільсько-господарських підприємств зернового кластеру України / О.М. Карамушка // Економічний простір. – 2015. – № 96. – С. 194-204.

106. Кваша С.М. Економічне обґрунтування програми виробництва зерна пшениці в Україні / С.М. Кваша, М.М. Ільчук, І.А. Коновал // Економіка АПК. – 2013. – № 3. – С. 16-24.

107. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости процента и денег [Електронний ресурс] / Дж.М. Кейнс // Режим доступу: <http://www.techinvestlab.com/3/?act=10>

108. Кириченко В.В. Спеціальна селекція і насінництво польових культур : навчальний посібник / В.В. Кириченко, Н.І. Рябчун, М.І. Єльніков та ін. – Харків : IP ім. В. Я. Юр'єва НААН України, 2010. – 462 с.

109. Кіндрук М.О. Нові підходи до сортової сертифікації зернових культур / М.О. Кіндрук, В.В. Вишневський, С.О. Павлюченко та ін. // Насінництво. – 2009. – № 10. – С. 9-11.

110. Кіндрук М.О. Насінництво й насіннезнавство зернових культур / М.О. Кіндрук. – К. : Аграрна наука, 2003. – 240 с.

111. Клименко С.М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків : навчальний посібник / С.М. Клименко, О.С. Дуброва. – К. : КНЕУ, 2005. – 252 с.

112. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – К. : Знання, 2005. – 485 с.

113. Ковальчук Н.В. Формування сільськогосподарськими підприємствами пропозиції на ринку зерна : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / Н.В. Ковальчук. – Дніпропетровськ, 2008. – 21 с.

114. Кодекс України про адміністративні правопорушення [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>

115. Козачок Ю.І. Підвищення ефективності роботи насінневих підприємств з виробництва кукурудзи : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / Ю.І. Козачок. – Дніпропетровськ, 2012. – 20 с.

116. Козырев А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров. – М. : Интерреклама, 2003. – 352 с.

117. Компанієць В.О. Розвиток і підвищення економічної ефективності виробництва зерна озимої пшениці в регіоні : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.02 “Економіка сільського господарства і АПК” / В.О. Компанієць. – Дніпропетровськ, 2005. – 20 с.

118. Концепція формування національних сортових рослинних ресурсів на 2006-2011 роки [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/302-2005-%D1%80>

119. Копистко О.В. Теоретичні основи конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / О.В. Копистко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 61-63.

120. Крайнев П.П. Інтелектуальна економіка: управління промисловою власністю : монографія / П.П. Крайнев. – К. : Концерн “Видавничий Дім “Ін Юре”, 2004. – 448 с.

121. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навчальний посібник / Н.В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 505 с.

122. Кривенко К.Т. Політична економія : навчальний посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін. – К. : КНЕУ, 2001. – 508 с.

123. Кривошеїн В. Ризик як атрибут політики [Електронний ресурс] / В. Кривошеїн // Політичний менеджмент. – 2004. – № 6. – С. 38-47 // Режим доступу: <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=1&n=34&c=599>

124. Кримінальний кодекс України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>

125. Кузнецова І.О. Ринок зерна України: тенденції та стратегічний вектор розвитку / І.О. Кузнецова // Економіст. – 2010. – № 10. – С. 10-12.

126. Лайко П.А. Підвищення якості продовольчих ресурсів / П.А. Лайко, Т.Д. Іщенко, М.Ф. Бабієнко // Економіка АПК. – 2005. – № 4. – С. 15-22.

127. Лайко П.А. Інноваційно-технічне переоснащення сільськогосподарського виробництва / П.А. Лайко, Є.А. Бузовський, В.А. Скрипниченко // АгроІнКом. – 2009. – № 5. – С. 6-8.

128. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен : пер. с фр. – СПб : Наука, 1996. – 589 с.

129. Лебідь О.В. Еволюція поглядів на сутність категорії “капітал” / О.В. Лебідь // Научно-технический сборник “Коммунальное хозяйство городов”. – К. : Техника, 2006. – № 73. – С. 362-373.

130. Левченко О.П. Розвиток виробництва та збуту зерна сільськогосподарськими підприємствами : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / О.П. Левченко. – Дніпропетровськ, 2008. – 20 с.

131. Лекарь С.І. Поняття та зміст економічної безпеки / С.І. Лекарь // Форум права. – 2012. – Вип. 2. – С. 399-402.

132. Лишенко М.О. Економічна ефективність виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах в умовах формування регіонального ринку : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / М.О. Лишенко. – Біла Церква, 2008. – 20 с.

133. Лишенко М.О. Тенденції розвитку та ефективність виробництва зерна [Електронний ресурс] / М.О. Лишенко // Вісник Сумського національного аграрного університету: Фінанси і кредит. – Суми: СНАУ, 2014. – № 1. // Режим доступу: <http://repo.sau.sumy.ua/handle/123456789/2083>

134. Лобанов А. Риск-менеджмент / А. Лобанов, А. Чугунов // РИСК. – 1999. – № 4. – С. 43-52.

135. Лобас М.Г. Економічна стійкість сільськогосподарського виробництва як основний чинник його конкурентоспроможності / М.Г. Лобас, В.І. Бойко // Агроінком. – 2008. – № 3-4. – С. 23-27.

136. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретико-методичний аспект / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – № 11. – С. 3-12.

137. Лузан Ю.Я. Сучасні проблеми та основні фактори розвитку аграрного сектору України / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2014. – № 6. – С. 5-9.
138. Макаренко П.М. Моделі аграрної економіки / П.М. Макаренко. – К. : ННУ ІАЕ, 2005. – 682 с.
139. Макконнелл К.Р. Экономикс : принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю : пер. с англ. – М. : ИНФРА-П, 2003. – 972 с.
140. Мала Н.Т. Економічний розвиток підприємства: планування та моделювання / Н.Т. Мала, О.В. Грабельська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 739. – С. 22–28.
141. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. – Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1983. – 905 с.
142. Мармуль Л.О. Методи оцінки ділової репутації як нематеріального активу підприємства / Л.О. Мармуль // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – 2010. – Вип. 98. – С. 19-25.
143. Маршалл А. Принципы политической науки [Електронний ресурс] / А. Маршалл // Режим доступу: <http://ek-lit.narod.ru/mar401.htm>
144. Мельник Л.Ю. Економічна теорія на межі тисячоліть : навчальний посібник / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко, І.Г. Кириленко. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 748 с.
145. Мельник Л.Ю. Теоретичні основи й практика концентрації виробництва в сільському господарстві / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко, Л.Л. Мельник // Економіка АПК. – 2011. – № 6. – С. 15-22.
146. Методика проведення апробації посівів зернових культур / Київ-Одеса: Міністерство аграрної політики України, Українська державна насіннева інспекція, Українська академія аграрних наук, Селекційно-генетичний інститут Національний центр насіннізнавства та сортовивчення // Насінництво. – 2009. – № 10. – С. 12-27.
147. Милль Дж.С. Основы политической экономии. Т. 1. / Дж.С. Милль. – М. : Прогресс, 1980. – 495 с.

148. Митний кодекс України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
149. Молоцький М.Я. Селекція і насінництво сільськогосподарських рослин / Я.М. Молоцький, С.П. Васильківський, В.І. Князюк та ін. – К. : Вища освіта, 2006. – 463 с.
150. Мостова А.Д. Логістичні аспекти розвитку сільськогосподарських підприємств з виробництва зернових культур : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / А.Д. Мостова. – Дніпропетровськ, 2012. – 20 с.
151. Мочерний С.В. Основи економічної теорії : підручник / С.В. Мочерний, В. Г. Скотний. – Львів : Новий Світ-2000, 2012. – 600 с.
152. Насінництво й насіннезнавство польових культур / За ред. М.М. Гаврилюка. – К. : Аграрна наука, 2007. – 216 с.
153. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Степу України / За ред. М.В. Зубця. – К. : Аграрна наука, 2010. – 986 с.
154. Нелеп В.М. Планування на аграрному підприємстві : підручник / В.М. Нелеп. – К. : КНЕУ, 2004. – 495 с.
155. Основи аграрної економіки : підручник / В.П. Галушко, Г.В. Хуленбрук, О.А. Ковтун та ін. – К. : Вища освіта, 2003. – 399 с.
156. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу : навчальний посібник / М.М. Ільчук, Т.Д. Іщенко, В.К. Збарський та ін.; за ред. М.М. Ільчука. – К. : Вища освіта, 2002. – 398 с.
157. Осовська Г.В. Основи менеджменту : підручник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К. : Кондор, 2006. – 664 с.
158. Пазій І.П. Формування маркетингових витрат у ланках системи насінництва зернових культур / І.П. Пазій, Г.М. Бабарика, Н.Ю. Єгорова // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 101-104.

159. Паризька конвенція про охорону промислової власності від 20 березня 1883 року [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_123

160. Пасічник В.І. Планування діяльності підприємства : навчальний посібник / В.І. Пасічник – К. : ЦУЛ, 2005. – 300 с.

161. Перспективи виходу насіння української селекції на міжнародний ринок / Аграрний тиждень. Україна від 05 лютого 2010 року [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://a7d.com.ua/aktualna_tema/firsthands/1797-perspektivi-vihodu-nasinnya-ukrayinskoji.html

162. Петренко В.О. До питання кваліфікації управлінського рішення як результату інтелектуальної діяльності / В.О. Петренко // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2014. – № 1. – С. 85-89.

163. Петреченко В.В. Особливості створення та впровадження у виробництво нових сортів пшениці: досвід США / В.В. Петреченко // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 149-152.

164. Порохня В.М. Стратегічне управління : навчальний посібник / В.М. Порохня, Т.О. Безземельна, Т.А. Кравченко. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 224 с.

165. Приймачук Т.Ю. Формування ринку насіння зернових колосових культур : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.02 “Економіка сільського господарства і АПК” / Т.Ю. Приймачук. – Житомир, 2006. – 20 с.

166. Програма “Зерно України – 2015”. – К. : ДІА, 2011. – 48 с.

167. Програма виробництва базового насіння по елітгоспах Дніпропетровської області на 2014 рік [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.disgu.gov.ua>

168. П(С)БО 8 – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 “Нематеріальні активи” [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>

169. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О.В. Раєвнева. – Х. : ВД “ІНЖЕК”, 2006. – 496 с.
170. Риккардо Д. Сочинение. Т. 1 / Д. Риккардо. – М. : Политиздат, 1941. – 350 с.
171. Рогоза К.Г. Формування механізму ціноутворення на зерно пшениці в Україні : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 “Економіка та управління національним господарством” / К.Г. Рогоза. – Київ, 2013. – 20 с.
172. Розвиток зерновиробництва в Україні до 2015 року: комплексна галузева програма від 23.10.2007 р. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-%D0%BF>
173. Рослинництво : підручник / За ред. О.І. Зінченка. – К. : Аграрна освіта, 2001. – 591 с.
174. Руденко М.М. Лізинг в АПК у контексті відновлення основних засобів аграрного підприємства / М.М. Руденко // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 63-67.
175. Саблук П.Т. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України / П.Т. Саблук // Економіка України. – 2008. – № 12. – С. 4-18.
176. Садівничий В.Ф. Обов'язки та права виробників оригінального, елітного та репродукційного насіння / В.Ф. Садівничий // Вісник ЦНЗ АПВ Харківської області. – 2010. – № 7. – С. 288-293.
177. Сайт Головного управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://dnprstat.gov.ua>
178. Сайт Державної інспекції сільського господарства України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.disgu.gov.ua>
179. Сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
180. Сайт Державного резервного насінневого фонду України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.nsfond.gov.ua>

181. Сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://minagro.gov.ua>
182. Самуэльсон П.Э. Экономика / П.Э. Самуэльсон; пер. с англ. О.Л. Пелявского. – М. : ООО “И. Д. Вильямс”, 2007. – 1360 с.
183. Сиченко О.О. Організація і ефективність виробництва та збуту зерна в регіоні : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.02 “Економіка сільського господарства і АПК” / О.О. Сиченко. – Дніпропетровськ, 2006. – 20 с.
184. Словарь современной экономической теории Макмиллана : пер. с англ. – М. : ИНФРА-П, 2003. – 608 с.
185. Словник економічних термінів / Васильєв С.В., Бондарчук Н.В., Макаренко А.П. та ін. – Дніпропетровськ : ДДАУ, 2005. – 192 с.
186. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 654 с.
187. Статистичний бюлетень “Збирання врожаю сільськогосподарських культур та проведення інших польових робіт станом на 1 січня 2015 року” [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
188. Статистичний бюлетень “Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2011 рік”. – К. : Державний комітет статистики України, 2012. – 88 с.
189. Статистичний бюлетень “Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2012 рік”. – К. : Державний комітет статистики України, 2013. – 88 с.
190. Статистичний бюлетень “Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2013 рік”. – К. : Державний комітет статистики України, 2014. – 88 с.

191. Статистичний збірник “Рослинництво України за 2012 рік.” – К. : Державний комітет статистики України, 2013. – 180 с.
192. Статистичний збірник “Рослинництво України за 2013 рік.” – К. : Державний комітет статистики України, 2014. – 180 с.
193. Статистичний збірник “Рослинництво України за 2014 рік.” – К. : Державний комітет статистики України, 2015. – 180 с.
194. Статистичний збірник “Сільське господарство України за 2012 рік.” – К. : Державний комітет статистики України, 2013. – 392 с.
195. Статистичний збірник “Сільське господарство України за 2013 рік.” – К. : Державний комітет статистики України, 2014. – 392 с.
196. Статистичний збірник “Сільське господарство України за 2014 рік.” – К. : Державний комітет статистики України, 2015. – 392 с.
197. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 218 с.
198. Стріха М.В. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / М.В. Стріха, В.С. Шовкалюк, Т.В. Боровчич та ін. – К. : Прок-Бізнес, 2009. – 40 с.
199. Суярова О.О. Визначення поняття “Інноваційний капітал” та його структури / О.О. Суярова // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2008. – № 2. – С. 63-68.
200. Сьомченко В.В. Інтелектуальний капітал як фактор розвитку інноваційної економіки / В.В. Сьомченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – № 2. – Т.1. – С. 196-199.
201. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навчальний посібник / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с.
202. Технологія вирощування озимої пшениці по No-Till [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.zerno.org.ua/articles/technology/242>
203. Тивончук С.О. Організаційно-економічний механізм активізації інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу України в ринкових

умовах (концептуальні та методичні положення) / С.О. Тивончук, Я.О. Тивончук // Економіка АПК. – 2013. – № 7 – С. 98-105.

204. Ткачук В.І. Диверсифікація аграрного підприємництва: монографія / В.І. Ткачук. – Житомир: ЖНАЕУ. 2011. – 268 с;

205. Ткачук В.І. Диверсифікація діяльності аграрних підприємства: теорія, методологія, практика : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / В.І. Ткачук. – Львів, 2012. – 39 с.

206. Ткачук В.І. Технології як механізм забезпечення ефективності вирощування зернових культур / В.І. Ткачук // Вісник ХНАУ. – 2013. – № 11. – С. 28–32;

207. Ткачук В.І. Інновації як фактор підвищення ефективності виробництва зерна / В.І.Ткачук // Ефективна економіка. – 2014. – № 1. – С. 16–25.

208. Тлумачний словник сортознавця / В.В. Волкодав, А.В. Андрющенко, К.М. Кривицький та ін. – К. : Алефа, 2007. – 85 с.

209. Турило А.М. Теоретико-методологічні основи фінансово-економічного розвитку підприємства / А.М. Турило, С.В. Святенко // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 120-126.

210. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник / Н.М. Тюріна – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 408 с.

211. Тюха І.В. Соціально-економічний розвиток підприємства: сутність та видові прояви [Електронний ресурс] / І.В. Тюха // Ефективна економіка. – 2012. – № 6. // Режим доступу: <http://www.economy.наука.com.ua/?op=1&z=1195>

212. Указ Президента України “Питання представництва України у Раді Міжнародного союзу по охороні нових сортів рослин” [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/658/2004>

213. Управление качеством : учебник / Под ред. С.Д. Ильенковой. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 198 с.

214. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : учебник / Р.А. Фатхутдинов. – СПб : Питер, 2003. – 400 с.
215. Федоренко В.Г. Инвестознавство : підручник / В.Г. Федоренко – К. : МАУП, 2004. – 480 с.
216. Худолій Л.М. Економічний механізм формування та функціонування ринку зерна в Україні : автореферат дис. на здобуття наукового ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.07.02 “Економіка сільського господарства і АПК” / Л.М. Худолій. – Київ, 1998. – 32 с.
217. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
218. Цьопич Н. Лізинг в агропромисловому комплексі [Електронний ресурс] / Н. Цьопич // Режим доступу: <http://business-territory.com.ua/articles/%D1%96zing-v-agropromislovomu-kompleks%D1%96>
219. Шевчук О.Ю. Розвиток і регулювання виробництва та реалізації зерна в регіоні : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.02 “Економіка сільського господарства і АПК” / О.Ю. Шевчук. – Дніпропетровськ, 2006. – 20 с.
220. Шелепов В.В. Нові сорти пшениці та їх роль в підвищенні врожаю / В.В. Шелепов // Доповіді міжнародної науково-практичної конференції “Актуальні проблеми сучасного землеробства”. – Луганськ : Луганський національний аграрний університет, 2003. – С. 575-580.
221. Шемавньов В.І. Насінництво польових культур / В.І. Шемавньов, Н.І. Ковалевська, В.В. Мороз. – Дніпропетровськ : ДДАУ, 2004. – 232 с.
222. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник / З.Є. Шершньова. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
223. Шпикуляк О.Г. Розвиток інститутів інноваційної діяльності у формуванні інтелектуального капіталу: теоретичні засади / О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило, О.Ю. Лузан // Економіка АПК. – 2013. – № 7 – С. 92-98.

224. Шпичак О.М. Економіко-організаційні проблеми якості сільськогосподарської продукції та продовольства / О.М. Шпичак // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 51-59.

225. Шпичак О.М. Вигоди та проблеми експорту зерна з України / О.М. Шпичак, О.В. Боднар // Економіка АПК. – 2013. – № 10. – С. 5-15.

226. Шубравська О.В. Сталий економічний розвиток: поняття і напрямки дослідження / О.В. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 36–42.

227. Шубравська О.В. Розвиток селекційної діяльності та ринку селекційної продукції в Україні та світі / О.В. Шубравська // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 2. – С. 86-98.

228. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер : пер. с нем. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

229. Экономическая теория : учебное пособие / Под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. – Мн. : Книжный Дом; Экоперспектива, 2005. – 637 с.

230. Яремко І.Й. Економічні категорії в методології обліку : монографія / І.Й. Яремко. – Львів : Каменяр, 2002. – 192 с.

231. Brovko L. Particular features of capital management under the conditions of crisis / The providing of sustainable development of agricultural sector for its innovative base : collective monograph / under the general editorship of G. Pavlova and L. Vasilieva. – Science and Education Ltd (Registered in ENGLAND & WALES, Registered Number: 08878342) OFFICE 1, VELOCITY TOWER, 10 ST. MARY'S GATE, SHEFFIELD, S YORKSHIRE, ENGLAND, S1 4LR, 2015. – P. 8-15.

232. International Seed Testing Association [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://seedtest.org/en/home.html>

233. Institut national de la recherche agronomique [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.inra.fr>

234. Food and Agriculture Organization of the United Nations Statistics Division [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://faostat.fao.org/site/567/DesktopDefault.aspx?PageID=567#ancor>

235. Karamushka O.N. Challenges and achievements of ear cereals production in Ukraine / O.N. Karamushka // Central European Journal for Science and Research. – 2014. – № NR 2 (4). – С. 95-99.

236. Ranks Novis McDougall [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rankhovis.co.uk>

237. Seeds & Genetic Diversity [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.etcgroup.org/issues/seeds-genetic-diversity>

238. Todaro M.P. Economic Development / M.P. Todaro, S.C. Smith. – Edinburgh Gate : Pearson Education Limited, 2009. – 872 p.

239. United States Department of Agriculture [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome>

ДОДАТКИ

Додаток А
Динаміка посівів зернових колосових культур
по категоріям господарств України

Таблиця А

Посівна площа зернових колосових культур в Україні, тис. га

Рік	пшениця		жито		ячмінь	
	всього	озима	всього	озиме	всього	ярий
Всі категорії господарств						
2008	7116,3	6802,1	466,5	465,8	4218,8	3359,9
2009	6852,4	6518,5	468,2	467,4	5121,8	3799,7
2010	6451	6137,3	286,4	285,8	4504,8	3024,1
2011	6781,2	6499,4	283,7	283	3787,1	2582,4
2012	5771,7	5533,8	302,8	302,1	3425,3	2724
2013	6683,4	6524,5	284,4	282,4	3359,4	2275,3
2014	6061,2	5898	187,1	185,2	3040,9	1950,2
Сільськогосподарські підприємства						
2008	5834,4	5585,3	373,3	373,2	2908	2196,7
2009	5534,2	5259,3	379,2	378,9	3640,7	2573,5
2010	5089,2	4834,7	202,7	202,6	2978,3	1792,7
2011	5338,4	5110,9	204,7	204,6	2311,9	1395
2012	4519,4	4342,9	218,9	218,8	2035,6	1508,3
2013	5141	5038,5	201,3	201	1999,7	1191,4
2014	4512	4404,9	107,2	106,9	1770,5	965,8
Господарства населення						
2008	1281,9	1216,8	93,2	92,6	1310,8	1163,2
2009	1318,2	1259,2	89	88,5	1481,1	1226,2
2010	1361,8	1302,6	83,7	83,2	1526,5	1231,4
2011	1442,8	1388,5	79	78,4	1475,2	1187,4
2012	1252,3	1190,9	83,9	83,3	1389,7	1215,7
2013	1542,4	1486	83,1	81,4	1359,7	1083,9
2014	1549,2	1493,1	79,9	78,3	1270,4	984,4

Джерело: складене автором на підставі [196, с. 46-47]

Додаток Б
Динаміка врожайності зернових колосових культур
по категоріям господарств України

Таблиця Б

Урожайність зернових колосових культур в Україні, ц/га

Рік	пшениця		жито		ячмінь	
	всього	озима	всього	озиме	всього	ярий
Всі категорії господарств						
2008	36,7	37,1	22,9	22,9	30,3	30
2009	30,9	31,2	20,7	20,7	23,7	22,3
2010	26,8	27,1	16,7	16,6	19,7	18,3
2011	33,5	33,9	20,7	20,7	24,7	23,4
2012	28	28	22,7	22,7	21,1	21,4
2013	33,9	34,1	22,8	22,8	23,4	21,6
2014	40,1	40,2	25,8	25,8	30,1	29,7
Сільськогосподарські підприємства						
2008	37,4	37,9	22,4	22,4	30,7	30,5
2009	31,4	31,7	20,4	20,4	23,8	22,1
2010	27	27,3	14,9	14,9	19,7	18,1
2011	33,9	34,2	19,6	19,6	24,7	22,7
2012	28,7	28,8	22,1	22,1	21,6	22
2013	34,8	35	22,2	22,2	23,9	21
2014	41,9	41,9	26,1	26,1	31,6	31,5
Господарства населення						
2008	33,5	33,7	24,8	24,9	29,3	29,2
2009	29,1	29,2	21,7	21,8	23,5	22,6
2010	26,1	26,3	20,7	20,7	19,5	18,5
2011	32,3	32,6	23,6	23,6	24,7	24,2
2012	25,4	25,3	24,2	24,3	20,3	20,8
2013	31	31,1	24,4	24,4	22,6	22,1
2014	35	33,7	25,5	25,5	28,1	27,9

Джерело: складене автором на підставі [193, с. 54-55]

Додаток В
Динаміка виробництва зернових колосових культур
по регіонам України

Таблиця В1

Динаміка виробництва пшениці в Україні по регіонах, тис. т

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	30373,7	16273,3	10197	21348,5	20555,6	3599,3	17520,2	18699,2	13947,3	13937,7	25885,4	20886,4	16851,3	22323,6	15762,6	22279	24114
Автономна Республіка Крим	984,1	697	624,3	841	646,6	358,3	716,2	814,4	758,4	761,9	1006,1	894,8	772,3	1172,6	452,5	351,1	-
Області:																	
Вінницька	1565,2	1083,9	799,9	972,3	1071,8	200,3	932,4	939,8	820,5	829,9	1645,4	1466,7	1260,2	1726,4	1401,7	1520,8	1742,2
Волинська	503	433,8	293	329,9	400,9	285	464,4	407,5	306,9	333,5	413,3	376,6	329,6	416,4	441,3	475,9	572,5
Дніпропетровська	2391,5	536,1	347,4	1693,6	1473,4	18,9	1173,4	1420,6	1055,4	928,3	1944,6	1394,1	1343,6	1431,5	540	1769,4	1656
Донецька	1685,7	373,8	154,9	1168	1028,9	141,1	784,6	1159,2	801,4	786,9	1429,4	1116,5	1215,8	1397,7	897,5	1386,8	1406,1
Житомирська	642,2	505,4	337,3	352,4	384,4	93,4	309,8	267,8	241,3	263,1	377,9	392	297,4	358	365	326,5	376,9
Закарпатська	151	85	42,7	74,9	90,7	79,7	133,9	93,9	93,8	95,2	102,8	93,9	56,4	100,9	112,3	114,6	123,1
Запорізька	2402,5	487,8	528,6	1668,2	1081,9	119,2	894,1	1160,8	864,7	924,8	1820,5	1386	1263,1	1458,1	714,7	1480,7	1696,3
Івано-Франківська	270,1	224,9	120,9	135,2	139,8	80,1	169,3	150,3	114,2	111,1	148	159,8	121,1	204,8	210,3	218,9	287,4
Київська	1186,4	856,2	729,9	881,9	962,6	240,1	999,9	1023,2	745,4	732,5	1088	968,7	596,7	600,2	869,9	827,1	897,5
Кіровоградська	2070	1199,7	497,1	1538,7	1355,1	33,1	1011,1	1069,3	871,7	649,7	1366,6	923,7	884,8	1014,7	601,2	1115	1052,9
Луганська	1107,5	306	55,8	473,5	637,6	263,4	561,3	850,5	409,4	469,8	1124	737	563,2	697,4	772	705,5	727,8
Львівська	564,4	543,3	298,6	329,7	384,8	290,5	424,5	388,3	362,9	365,7	461,1	486,9	354,4	532,3	562,3	587,5	731,6
Миколаївська	1902,5	1093,7	510,2	1727,5	1615,5	15,1	1143,6	940,1	812,9	407,5	1391,8	1070,1	1028,4	1205	419,2	1207,8	1351,4
Одеська	1652,3	1198,6	923,8	2039	1777,5	83,1	1535,7	1268	1052,9	747,5	1781,9	1194	1317,6	1471,9	855,8	1634,3	1848,1
Полтавська	1978,7	975,4	269,3	1002,5	1326,8	60,5	894,9	1033,9	737,9	920,2	1555,7	1216,7	680,1	1036,4	651,7	1150,5	982,3
Рівненська	394,3	369,8	253,4	253,8	314,5	128,7	307,8	287,5	226,9	272,2	369	357,3	323,8	396,1	389,7	343,8	438,3
Сумська	871,3	477,3	328,9	573,4	663,6	113	546,7	479,8	252	521,5	905,3	831,2	535,9	634,4	684,7	864,5	880,8
Тернопільська	697	689,6	402,3	391,2	474,5	238,4	594,2	548,1	458	544,3	805,3	839,9	593,5	848	879,7	692,6	965,4
Харківська	1968,9	418,9	390,8	1303,8	1581,7	160,1	1027,6	1410,9	814,3	1156,8	2199,5	1444,5	435,2	1536,1	1018,3	2026,8	2003,4
Херсонська	2056,9	1199,4	690,6	1562,4	1074	93,2	885	1041,3	705,4	511,5	1329,1	1000	908,9	1544,2	361,7	875,1	1381,9
Хмельницька	1037,4	903,9	666,8	607,8	709,7	250,1	725	565,4	362,5	455,4	752,7	753,9	637	970,3	915,7	828,4	1030,1
Черкаська	1244,6	939,6	582	973,7	809,3	69,4	736,8	848,9	656,1	636,6	1191,6	1091,5	840,6	959,7	933,2	1063,1	1060,1
Чернівецька	241,2	226,7	113	145,3	163	42,1	114,4	125,8	86,1	89,6	100,4	131,5	106,4	152,6	175,5	164	196,5
Чернігівська	804,9	447,5	235,5	308,8	387	142,5	433,6	403,9	336,3	422,2	575,4	559,1	385,3	457,9	536,7	548,2	705,4

Джерело: складене автором на підставі [191, с. 78; 192, с. 78; 193, с. 78]

Таблиця В2

Динаміка виробництва ячменю в Україні по регіонах, тис. т

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	9168,9	9633,2	6871,9	10185,7	10363,8	6833,2	11084,4	8975,1	11341,2	5980,8	12611,5	11833,1	8484,9	9097,7	6936,4	7561,6	9046,1
Автономна Республіка Крим	760,1	644,2	329,2	473,3	377,8	220,4	367,1	238,1	349,7	364,1	593,6	611,1	470,4	569,7	255,7	209,0	-
Області:																	
Вінницька	589,2	542,9	443,5	576,3	610,1	381,2	488,0	517,6	648,4	385,8	700,3	705,3	547,0	535,3	477,0	472,5	552,2
Волинська	211,4	166,5	83,1	96,0	95,3	99,7	89,5	84,0	81,3	79,9	87,9	77,3	72,3	80,7	103,0	92,6	102,4
Дніпропетровська	469,6	808,8	573,0	896,6	881,6	509,3	869,3	735,7	951,5	327,4	940,6	793,4	654,9	629,7	373,3	561,6	669,2
Донецька	500,1	710,6	563,5	690,0	708,7	270,8	756,3	410,5	508,1	235,0	528,2	351,6	370,8	451,4	432,8	399,7	492,7
Житомирська	340,4	305,3	169,7	210,4	206,8	163,0	158,3	148,2	167,4	110,9	175,8	221,4	128,5	102,9	103,4	78,6	106,0
Закарпатська	61,8	31,6	13,5	21,5	27,7	22,7	29,1	23,9	22,7	23,8	25,6	20,8	15,8	13,4	10,3	11,4	13,4
Запорізька	362,2	788,6	430,7	697,9	689,8	234,9	591,7	461,5	699,8	237,9	744,1	602,4	474,7	493,8	327,9	395,4	509,3
Львано-Франківська	134,9	97,1	40,1	63,2	60,5	54,7	55,4	58,2	56,2	58,7	65,8	70,4	54,8	72,2	90,2	75,3	99,6
Київська	305,6	299,8	312,6	391,3	392,5	519,1	414,9	455,1	496,6	280,1	523,6	521,1	313,0	282,9	339,5	257,3	318,0
Кіровоградська	434,8	365,2	411,6	712,4	797,8	502,3	842,5	715,1	1001,3	285,2	843,4	899,7	566,2	504,5	309,8	453,9	514,7
Луганська	331,0	333,1	97,6	218,8	204,2	158,5	276,7	219,0	238,9	114,0	219,1	172,9	123,4	181,8	166,4	131,8	108,2
Львівська	284,9	184,5	70,4	91,4	100,0	98,9	77,3	71,2	80,6	84,0	101,4	112,5	72,4	98,8	117,6	133,3	180,2
Миколаївська	526,2	368,1	261,5	739,4	684,5	384,5	1106,1	579,5	917,6	181,2	815,8	1187,9	884,7	880,7	381,5	753,6	925,1
Одеська	478,5	466,6	320,0	727,7	733,6	289,4	1117,7	796,9	1237,0	404,2	1361,5	1261,0	1041,1	1052,7	597,6	1091,1	1150,9
Полтавська	416,8	498,0	501,3	679,9	722,7	514,8	704,9	672,6	744,3	566,8	919,1	736,9	449,5	426,9	372,3	328,2	369,5
Рівненська	238,8	192,1	109,3	115,6	166,2	124,3	120,9	119,8	119,2	129,4	150,4	152,3	129,3	147,8	161,0	143,9	167,8
Сумська	409,8	548,0	329,1	333,5	364,8	372,1	357,7	336,8	376,6	299,9	470,6	372,8	203,4	230,2	239,5	171,3	244,8
Тернопільська	314,6	271,6	176,3	230,3	268,2	283,7	220,9	260,7	244,8	283,3	385,3	364,2	236,9	297,5	362,6	283,5	433,7
Харківська	454,0	585,6	534,6	738,8	775,3	482,4	615,8	610,5	628,2	445,9	874,8	599,4	346,0	514,0	494,9	445,8	674,1
Херсонська	391,7	430,9	319,9	469,2	353,3	160,7	650,6	309,8	568,6	165,3	602,8	588,2	422,2	660,5	289,8	328,7	472,0
Хмельницька	440,1	339,1	273,6	341,3	386,8	320,2	354,2	333,1	305,9	354,2	481,1	425,6	343,7	347,4	410,4	312,5	458,5
Черкаська	273,0	280,3	354,8	448,9	509,4	451,6	535,4	549,1	649,5	312,4	670,2	695,5	391,0	363,0	333,1	297,4	300,7
Чернівецька	112,7	83,5	32,7	59,9	63,2	32,6	64,7	58,5	46,8	50,3	57,3	57,8	45,8	55,8	60,7	48,6	66,6
Чернігівська	326,7	291,2	120,3	162,1	183,0	181,4	219,4	209,7	200,2	201,1	273,2	231,6	127,1	104,1	126,1	83,9	116,5

Джерело: складене автором на підставі [191, с. 84; 192, с. 84; 193, с. 84]

Додаток Д

Динаміка врожайності зернових колосових культур по регіонах України

Таблиця Д1

Динаміка врожайності пшениці в Україні за регіонами, ц/га

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	40,2	29,7	19,8	31	30,5	14,7	31,7	28,5	25,3	23,4	36,7	30,9	26,8	33,5	28	33,9	40,1
Автономна Республіка Крим	36,5	27,5	20,7	22,9	20	15,1	22,6	22,5	25	22,8	27,4	23,2	21,2	33,4	15,2	14,5	-
Області:																	
Вінницька	43,8	34,5	24,9	27,1	31,1	13,5	31,9	29	30,2	26	42,6	39,9	32,9	44,5	39	42,8	51,3
Волинська	36,1	32,7	23	23,2	28,8	25,3	32,9	28	22,9	25	30,6	27,6	26	32,3	33,6	36	41,1
Дніпропетровська	45,2	25,9	16,5	43	36,5	8	35,8	34,8	28,7	19,6	38,1	29,8	28,5	30,8	16,6	33,5	34,2
Донецька	43,4	27,5	14,9	38,1	31,9	10,7	32	31,2	23,6	24,4	36,3	28,6	29,8	33,4	22,7	31,9	38,5
Житомирська	29,1	27,9	21,9	22	26,7	14,2	27,2	23,1	22,5	23,1	34,1	32,6	25,2	30,1	32,9	30,6	39,3
Закарпатська	51,5	27,6	18,5	28,3	30,3	28,7	38,9	32,3	29,5	30	30,7	29,2	21,2	30,1	30,6	32,1	34,4
Запорізька	42,5	25,2	17,1	34,8	27,9	9,4	31	30,2	28,6	21,8	35,3	28,3	26,1	30,1	17,5	26,1	30,1
Івано-Франківська	35,5	32,6	22,3	21,1	27,2	21	30,5	24,1	23,4	25,2	31,7	30	24,8	36,9	36,7	34,8	41,9
Київська	40,7	34,6	26	29,7	32,1	22	36,2	34,8	27,5	27,3	40,1	36,8	25,1	26,8	43,9	44,1	47,6
Кіровоградська	43,8	31,6	18,2	41,9	38,2	7,5	37,7	32,8	30	20,6	38,6	31	30,1	34,7	27,9	41,2	43,5
Луганська	35,9	19,4	8,9	32,2	25,8	15,4	25	31,6	18,2	21,1	38,1	24,3	23,5	25,3	26,9	23,5	36,3
Львівська	34	31,6	21,9	21,9	27,1	23,6	29,2	24,4	24,9	25,9	31,4	31,3	25,3	34,9	35,7	36,1	45,4
Миколаївська	39,5	29,3	16,4	33,2	28,6	6	33,5	22,3	26,2	14,9	30,8	29,5	28,5	30,7	17,3	30,1	33,6
Одеська	33,8	27,1	19,5	34,3	31,1	6,4	34,7	24,1	25,2	17,9	33,2	26,4	28,3	31,9	19,4	32,3	34,1
Полтавська	48,6	30,9	12,2	33,1	36,2	10,9	32,3	32,6	26,4	28,1	43,1	35,6	26,1	34	31,7	45,2	44
Рівненська	34,5	32,1	25,1	22,9	31,9	19,5	30,9	25,3	22,1	26,6	32,1	30,8	29	36,8	36	33	43,3
Сумська	38,9	28,2	16,8	26,9	30,9	13,7	29,7	24,3	19,9	27,1	38,5	34,3	22	28,3	35,4	43,5	49,6
Тернопільська	36,4	37,5	22,3	18,5	27,4	18,2	28,6	23,6	23	25,4	35	35,4	25,1	38,3	37,2	35	49,1
Харківська	45,4	18,8	15,1	35,9	37,1	12,6	32	36,4	21,9	27,6	46	31	20,8	36,5	29	43,3	48,8
Херсонська	37,6	30,1	18,8	30	24,1	6,2	29,8	24,5	25,4	18,5	32,8	24,4	24,3	34,7	15,7	20,2	29,4
Хмельницька	36,4	32,5	27,3	20,7	29	17,3	29,8	22,5	19,7	25,5	35,2	35,1	28,8	41,4	40,1	38,9	52,9
Черкаська	46,6	37,9	24,7	37,3	34,9	13,5	36,9	36	30,4	28,4	46,9	45,2	35	39,8	43,6	51,2	50,4
Чернівецька	47,1	40,3	19,9	22,6	27,7	11,5	26,3	24,8	24,9	28,6	32,3	34,6	26,6	38	37,2	34	47,7
Чернігівська	31,9	22,2	15,2	18,7	23,9	15	29,6	25,2	22	28,1	33	33,2	21,7	26,2	35,8	37	45,3

Джерело: складене автором на підставі [191, с. 79; 192, с. 79; 193, с. 79]

Таблиця Д2

Динаміка врожайності ячменю в Україні за регіонами, ц/га

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	33,8	21,8	18,6	26	25	14,9	24,6	20,6	21,7	14,6	30,3	23,7	19,7	24,7	21,1	23,4	30,1
Автономна Республіка Крим	35,6	27,1	18,4	21,5	17,6	12,3	19,8	15,6	20,9	20,1	28,5	23,5	18,3	27,4	14,6	12,2	-
Області:																	
Вінницька	36,7	26,8	22,8	25,2	25,1	15,2	24,4	23	25,3	17,8	34,1	26,6	24,6	31,7	31,2	34,2	40,1
Волинська	37,9	24,7	20,8	26	26,2	24,4	26,7	26,7	24,3	23,1	27,4	23,9	22	25,7	30	28,9	31,7
Дніпропетровська	35,9	20,8	19,8	30,7	28,2	12,6	23,2	20,4	21,6	9,6	28,8	20,4	18,5	20,3	13,5	20,7	23,2
Донецька	32	21,1	18,8	24,5	23,5	10,2	21,5	15,5	18,3	10,1	25,6	16,5	18,3	20,8	21,1	20,1	27,1
Житомирська	32,4	25,1	21,8	25,4	26	18,9	22,2	21	21,7	18	28,9	27,7	22,7	23,8	28,4	25,6	36,2
Закарпатська	54,8	28,3	16,9	28	28,1	25,1	35,4	28,7	25,8	27,7	28,8	26,9	21	25,8	27,9	29,3	29
Запорізька	30,6	21,8	14,3	23,7	20,3	7,5	19,8	15,7	19,5	8,3	29,9	19,5	16,9	19,7	14	17,8	22,3
Івано-Франківська	36,6	28	18,9	26,8	24,3	23	28,6	25,9	22,6	24,5	28,5	28,7	23,9	32,2	32,8	31	38,5
Київська	35,7	25,2	28,6	30,3	30,1	25,4	30,6	30,5	27,1	18,3	36,9	31,1	25,5	26,1	34,8	32,6	40,9
Кіровоградська	38	20,4	19,5	32,1	29,8	15,7	26,9	22,4	24,9	8,7	28,4	24	18,7	22,9	19,1	27	31,6
Луганська	27,8	14,5	9,7	19,7	17,9	14,2	19,2	15,4	14,6	9,6	23,6	15,4	13,3	18,9	19	15,6	22
Львівська	39,8	26,2	19,1	23,3	24,4	24,1	23,6	23	22,2	23,7	28	28	20	29,8	31,7	33,1	39
Миколаївська	34,7	16,7	12,1	26,8	22,9	11	24,9	17,4	20,9	9,1	26,8	25,8	20,6	23,3	12,9	21,5	25,7
Одеська	30,1	18,9	15,2	29,8	28,2	11,1	30,1	20,7	23,5	12,9	28,9	23,3	21,5	26	16,2	25,5	28,1
Полтавська	37,2	23,8	20,5	27	27,7	15,9	26	23,4	22,7	18,4	34,4	24,4	18,8	23,1	24	25,2	32,8
Рівненська	36	24,9	21,8	24,4	30,6	20,3	24,9	23,7	20,9	23,2	27,8	27,5	23,9	29,9	30,6	29,6	38,1
Сумська	30,7	24,2	23	21,4	24,1	18,7	24,2	20,8	19	19,8	32,7	23,5	17	21,4	25,8	23,3	35,2
Тернопільська	36,2	27,4	17	20,5	21,5	20,5	22,1	22,3	20,6	24,4	29,7	27,5	21,1	31,8	35,8	30,9	43,4
Харківська	35,1	18,3	20,1	28,8	30,8	15,7	23,5	22,1	18,2	15,9	32,4	20,1	14,2	24,8	25,7	24,5	33,3
Херсонська	29,2	18,7	14,7	22,4	17,9	7,7	25,1	15,4	21,2	9	30,9	21,4	16,3	27,1	13,3	15	22,9
Хмельницька	33,4	27,8	20,4	24,3	24,8	19,3	24,3	22,9	18,9	23,1	29,9	24,9	23,6	30,4	34,3	30,2	44,8
Черкаська	35	26,1	25,2	30	29,6	20,4	29,3	26,5	26,6	15,7	37,4	32,4	25,1	31,6	32,3	33,8	37,1
Чернівецька	42,1	34,8	15,9	23,6	22	13,7	23,8	23,3	21,3	24,5	25,8	24,4	22,4	28,8	31,2	27,2	34,6
Чернігівська	26,5	17,2	16,5	19,7	22,8	20,1	26,5	23,3	20,5	22,9	33,8	27,5	20,8	20,8	28,3	23	36,1

Джерело: складене автором на підставі [191, с. 85; 192, с. 85; 193, с. 85]

Додаток Е
Світові характеристики виробництва зернових колосових культур

Таблиця Е

**Характеристики виробництва зернових колосових культур
в світі в 2014 році**

Країна	Виробництво на 1 особу в рік, кг		Урожайність зернових, ц/га		Виробництво зернових, млн. т	
	Пшениця	Ячмінь	Пшениця	Ячмінь	Пшениця	Ячмінь
Україна	528,51	197,37	40,1	30,1	24,1	9,0
Австрія	211,76	94,12	59,2	58,0	1,8	0,8
Аргентина	338,20	70,56	28,1	32,6	13,9	2,9
Бразилія	31,71	1,51	22,1	28,1	6,3	0,3
Великобританія	263,49	109,52	85,9	64,0	16,6	6,9
Данія	875,00	625,00	74,6	58,7	4,9	3,5
Італія	116,58	13,14	38,1	36,4	7,1	0,8
Канада	841,95	204,02	30,9	33,3	29,3	7,1
Китай	89,63	1,21	50,5	35,5	126,2	1,7
Нідерланди	77,84	11,98	91,7	71,3	1,3	0,2
Німеччина	335,75	140,10	86,3	73,5	27,8	11,6
Польща	303,66	86,39	49,7	40,5	11,6	3,3
США	174,49	11,97	29,4	38,9	55,4	3,8
Франція	610,33	184,66	73,6	66,5	39,0	11,8

Джерело: складене автором на підставі [234]

Додаток Ж
Обсяги виробництва базового та сертифікованого насіння зернових
колосових культур по регіонах України в 2014 році

Таблиця Ж

Виробництво насіння зернових колосових культур по областях України, т (факт)

	Озима пшениця		Яра пшениця		Озимий ячмінь		Ярий ячмінь	
	БН	СН	БН	СН	БН	СН	БН	СН
Україна	127372	147117	786	5051	10681,5	28416,8	19462,6	60646,2
Автономна Республіка Крим	-	6421	-	-	-	2550	-	-
Області:								
Вінницька	5273,6	6697,8	60	520	150	1723	892	1906
Волинська	427	510	15	-	-	-	130	-
Дніпропетровська	9713,5	12844	-	-	595	1605	1535	1432
Донецька *	14604	17524	-	-	103	410	2016,6	3596,2
Житомирська	1556	4591,5	135	1235	-	-	11	890
Закарпатська	92	216,6	-	-	23	-	-	-
Запорізька	6790,16	8933	-	-	240	1063	652	2840
Івано-Франківська	163	235	25	25	-	-	58	125
Київська	12802,7	4765	288	1143	596	2892	610	10688
Кіровоградська	4967	4910	-	-	170	1067	-	425
Луганська *	3899	4649	-	-	215	390	350	630
Львівська	756	684	3	85	3,5	140	16	125
Миколаївська	10055	8440	-	-	3257	4732	1381	2008
Одеська	15724	6918	-	-	3222	5018	1930	1620
Полтавська	12461,5	10941,9	15	-	225	305	1745	2723
Рівненська	305	1260	55	-	30	-	65	760
Сумська	1246	5311	-	-	-	-	275	3764
Тернопільська	2161	4599	-	1000	172	1490	50	900
Харківська	9549,5	7274,2	75	100	190	-	3747	3223
Херсонська	5082,2	7683	-	-	411	1551,8	1153	2604
Хмельницька	3754,84	12864,6	33	440	575	1790	1356	12402
Черкаська	3928,8	4897	32	500	468	1670	465	3247
Чернівецька	80	165	20	3	26	20	70	93
Чернігівська	1980	3782	30	-	10	-	955	4645

* - планові обсяги

Джерело: складене автором на підставі [47]

Додаток 3

Динаміка насіннєвих посівів зернових колосових культур в Україні

Таблиця 3

Насіннєві посіви зернових колосових культур в Україні за видами насіння, тис. га
(ДН – базове насіння; БН – базове насіння; СН – сертифіковане насіння)

Види культур	2011			2012			2013			2013 до 2011			
	ДН	БН	СН1-2	ДН	БН	СН1-2	ДН	БН	СН1-2	ДН	БН	%	
Озимі зернові:	4,6	85,7	933,9	6,9	113,6	599,6	5,37	145,83	553,93	0,7	60,13	170,2	59,3
пшениця	3,9	66,9	754,9	5,8	93	484,2	4,53	123,81	453,34	0,06	56,91	185,1	60,1
жито	0,06	5,8	54,1	0,2	8,7	20,7	0,32	8,8	20,54	0,26	3	151,7	38
ячмінь	0,6	11,8	118	0,7	10,6	91,6	0,35	11,88	75,96	-0,25	0,08	100,7	64,4
трифікале	0,05	1,2	6,9	0,2	1,1	3,1	0,17	1,34	4,09	0,12	0,14	111,7	59,3
Ярі зернові:	1,5	28,9	394,5	2,34	38	200	1,96	42,29	171,8	0,46	13,39	146,3	43,5
пшениця	0,1	3,2	38,6	0,4	7,4	24,1	0,21	4,7	22,65	0,11	1,5	146,9	58,7
ячмінь	1,4	25,5	354,5	1,9	30,2	175,7	1,71	37,15	148,8	0,031	11,65	145,7	42
трифікале	0,02	0,2	1,4	0,04	0,4	0,2	0,04	0,44	0,35	0,02	0,24	220	25

Джерело: складене автором на підставі: [177-181]

Додаток К
Динаміка насіннєвих посівів озимих зернових колосових
у зоні Степу України

Таблиця К

Насіннєві посіви озимих зернових колосових в зоні Степу за видами насіння, га
(ДН – базове насіння; БН – базове насіння; СН – сертифіковане насіння)

	2011			2012			2013			2013 до 2011 у %		
	ДН	БН	СН1-2	ДН	БН	СН1-2	ДН	БН	СН1-2	ДН	БН	СН1-2
АР Крим	11	718,2	64591	70	2199	38823	-	2831	32511	-	394,2	50,3
Області:												
Дніпропетровська	1039	4342,9	57293	950	3713	40250	640	5400	38591	61,6	124,3	67,4
Запорізька	27	3909	54984	-	2251	35600	26	2263	39285	96,3	57,9	71,4
Кіровоградська	-	1449	55764	28	1432	33692	5	1361	26273	-	93,9	47,1
Луганська	30	1620	33420	280	4078	22838	96	4245	21918	320	262	65,6
Миколаївська	354	4566,1	60523	440	4557	37282	325	5436	31768	91,8	119,1	52,5
Одеська	1172,5	19632	74592	1309	8649	53895	970	8989	46579	82,7	45,8	62,4
Херсонська	41	5286	50806	677	14439	29738	321	8644	23463	782,3	163,5	46,2

Джерело: складене автором на підставі [177-181]

Додаток Л
Структура виробників базового та сертифікованого насіння
зернових колосових культур по регіонах України в 2014 році

Таблиця ЛІ

Виробництво базового насіння зернових колосових культур по видах підприємств

	Державні підприємства			Товариства з обмеженою відповідальністю			Приватні підприємства			Фермерські господарства			Акціонерні товариства та кооперативи			Загальна кількість підприємств
	Кількість	% БН пшениці	% БН ячменю	Кількість	% БН пшениці	% БН ячменю	Кількість	% БН пшениці	% БН ячменю	Кількість	% БН пшениці	% БН ячменю	Кількість	% БН пшениці	% БН ячменю	
Україна	105	-	-	85	-	-	20	-	-	20	-	-	13	-	-	243
Автономна Республіка Крим *	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Області:																
Вінницька	4	21,94	61,42	6	67,06	21,79	1	11,01	16,79	-	-	-	-	-	-	11
Волинська	1	9,05	-	-	-	-	2	73,53	30,80	2	17,42	69,23	-	-	-	5
Дніпропетровська	5	39,08	49,30	7	56,65	50,70	1	0,31	-	1	3,96	-	-	-	-	14
Донецька *	5	20,41	32,65	7	40,70	21,70	-	-	-	1	10,19	-	2	28,70	45,65	15
Житомирська	4	57,30	100,00	4	16,97	-	1	25,72	-	-	-	-	-	-	-	9
Закарпатська	1	13,04	100,00	1	86,96	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Запорізька	5	58,35	85,20	4	14,36	7,85	3	22,87	-	3	4,42	2,80	1	-	4,15	16
Івано-Франківська	2	100,00	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Київська	12	54,43	59,62	6	38,08	16,58	-	-	-	2	5,10	5,97	2	2,36	17,83	22
Кіровоградська	2	36,48	100,00	3	63,52	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5
Луганська *	2	12,05	-	5	62,84	82,30	1	13,57	-	-	-	-	1	11,54	17,70	9
Львівська	2	12,25	100,00	-	-	-	1	2,11	-	1	85,64	-	-	-	-	4
Миколаївська	7	47,09	40,49	4	22,31	30,08	3	2,29	1,08	3	26,09	27,60	2	2,23	0,75	19
Одеська	12	59,72	76,51	5	4,13	7,57	1	4,48	8,73	4	8,46	2,52	1	23,20	4,66	23
Полтавська	7	11,54	45,18	6	28,54	20,30	3	14,03	8,63	3	2,78	22,59	2	43,11	3,30	21
Рівненська	2	91,67	84,21	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	8,33	15,79	3
Сумська	6	98,72	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1,28	-	7
Тернопільська	-	-	-	2	100,00	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Харківська	7	41,63	29,74	9	58,37	70,26	-	-	-	-	-	-	-	-	-	16
Херсонська	8	77,67	88,17	3	21,45	9,91	1	0,89	1,92	-	-	-	-	-	-	12
Хмельницька	2	18,03	19,94	6	72,07	80,06	1	9,90	-	-	-	-	-	-	-	9
Черкаська	3	39,76	65,70	4	60,24	34,30	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7
Чернівецька	1	28,00	20,83	1	72,00	79,17	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Чернігівська	5	70,65	98,45	2	28,16	1,55	1	1,19	-	-	-	-	-	-	-	8

* - планові показники

Джерело: складене автором на підставі [47]

Таблиця Л12

Виробництво сертифікованого насіння зернових колосових культур по видах підприємств

	Державні підприємства			Товариства з обмеженою відповідальністю			Приватні підприємства			Фермерські господарства			Акціонерні товариства та кооперативи			Загальна кількість підприємств
	Кількість	% СН пшениці	% СН ячменю	Кількість	% СН пшениці	% СН ячменю	Кількість	% СН пшениці	% СН ячменю	Кількість	% СН пшениці	% СН ячменю	Кількість	% СН пшениці	% СН ячменю	
Україна	87	-	-	147	-	-	54	-	-	41	-	-	24	-	-	353
Автономна Республіка Крим	2	9,19	13,73	3	42,28	58,43	4	35,06	18,90	2	8,83	6,67	3	4,64	2,27	14
Області:																
Вінницька	4	11,01	3,86	10	68,58	82,03	4	18,41	9,98	-	-	-	1	2,00	4,13	19
Волинська	1	39,22	-	2	46,08	-	-	-	-	2	14,71	-	-	-	-	5
Дніпропетровська	5	34,46	26,41	9	55,61	60,42	1	1,56	-	4	8,38	13,17	-	-	-	19
Донецька *	2	1,65	3,45	10	85,39	24,46	-	-	-	1	0,46	-	2	12,50	72,09	15
Житомирська	3	12,83	15,73	1	3,43	-	5	83,74	84,27	-	-	-	-	-	-	9
Закарпатська	-	-	-	3	84,03	-	-	-	-	3	15,97	-	-	-	-	6
Запорізька	6	42,80	69,64	11	47,46	25,11	2	5,49	3,33	3	1,90	1,92	1	2,35	-	23
Івано-Франківська	1	13,46	60,00	-	-	-	1	46,15	40,00	2	40,38	-	-	-	-	4
Київська	8	22,14	0,80	9	35,71	42,19	4	29,62	27,84	3	4,23	15,55	2	8,29	13,62	26
Кіровоградська	1	4,28	10,05	5	34,46	55,63	6	60,29	30,29	1	0,98	4,02	-	-	-	13
Луганська *	-	-	-	5	46,35	58,33	3	47,73	4,90	-	-	-	1	5,92	36,76	9
Львівська	2	15,08	9,43	3	20,55	-	1	23,41	52,83	4	40,96	37,74	-	-	-	10
Миколаївська	8	14,12	12,46	5	22,99	21,66	4	7,35	5,19	3	53,79	60,68	1	1,78	-	21
Одеська	8	27,83	22,08	11	49,25	59,58	3	3,90	5,75	6	11,16	9,49	5	7,82	3,09	33
Полтавська	5	13,46	20,74	7	80,89	58,78	2	1,13	-	2	2,74	17,34	2	1,77	3,14	18
Рівненська	-	-	-	2	95,24	92,11	-	-	-	-	-	-	1	4,76	7,89	3
Сумська	5	67,03	23,91	4	32,97	54,84	-	-	-	-	-	-	1	-	21,25	10
Тернопільська	-	-	-	2	85,71	83,26	2	14,29	16,74	-	-	-	-	-	-	4
Харківська	7	19,73	47,78	12	71,70	24,91	2	6,51	14,89	2	2,10	12,41	-	-	-	23
Херсонська	9	45,29	42,37	9	30,82	25,75	5	19,07	15,28	1	1,95	13,72	2	2,86	2,89	26
Хмельницька	1	-	0,88	12	94,51	80,31	2	5,49	0,49	1	-	12,68	1	-	5,64	17
Черкаська	3	29,85	15,66	5	70,15	84,34	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8
Чернівецька	1	10,71	26,55	1	89,29	35,40	1	-	19,47	1	-	18,58	-	-	-	4
Чернігівська	5	16,84	12,38	6	76,02	39,61	2	3,97	48,01	-	-	-	1	3,17	-	14

* - планові показники

Джерело: складене автором на підставі [47]

Додаток М

Модель оптимізації вирощування насіння зернових колосових культур

способи посіву	X 1 1	X 1 2	X 1 3	X 1 4	X 1 5	X 1 6	X 1 7	X 1 8	X 1 9	X 1 10	X 1 11	X 1 12
посівні площі	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
обмеження по попереднику	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
обмеження по грошових коштах	2430,14	2481,6	2460	2605,6	2554,14	2584	2577,08	2525,62	2555,48	2701,08	2649,62	2679,48
максимальний врожай насіння	50	51,5	52,5	54,6	53	55,5	52,99	51,45	54	56,18	55,54	57,11

X 1 13	X 1 14	X 1 15	X 1 16	X 1 17	X 1 18	X 2 1	X 2 2	X 2 3	X 2 4	X 2 5	X 2 6	X 2 7	X 2 8
0	0	0	0	0	70	0	0	0	0	0	0	0	0
1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1
2571,68	2520,22	2550,08	2695,68	2644,22	2674,08	2890,14	2981,6	2960	3405,6	3354,14	3384	3077,08	3025,62
53,46	51,9	54,5	56,67	55,01	57,61	44	45,1	45,76	47,8	46,64	48,51	46,5	45,36

X 2 9	X 2 10	X 2 11	X 2 12	X 2 13	X 2 14	X 2 15	X 2 16	X 2 17	X 2 18
0	0	0	0	0	0	30	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	70 ≤
1	1	1	1	1	1	1	1	1	30 ≤
3055,48	3701,08	3649,62	3679,48	3071,68	3020,22	3050,08	3695,68	3644,22	3674,08
47,18	49,28	48,09	50,01	46,86	45,72	47,54	49,66	48,46	50,4
									278688 ≤
									5458,9 →
									max

Рис. М.1. Розрахункові дані моделі оптимізації вирощування насіння в програмі MS Excel

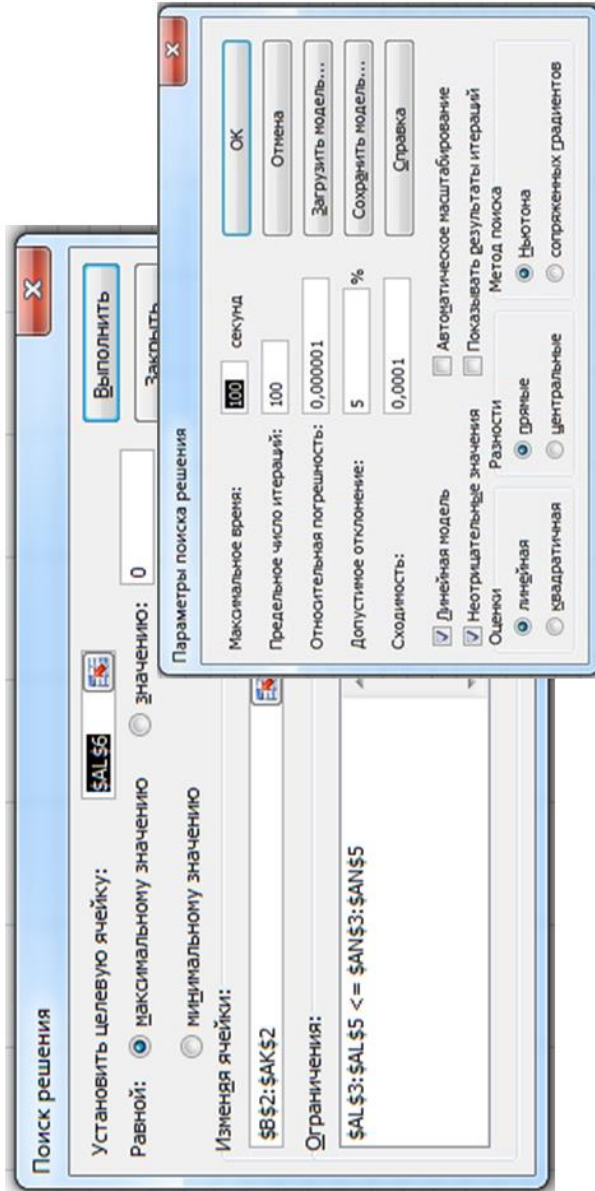


Рис. М.2. Обчислювальний інструментарій програми MS Excel для моделі оптимізації вирощування насіння

Обмеження

Ячейка	Имя	Результ. значение	Теневая Цена	Ограничение	Допустимое Увеличение	Допустимое Уменьшение
\$A1:\$3	обмеження по попереднику	70	15,93051513	70	34,2182732	0
\$A1:\$4		30	0	30	1E+30	0
\$A1:\$5	обмеження по грошових коштах	278688	0,015586476	278688	0	91502,4

Рис. М.3. Звіт по стійкості моделі оптимізації вирощування насіння в програмі MS Excel