

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЗАОЧНОЇ
ТА ПІСЛЯДИПЛОМНОЇ ОСВІТИ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

Освітній ступінь «Магістр»

на тему: **Розвиток експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств Львівської області**

Виконала: студентка 2 курсу, групи ЕК-21

Спеціальності 051 «Економіка»

(шифр і назва)

Космина Андріана Андріївна

Керівник: Василина О.Р., к.е.н., доцент

(Прізвище та ініціали)

ДУБЛЯНИ 2021

АНОТАЦІЯ

Розглядаються теоретичні основи формування та використання експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств, дається аналіз формування експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств Львівської області, проводиться оцінка стану та географічної направленості експортної діяльності сільськогосподарських підприємств Львівської області, визначено потреби ринку Європейського Союзу та експортний потенціал органічної продукції Львівської області, окреслено напрями експортно-орієнтованих стратегій розвитку підприємств-учасників сільськогосподарського ринку з метою освоєння ринків країн Європейського Союзу, а також шляхи збільшення органічного виробництва у зміцненні експортного потенціалу аграрних підприємств.

SUMMARY

Theoretical bases of formation and use of export potential of agricultural enterprises are considered, the analysis of formation of export potential of agricultural enterprises of Lviv region is given, the condition and geographical direction of export activity of agricultural enterprises of Lviv region is estimated, the needs of the European Union market and export potential -focused strategies for the development of enterprises participating in the agricultural market in order to develop the markets of the European Union, and ways to increase organic production in strengthening the export potential of agricultural enterprises/

Key words: agricultural enterprises, export potential, world market, organic production, geographical orientation of export activity, market needs.

УДК 631.11

Кваліфікаційна робота магістра: 82 с. текстової частини, 9 рисунків, 17 таблиць, 37 джерел.

Розвиток експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств Львівської області. Космина А.А. Кваліфікаційна робота. Кафедра економіки. Дубляни, Львівський НАУ, 2021.

Розглядаються теоретичні основи формування та використання експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств, дається аналіз формування експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств Львівської області, проводиться оцінка стану та географічної направленості експортної діяльності сільськогосподарських підприємств Львівської області, визначено потреби ринку Європейського Союзу та експортний потенціал органічної продукції Львівської області, окреслено напрями експортно-орієнтованих стратегій розвитку підприємств-учасників сільськогосподарського ринку з метою освоєння ринків країн Європейського Союзу, а також шляхи збільшення органічного виробництва у зміцненні експортного потенціалу аграрних підприємств.

У результаті запровадження запропонованих заходів очікується підвищення експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств на основі освоєння ринків країн Європейського Союзу, а також збільшення органічного виробництва у зміцненні експортного потенціалу аграрних підприємств

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, експортний потенціал, світовий ринок, органічне виробництво, географічна направленість експортної діяльності, потреби ринку.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	8
1.1. Суть експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств та його основні складові елементи.....	8
1.2. Чинники формування та розвитку експортного потенціалу.....	16
1.3. Методичні основи оцінки експортного потенціалу аграрних підприємств.....	24
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	31
2.1. Аналіз формування експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств Львівської області	31
2.2. Оцінка стану та географічної направленості експортної діяльності сільськогосподарських підприємств Львівської області.....	43
2.3. Потреби ринку Європейського Союзу та експортний потенціал органічної продукції Львівської області.....	50
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	57
3.1. Напрями експортно-орієнтованих стратегій розвитку підприємств-учасників сільськогосподарського ринку з метою освоєння ринків країн Європейського Союзу.	57
3.2. Збільшення органічного виробництва у зміцненні експортного потенціалу аграрних підприємств.....	63
РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ.....	68
4.1. Аналіз стану і заходи поліпшення виробничої санітарії і гігієни праці...68	68
4.2. Пожежна безпека.....	74
4.3. Обґрунтування організаційно - технічних рекомендацій з охорони праці76	76
4.4. Інструкція з охорони праці під час хімічного захисту рослин.....	78
ВИСНОВКИ	81
БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК.....	83

Аграрний сектор відіграє важливу роль в економіці України. Для розвитку виробництва сільськогосподарської продукції на експорт Україна вибрала активний рух інтеграції у світове господарство та вступ до СОТ, що створило нові перспективи. Обсяги експорту української сільськогосподарської продукції збільшуються через те, що в Україні перейшли до міжнародних стандартів якості, відбувається лібералізація митних режимів, а також розширюються ринки збуту. Це посприяло тому, що Україна займає четверте місце з експорту зерна у світі. Основними покупцями вітчизняних зернових є країни Азії, Африки та Європейського Союзу. Результати аналізу конкурентів України на світовому ринку продовольства дозволяють засвідчувати, що сільськогосподарські підприємства свій дохід формують також через експорт українського продовольства.

Нарощуванню експортних поставок зернових з України сприяла ситуація на світових ринках продовольчих товарів. Збільшення світової чисельності населення вимагає росту обсягів виробництва зерна як для харчових цілей, так і для тваринництва. Тому Україна ввійшла до категорії країн-лідерів на світовому ринку через ситуацію, яка склалась на світовому ринку зернових, а також на лідерство вплинув експортний потенціал країни. Але мусимо зауважити, що незважаючи на експортні поставки зерна, українські підприємства стикаються з внутрішніми і зовнішніми проблемами, які перешкоджають зростанню їх експортного потенціалу. Тема роботи, що досліджується і вивчається, є суттєво актуальною, бо вивчає питання щодо нормативно-правових та економічних механізмів розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств, дослідження факторів його активізації, а також розглядає питання підвищення ефективності його реалізації.

Для українських виробників сільськогосподарської продукції, які є близькими до європейського ринку, головним є шукати нові шляхи реалізації їх експортного потенціалу, визначення стратегічних напрямків розвитку експортного потенціалу. Також важливу роль в підвищенні

ефективності експорту продовольства має відіграти держава. Тому вибір даної теми роботи є досить актуальним.

Зважаючи на від'ємне сальдо торгового балансу України та враховуючи необхідність активізації зовнішньої торгівлі нашої держави, важливим є стимулювання розвитку експортної діяльності. Це допоможе розширити зовнішні ринки збуту та покращити якість, підвищити конкурентоспроможність товарів, перетворити підприємства у надійних експортерів, спрямувати ресурси у високопродуктивні галузі та збільшити величину високотехнологічних продуктів у експортній структурі.

Зважаючи на це, необхідним є дослідження процесу оцінювання експортного потенціалу підприємства та розрахунку інтегрального показника його розвитку.

Завданням роботи є визначення теоретичних основ формування та використання експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств, аналіз його формування і використання, потреб європейського ринку, а також напрями підвищення експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств Львівської області. Об'єктом дослідження обрано сільськогосподарські підприємства Львівської області, а також експортний потенціал сільськогосподарських підприємств.

Метою роботи є дослідження експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств Львівської області, розроблення напрямів нарощення експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств області.

Наукова новизна одержаних результатів визначається в обґрунтуванні теоретичного і методичного підходів до змісту експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств, а також у розробці рекомендацій, спрямованих на підвищення експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1 Суть та структура експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

У сучасних умовах розвитку міжнародних економічних відносин та світового господарства, а саме глобалізації господарських зв'язків, розвитку інтернаціоналізації, розширення ринкових відносин, швидкого росту обсягів світової торгівлі, здійснення експортної діяльності, розвитку інтеграційних процесів перед економічними суб'єктами повстають нові організаційно-економічні завдання. Для того, щоб суб'єкти могли вийти на зовнішній ринок, потрібна оцінка їх експортного потенціалу, на базі якої можуть прийматися певні рішення, чи доцільно виробляти продукцію на експорт. Важлива роль експорту полягає в тому, що він мав би бути способом підтримки економічного зростання. За допомогою експорту підприємства реалізують існуючі та збільшують потенційні конкурентні переваги, щоб досягти відповідного економічного рівня провідних країн, вдосконалення економічних відносин з іншими країнами, створення сприятливої міжнародної репутації.

Експортний потенціал на сучасному етапі світового економічного розвитку є найвагомішою ознакою економічної сили будь-якої країни, в тому числі й України. Ефективний механізм розвитку та реалізація зовнішньоекономічної діяльності відбувається через формування експортного потенціалу та використання переваг від участі у світовій торгівлі, аналіз експортних резервів країни та проблем їх здійснення з точки зору оцінки потенціалу, і з точки зору оцінки стану зовнішньоекономічних відносин, а також торговельної, зовнішньої та аграрної політики.

Експортний потенціал є складовою економічного потенціалу, що забезпечує, на відміну від інших складових (виробничого, фінансового, природного, інформаційного, трудового потенціалу) процес збуту продукції

на міжнародному ринку, керуючись в першу чергу на задоволення потреб споживачів на зовнішніх ринках.

Розвиток процесів глобалізації та інтеграції розширює список суб'єктів міжнародної конкуренції. Експортний потенціал виконує одну з головних ролей в економічному зростанні, підприємств, регіонів, країн при підвищенні відкритості економік, формулює динаміку та пріоритети їхнього розвитку. Для дослідження експортного потенціалу, потрібно чітко його визначення. Вітчизняні науковці почали досліджувати дану тему і приділяти особливу увагу визначенню експортного потенціалу у 90-х роках ХХ ст., коли починались зароджуватись ринкові відносини в Україні, в умовах, коли результати діяльності господарюючих суб'єктів починають залежати як від резервів виробництва, так від перспектив реалізації продукції. В умовах появи на зовнішніх ринках центральною передумовою поживлення економічних зв'язків стає розвиток зовнішньоекономічного потенціалу, складовим елементом якого є експортний потенціал. Важливо провести всебічний аналіз категорії «експортний потенціал». Насамперед дамо визначення його складовим: «експорт» та «потенціал». Експорт вважають вивозом товарів за межі країни для збуту їх на зовнішньому ринку або кількість та вартість товарів, що вивезені за кордон [30, с. 192]. П. Самуельсон та В. Нордхауз формулюють експорт, як товари та послуги, які виробляються всередині країни та продаються за кордон. Експорт набуває ознак потенціалу, що є важливим чинником інтеграції країни у світове господарство та економічного зростання. [30]. Якщо вести мову про експорт продукції сільського господарства, то він, крім того, що забезпечує економічний розвиток країн, то ще й вирішує світову продовольчу проблему. Згідно Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» експорт - це продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [4]. Згідно Митному кодексу

України, експорт – це митний режим, відповідно до якого товари вивозяться за межі митної території України для вільного обігу без зобов'язання про їх повернення на цю територію та без встановлення умов їх використання за межами митної території України [5].

В економічній літературі щодо діяльності та розвитку підприємств, регіонів та держав досить часто використовується категорія «потенціал». Її розглядають щодо різних об'єктів та класифікують за такими видами: економічний, народногосподарський, інноваційний, інтелектуальний, інвестиційний, природно-ресурсний, фінансовий, виробничий, науково-технічний, трудовий, організаційний, будівельний, сільськогосподарський, інфраструктурний, маркетинговий, експортний та інше. [6; 7; 8; 9; 10; 11]. У природничих науках визначення потенціалу торкається накопичувальної характеристики контрольованого параметру і показує його «запас»:

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

У гуманітарних науках теж використовується близьке за змістом поняття. Потенціал (від лат. *potentia* сила, напруга, можливість) – в широкому розумінні означає засоби, запаси, джерела, які є в наявності та можуть бути використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення завдання. Поняття «потенціал» походить від латинського слова «*potential*», що означає «приховані можливості», які в господарській практиці можуть стати реальністю. Вперше дане поняття згадав у 1924 році К.Г.Воблій [13]. Найбільшого поширення поняття «потенціал» було в наукових публікаціях 70-80-их років ХХ століття, автори яких розглядали його різні аспекти. В деяких випадках це поняття використовується у значенні природних багатств, цінностей, запасів, можливостей, а в інших – як потужність виробництва, здатність продуктивних сил досягати відповідного ефекту.

У вітчизняній економічній літературі «потенціал» у широкому розумінні характеризують, як можливості, запаси, наявні сили, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь [15, с. 11]. Поняття «потенціал» «як ... сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані в якій-небудь галузі, діяльності, сфері: запас чого-небудь, резерв; приховані здатності сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов» подано у Великому тлумачному словнику української мови під редакцією В.Т. Бусела [7, С. 902.].

З одного боку, потенціал – це існуючі можливості та ресурси, що використовуються або можуть бути використані для досягнення певної мети. З іншого боку – невикористані можливості підвищення ефективності виробництва чи діяльності. Тобто потенціал характеризується двома рівнями: досягнутим або існуючим та перспективним.

Отже, підсумовуючи думки вчених щодо визначення категорії «потенціал», відмітимо, що це є наявні (реальні) або приховані сукупні можливості, запаси, ресурси, джерела, що використовуються чи можуть бути використані для досягнення відповідної мети, вирішення поставленого завдання, виконання цілеспрямованої роботи в будь-якій галузі, сфері, ділянці чи діяльності.

Однією з головних складових потенціалу підприємства є його виробничий потенціал, на базі якого формується економічний потенціал. Враховуючи думки та різні варіанти визначення цього поняття, можна узагальнити основні наукові підходи:

- визначення виробничого потенціалу як сукупності ресурсів, що використовуються у виробничому процесі [20];
- визначення виробничого потенціалу як можливостей (наявних та прихованих) для виробництва продукції [21];

- визначення виробничого потенціалу як системи, що складається з множинних елементів, або різних видів ресурсів [22].

Узагальнюючи всі підходи, встановимо, що виробничий потенціал є сукупністю всіх доступних для суб'єкта (країни, регіону, підприємства) ресурсів, які можуть використовуватися для виробництва продукції.

Більш ширшою категорією, що включає в себе виробничий потенціал, є економічний потенціал, зміст якого вивчали як вітчизняні науковці, так і закордонні. Економічний потенціал на думку академіка Абалкіна Л.І. щодо окремих підприємств, галузей, економіки країни та їх здатність виробляти продукцію, товари, послуги, задовольняти потреби населення та суспільства в цілому, забезпечувати розвиток виробництва та споживання [23]. Тут наголос робиться на задоволенні потреб суспільства, розвитку виробництва, і споживання.

Герасимчук В.Г. вивчає економічний потенціал як сукупність виробничого потенціалу підприємства та потенціалу його управління [25]. Виходить, що економічний потенціал має структуру, що складається з ресурсно-виробничого потенціалу, управлінського потенціалу, збутового потенціалу на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Тому, узагальнюючи подані визначення, робимо висновок, що економічний потенціал – це сукупність ресурсно-виробничих, інноваційних, управлінських та маркетингових потенціалів для виконання економічної діяльності і їх ефективному використанні за певного розвитку науково-технічного прогресу.

О.І. Кондратюк показує зв'язки експортного та економічного потенціалу, яка розглядає експортний потенціал як структурну одиницю економічного потенціалу, а також визначає його як здатність національної економіки виготовляти конкурентоспроможну продукцію і просувати на світових ринках, експортувати у відповідних обсягах її за світовими цінами [26]. Отже, експортний потенціал є складова економічного потенціалу та показує потенційні резерви економічної системи бути конкурентоздатною,

постачати продукцію на зовнішні ринки і таким чином об'єднатися з світовим економічним простором.

Структура експортного потенціалу підприємства утворюється сукупністю елементів та їх зв'язків, які визначають його внутрішню будову та організацію як цілісного комплексу, що дозволяє найбільш ефективно досягати встановленої мети. Експортний потенціал – це складна система, що складається з взаємозв'язаних елементів, які мають на меті забезпечити підприємства виходом на міжнародний рівень. Схему формування конкурентоздатного експортного потенціалу аграрного підприємства зображено на рис. 1.1.



Рис. 1. 1 Схema формування конкурентоздатного експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств

Джерело: розроблено автором на основі[2].

Науковці розглядають структуру експортного потенціалу з позиції наявності ресурсів, факторів та резервів, які впливають на ефективність

експортного функціонування. О.О. Колесніков визначає експортний потенціал як сукупність управлінської, виробничої, інноваційної, маркетингової складових, які забезпечуються кадровими, фінансовими, технологічними, матеріально-технічними, інформаційними ресурсами [64]. Доцільно було б до структури експортного потенціалу додати також логістичну складову. Ще варто додати, що подані складові не існують окремо, а є взаємозв'язаними та доповнюють одна одну. На основі цих складових виникає експортний потенціал підприємства, що можна відобразити на рисунку 1.2.

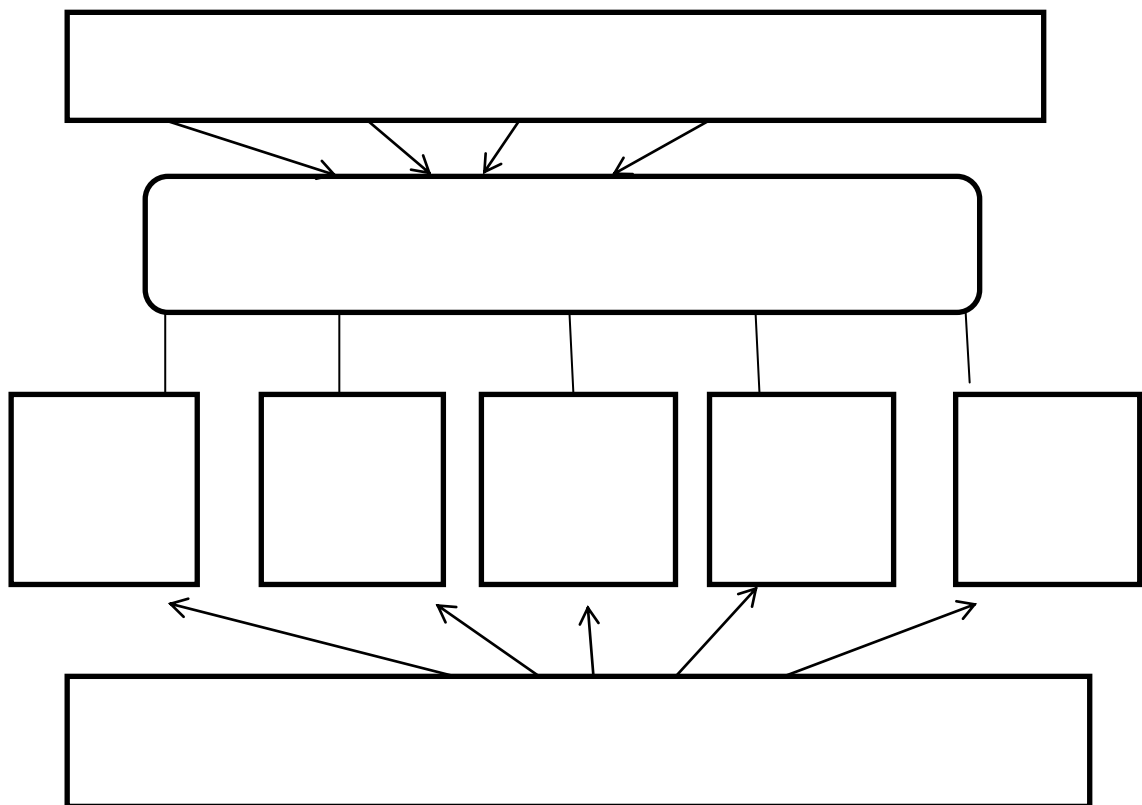


Рис. 1.2 Структура експортного потенціалу сільськогосподарського підприємства

Джерело: розроблено автором на основі[2].

Отже, провівши аналіз визначень експортного потенціалу різними авторами, можна зробити висновки:

- експортний потенціал є важливою складовою економічного потенціалу та є ознакою конкурентоздатності підприємств і країни в цілому, а також її ефективність у міжнародному поділі праці;
- експортний потенціал властивий різним суб'єктам (підприємству, галузі, регіону, країні). Між ними є тісний взаємозв'язок: експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів регіонів та експортних потенціалів окремих галузей. Ті складаються з експортних потенціалів підприємств, бо підприємства виконують експортну діяльність, тобто є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;
- експортний потенціал залежить від конкурентоспроможності продукції на світовому ринку. Важливим є взаємозв'язок попиту і пропозиції на певну продукцію на світовому ринку. Конкурентоспроможність продукції формує сукупність факторів, серед яких є якість і ціна;
- експортний потенціал є сукупністю складових, що перебувають у процесі взаємодії та є умовою для ефективного виходу підприємств на зовнішні ринки (виробничий, управлінський, маркетинговий, інноваційний);
- експортний потенціал в умовах глобалізації та глобальних проблем, має формуватись та реалізовуватись для збереження економічної безпеки країни, відповідно формування та здійснення експортного потенціалу сільського господарства в умовах продовольчої та екологічної безпеки.

Отже, поняття експортного потенціалу сільськогосподарського підприємства, яке можна запропонувати, розкриває сукупність ресурсів та факторів, їх ефективне поєднання, що сприяє підприємству виготовляти та збувати продукцію на світовий ринок, а також враховує ресурсні, виробничі потенціали підприємств, їх експортну здатність та логістичні потенціали щодо експорту сільськогосподарської продукції

1.2 Чинники підвищення експортного потенціалу

Будь-яке явище, його функціонування і розвиток, залежить як від внутрішньої будови, так і від умов, що впливають на нього ззовні. Система умов і факторів функціонування міжнародних економічних відносин створює середовище міжнародної економіки. Таке середовище впливає на всі, процеси, що відбуваються у світовому господарстві. Торгівля є однією з важливих сфер і прогресуючих форм міжнародних відносин, яка також функціонує під впливом середовища міжнародної економіки. Таке середовище поділяється на внутрішнє та зовнішнє. Внутрішнє середовище міжнародної економіки – це внутрішня складова системи міжнародних економічних відносин, яка формується з таких елементів:

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

Зовнішнє середовище міжнародної економіки – це система зовнішніх умов для міжнародних економічних відносин, та система факторів, що формують мікро- та макромотивацію поведінки суб'єктів світогосподарської взаємодії й визначають ефективність їхньої участі в міжнародному поділі праці. Зовнішнє середовище поділяється на:

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

Умови та фактори прямої дії полягають в тому, що без них міжнародні економічні відносини не можуть ефективно проводитись (міжнародні організації, міжнародні правові норми, торгові представництва).

Інфраструктурою міжнародних економічних відносин є система факторів безпосереднього впливу на функціонування світової економіки.

Завданням інфраструктури є забезпечити функціонування суб'єктів і об'єктів міжнародної економіки та спрямувати на оптимізацію їхньої взаємодії. Умови та фактори непрямої дії визначаються тим, що їхні зміни не відразу впливають на розвиток міжнародних економічних відносин (політичні події, розробка нових родовищ корисних копалин, збільшення або зменшення рівня народжуваності, наукові відкриття тощо).

Багато авторів визначають, що чинники внутрішнього та зовнішнього середовища країни мають вплив на експортний потенціал. А саме, Т.М. Мельник розглядає експортний потенціал країни як набір внутрішніх та зовнішніх чинників [20]. Тобто експортний потенціал ґрунтується як на національному підході до визначення можливостей виробництва, так і на врахуванні конкурентних умов світового ринку щодо реалізації виробленої експортної продукції. Деякі автори називають факторами умови, які впливають на формування та розвиток експортного потенціалу. Тобто під факторами необхідно розуміти елементи, що розкривають структуру експортного потенціалу.

Наукова література пропонує різноманітні прийоми класифікації чинників, які впливають на експортний потенціал. За ознакою об'єкта маркетингового середовища підприємства виділяються такі групи чинників: характеристики підприємства (розмір, міжнародна компетентність, кількість менеджерів з міжнародним досвідом тощо), галузі та експортного ринку, продукту; психологічні характеристики та переваги менеджменту; вибір цільового ринку та сегменту.

Чинники, що впливають на експортний потенціал, поділяються також на контрольовані підприємством та неконтрольовані. Контрольованими можна вважати ті, які підприємства можуть змінити в необхідному для себе векторі. Наприклад, обсяги виробництва, технологія, якість товару, маркетингова стратегія, кадровий потенціал тощо. Неконтрольовані підприємством діляться на контрольовані та неконтрольовані державою. До контрольованих державою можна віднести ті, які держава може змінити з

метою покращення ефективності експорту підприємства: експортну стратегію, зовнішньоторговельну політику, рівень інфляції, рівень підтримки експорту, валютні коливання, рівень розвитку ринкової інфраструктури. До неконтрольованих державою – техногенні чинники, кліматичні умови, кон'юнктура зарубіжних ринків, соціально-культурні чинники. Деякі автори пропонують поділ чинників впливу на експортний потенціал підприємства залежно від ступеня контролю над ними на ендогенні (внутрішні) та екзогенні (зовнішні)[28].

Ендогенні чинники – це ті, на які підприємство може впливати та контролювати, а екзогенні – ті, які не підлягають впливу з боку підприємства.

Чинники можна охарактеризувати за допомогою часового інтервалу, тобто, постійні чи тимчасові. Перші включають географічне положення, другі – експортну стратегію підприємства, якість кадрів, виробничо-технологічні умови тощо.

Інший погляд щодо чинників впливу на експортний потенціал має Г.Г. Гутів [29], розділяє їх на внутрішні та зовнішні в залежності від системи національного господарства. Підтримуємо думку автора, виокремлюючи при цьому внутрішні чинники як такі, що знаходяться в межах системи національного господарства, а зовнішні, що знаходяться поза межами системи національного господарства.

О.І. Попов наголошує на важливості таких груп чинників у формуванні експортного потенціалу сільськогосподарського підприємств, як попит та пропозиція на ринку країн-імпортерів, тобто це зовнішні чинники по відношенню до підприємств-виробників [29].

Зовнішнє середовище має вагомий вплив на проведення експортних операцій. Тому, проаналізувавши різні підходи до виокремлення чинників, що мають вплив на формування експортного потенціалу та їх класифікацію, що пропонують різні автори, та враховуючи галузеві особливості аграрного сектору, пропонуємо, як у групі внутрішніх, так і в групі зовнішніх чинників

виділити наступні підгрупи: чинники попиту, чинники пропозиції, інституційні чинники та інфраструктурні чинники. Дану класифікацію представимо схематично (рис. 1.3).

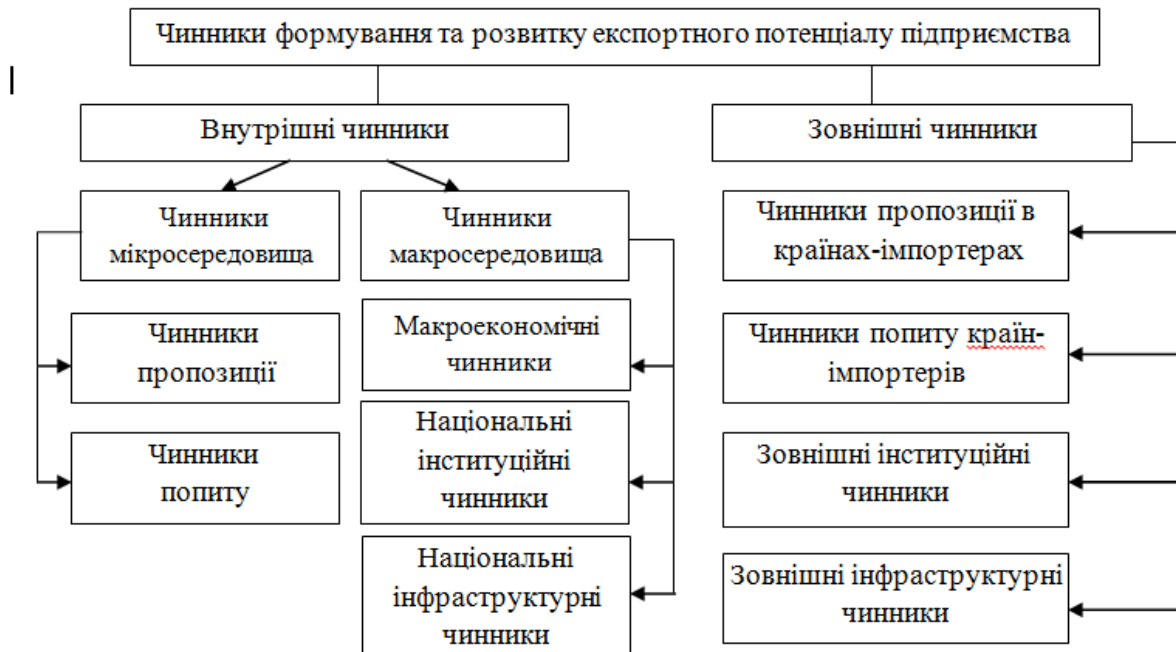


Рис. 1.3. Чинники підвищення експортного потенціалу підприємства

Джерело: розроблено автором на основі[28].

Зауважимо, що для різних суб'єктів зовнішньоекономічних відносин сукупність чинників експортного потенціалу буде різною. Кількісний склад чинників буде різний для кожної галузі та окремого підприємства, в залежності від його спеціалізації, [29].

Враховуючи особливості розвитку галузей сільського господарства, розглянемо більш детально всі виділені чинники. Внутрішні чинники враховують національні особливості розвитку галузі та окремих її суб'єктів, порівняльні переваги країни в розвитку даного виробництва, національні та культурні особливості споживання даного виду продукту, які перебувають під впливом глобального розвитку, що на рисунку 1.3

включені до внутрішніх чинників пропозиції. Чинники пропозиції, які функціонують на виробничому рівні, включають в себе характеристики та розмір підприємств-виробників, характеристики продукції, сезонність реалізації. До основних характеристик аграрних підприємств слід віднести географічне розташування підприємств, забезпеченість сільськогосподарськими угіддями (їхня площа та якість: родючість, засміченість бур'янами). Для кожної культури є більш придатні ґрунти. Значну роль відіграє для будь-якого підприємства забезпеченість трудовими ресурсами, їх якісний склад, тобто рівень кваліфікації працівників. Впровадження нової техніки та сучасних прогресивних технологій потребує залучення кваліфікованих спеціалістів для ефективного ведення сільськогосподарського виробництва. Працівникам слід знати про сучасні методи виробництва продукції, нові сорти, добрива, засоби захисту рослин, володіти технологією, вміти керувати сучасною технікою. Ті підприємства, які краще забезпечені механізаторами (трактористами, комбайнерами, машиністами, водіями), майстрами рослинництва і тваринництва I і II класів, спеціалістами з вищою та середньою спеціальною освітою, досягають вищих результатів праці. Важливо знати сучасний менеджмент та маркетинг, що є необхідними характеристиками для працівників управлінського ланцюга.

Забезпечення матеріально-технічними ресурсами є основою діяльності підприємств, що підтримує розвиток та вдосконалення процесу виробництва. Якщо господарство слабо забезпечене технікою, то звісно воно не може здійснити ґрунтообробні роботи, а саме внесення добрив, обробіток посівів у боротьбі з бур'янами та хворобами, затягує терміни збиральних робіт.

Коли господарство застосовує застарілу зернозбиральну техніку, то втрачає близько 15% зерна при збиранні врожаю, що зменшує його прибутки. При формуванні пропозиції сільськогосподарської продукції серйозне значення має стратегія підприємства, а саме виокремлення

пріоритетних напрямів, вибір як каналу збуту своєї продукції на внутрішньому або зовнішньому ринку.

Щоб підприємство мало достатнє ресурсне забезпечення, воно має мати фінансове забезпечення, адже брак ліквідних фінансових ресурсів не дасть можливості господарству купувати якісне насіння, добрива, пестициди та інші матеріали. Отримати якісний продукт буде неможливо. Через брак власних коштів господарства звертаються до фінансових установ. Для аграріїв перешкодою є завеликі кредитні відсотки та ризики.

Досить позитивним моментом останніх років є те, що фінансові установи напряму співпрацюють з виробниками сільськогосподарської техніки, добрив та препаратів по захисту рослин від шкідників та бур'янів, насінневого матеріалу, а також пропонують вигідні програми з розтермінуванням платежів або оплати після реалізації продукції.

На ефективність виробництва агропродукції також має вплив технологія виробництва, яка означає використання якісного насінневого матеріалу, застосування системи сівозмін, правильний та своєчасний обробіток ґрунту, вчасний збір урожаю. Використання якісного насінневого матеріалу дає можливість збільшувати урожай приблизно на 20-25%. Сучасні технології обробітку ґрунту дають можливість заощаджувати значні кошти та менше впливати на його родючість. Збільшення урожайності у 2 рази залежить від вирощування сільськогосподарських культур у сівозмінах, а також запобігає враженню культур хворобами. На 15-20% більше урожаю можна зберегти, якщо вчасно проводити роботи щодо його збору.

Також якість є важливим чинником, що має вплив на експортний потенціал сільськогосподарських культур.

Досить змінилася культура харчування через розширення торговельних можливостей. Тому рівень доходу споживачів відіграє важливу роль у їх попиті. Споживач тоді вибирає дорожчий і якісніший товар.

На збільшення експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств мають вплив такі чинники, як інституційні, що включають

державну аграрну політику та зовнішньоекономічну політику. Державна аграрна політика передбачає методи, форми, інструменти впливу для досягнення цілей та відповідні інститути. Для формування та розвитку експортного потенціалу господарств велику роль відіграє і зовнішньоекономічна політика в сфері АПК, що також включає методи, інструменти та інститути, форми.

Ці два види політики мають враховувати національні особливості ведення сільського господарства і глобальні проблеми.

Щодо зернового ринку в Україні, то нема ефективної системи державних важелів регулювання зовнішньоекономічних відносин, а саме використання квот, що не завжди має позитивний вплив на експортний потенціал зернових. Місце і час реалізації є дуже важливим при експорті зерна. Оскільки втрата часу – це втрата своїх функцій на ринку, а несвоєчасні поставки для експортерів обертаються штрафними санкціями.

Не менш важливим чинником є рівень розвитку внутрішньої інфраструктури. Важливими її елементами для експорту є зерносховища, комплекси з сушіння та сортування зерна, транспортні підприємства, порти, залізниці. Зерносховища мають бути сертифіковані, щоб якісно надавати послуги зі зберігання зерна.

Такі макроекономічні чинники, як рівень ринкової відсоткової ставки, інфляція, валютний курс, безробіття тощо також мають суттєвий вплив на експортний потенціал як через попит, так і через пропозицію.

Природно-ресурсний потенціал в країнах-виробниках, тобто наявність земельних ресурсів для вирощування сільськогосподарських культур, та природно-кліматичні умови є ще одними чинниками збільшення експортного потенціалу. [15].

Технічне оснащення українських аграріїв ще не є достатнім, так як сучасне оснащення європейських, австралійських, канадських виробників технікою та передовими агротехнологіями. Це має вплив на кількість і якість урожаю.

В постіндустріальному суспільстві важливим чинником, що впливає як на попит так і на пропозицію, є інформація. Вона має вплив на обсяги закупівель, ціну, якість, та іншими умовами, які пропонуються потенційними продавцями.

Маркетингові заходи дозволяють європейським та американським виробникам сільськогосподарської продукції залучати багато покупців. Вітчизняним експортерам потрібно перейняти цей досвід, надавати інформацію щодо якісних та кількісних показників, цін та умов постачання, форм сплати, можливостей застосування товарообмінних операцій. Така інформація мала б поширюватись у посольствах, міністерстві, організацій, які займаються імпортом зерна. Тому стають поширені семінари, виставки для реклами своєї продукції, конференції.

Отже, рівень розвитку інфраструктури може або сприяти підвищенню експортного потенціалу, в разі ефективного розвитку, або ж гальмувати його розвиток, коли погана якість інфраструктури.

1.3 Методичні основи оцінки експортного потенціалу аграрних підприємств

Внутрішня структура потенціалу, згідно існуючих підходів, визначається за складом і співвідношенням різних структурних потенціалів. В експортний потенціал підприємства відносять:

- 1) потенціал існуючих внутрішніх ресурсів підприємства;
- 2) потенціал цільового ринку (через функціонування міжнародних ринків);
- 3) умови виходу господарства на відповідний міжнародний ринок.

До оцінки експортного потенціалу додано потенціал цільового міжнародного ринку. Потенціал цільового світового ринку повинен дорівнювати потенціалу внутрішніх ресурсів підприємства. Умови виходу на міжнародні ринки включають національні умови та зовнішні умови. До національних умов відноситься торговельна політика в країні та система підтримки виробництва, орієнтованого на експорт. У зовнішні умови включається торговельний режим країни-експортера. Ознакою існування ефективного експортного потенціалу підприємства є відповідність потенціалу внутрішніх ресурсів до вимог міжнародного ринку, а також відповідність умовам виходу на цільовий міжнародний ринок.

Для економічного розвитку країни визначення ролі експортної орієнтації свідчить, що традиційний експортний потенціал можна визначати через сукупність показників, аналіз яких вплине на його оцінку. До такої сукупності показників можна віднести :

- залежність між експортом товарів до ВВП та його динамікою розвитку за відповідний період;
- залежність між експортом основних груп товарів та ВВП;
- залежність експорту (у вартісному виразі) на одну особу населення країни;
- залежність між часткою експорту окремого виду продукції та

часткою світового експорту відповідної продукції;

- залежність між експортом товарів окремої галузі та обсягами виробництва відповідної галузі. [36].

До сукупності цих показників варто додати наступні показники. Коефіцієнт участі у міжнародному поділі праці (на рівні країн), що визначається співвідношенням між часткою даної країни у світовому експорті та часткою у світовому ВВП.

Ефективність управління міжнародною конкурентоспроможністю - це методологічний підхід, що дає змогу визначити рівень експортного потенціалу підприємств. Переміни, що стаються у зовнішньому конкурентному середовищі, а також переміни у потребах споживачів, переміна ступеня конкурентної боротьби, доступність сучасних технологій, інтернаціоналізація бізнесу призводять до зростання значення управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств. Сільськогосподарські підприємства при просуванні себе на зовнішні ринки стикаються з великою кількістю проблем, пов'язаних із забезпеченням належного рівня міжнародної конкурентоспроможності. Проблеми появляються, бо недостатньо кваліфікованих знань і навичок в ефективній системі управління міжнародною конкурентоздатністю підприємств.

Для того, щоб усунути негативні наслідки конкурентної боротьби і досягти вищого рівня конкурентоздатності на світовому ринку, необхідно застосувати відповідні заходи системи управління міжнародною конкурентоздатністю підприємств. Головною метою управління міжнародною конкурентоздатністю підприємства є функціонування його сталого розвитку на світовому ринку є.

Система управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств включатиме:

1. Спостереження та аналіз конкурентного середовища на світовому ринку. Для чергового визначення небезпек і перспектив підприємств

проводяться дослідження серйозних факторів зовнішнього середовища ринку, ступеня інтенсивності конкуренції на ринку. Аналіз включатиме результати діяльності конкурентів і ознайомлення з ринковим позиціонуванням можливих конкурентів. Надалі вибір для кожного підприємства позитивної, негативної чи нейтральної позиції допоможе вибрати стратегію конкурентної поведінки для підприємств.

2. Оцінка рівня конкурентоздатності господарства, його продукції та головних потенційних конкурентів на зовнішньому ринку. При цьому визначаються головні ключові фактори досягнення підприємства, його конкурентних пріоритетів, які мають забезпечити успішне і ефективне його функціонування в майбутньому.

3. Формулювання мети функціонування підприємств і напряму створення системи управління міжнародною конкурентоздатністю підприємств, щоб виявити причини здійснення виробничо-господарської діяльності господарств та їх шляхів розвитку.

4. Здійснення напрямів системи управління міжнародною конкурентоздатністю підприємств - це вибір засобів господарства, за допомогою яких воно може досягти відповідної мети .

5. Оцінка і контроль результатів проведення вибраної стратегії системи управління конкурентоздатністю господарств на світовому ринку. На даному етапі господарство опрацьовує отримані результати діяльності і порівнює зі своїми пріоритетами. [36].

Ефективність реалізації завдань, які потрібно виконати, відчуває вплив чинників, пов'язаних з потенційними конкурентами, які матимуть знання в управлінській сфері. Сюди можна віднести прямий вплив постачальників і споживачів продукції на рівень конкуренції тощо. Сільськогосподарські підприємства стикаються з проблемними питаннями управлінського характеру. Можна виділити кілька основних випадків при управлінні міжнародною конкурентоздатністю сільськогосподарських

підприємств. Одна з них - це нестабільна економічна та політична обстановка в країні, особливо, слабка політика стосовно створення міжнародної конкурентоздатності господарств. Більша частка сільськогосподарських підприємств не можуть вийти на міжнародний ринок з власним продуктом. Це залежить від диспропорційного вибору каналів поділу продукції і від нерівних ринкових позицій сільськогосподарських виробників [4].

Другим проблемним питанням є недостатнє інформаційне забезпечення. Підприємства не мають достатніх повідомлень про ситуацію діяльності відповідного об'єктового ринку на національному і на світовому рівнях. Для них складно застосувати свою діяльність до змін навколишнього середовища.

При розв'язанні проблем ефективного управління міжнародною конкурентоздатністю сільськогосподарських підприємств варто врахувати чинники, що всякими засобами мають вплив на функціонування господарств на світовому ринку. Варто визначити основні етапи формування системи і швидко вирішити проблеми, що виникають в процесі виробництва продукту, здійснювати спостереження ринку, реалізовувати стратегії господарства, що ефективно зможуть конкурувати на міжнародних ринках. Слід наголосити, що експортний потенціал сільськогосподарських підприємств можна характеризувати шляхом забезпечення сировиною для виробництва конкурентоздатної продукції, і на кінець – розмірами виробництва сільськогосподарської продукції. Потреби країни у видах сільськогосподарської продукції залежать від існуючого стабільного попиту і платоспроможності споживачів, а потреби у ресурсах – від попиту переробних підприємств аграрної продукції. Тут головну роль відіграє конкурентоспроможність товарів, які на даний час не відповідають всім параметрам міжнародних стандартів.

Методичні підходи оцінки експортного потенціалу можна згрупувати

за класифікаційними ознаками (рис. 1.4). Щодо рівня складності методики варто розділити на прості кількісні, складні багатофакторні та складні інтегральні. За одиницями виміру експортного потенціалу варто поділити на кількісні (в балах, коефіцієнтах), вартісні та натуральні. Щодо способу оцінювання: експертні (що оцінюються в балах і передбачають залучення спеціалістів) та математичні (що розраховуються математичними формулами). Розділяють також методики за ознаками вимірів оцінки, розділяючи їх на та порівняльні (експортний потенціал оцінюється шляхом порівняння власної продукції або результатів діяльності господарства з продукцією чи результатами діяльності конкурентів) та змістовні (включається оцінка експортного потенціалу або факторів).

Велика кількість методик оцінювання експортного потенціалу існує через різноманіття об'єктів оцінювання, галузевої особливості об'єктів дослідження, авторських підходів. Галузева особливість встановлює список факторів, що мають вплив на підвищення експортного потенціалу, і визначатиме його найбільше значення.



Рис.1.4 Методи оцінки експортного потенціалу

Джерело: розроблено автором на основі[36].

Деякі галузі розвиваються обмежено через наявність основних виробничих ресурсів (рослинництво – земельними площами, видобувна галузь – покладами природних копалин).

Вчені можуть використовувати ресурсний підхід при його оцінці, що дає можливість обчислити загальну оцінку потенціалу, тобто його фактичний розмір. При використанні результативного підходу є можливість розраховувати потенційний розмір експорту за умови найбільш ефективного використання факторів, які формують експортний потенціал. З того можна виділити такі елементи оцінювання експортного потенціалу (рис. 1.5).

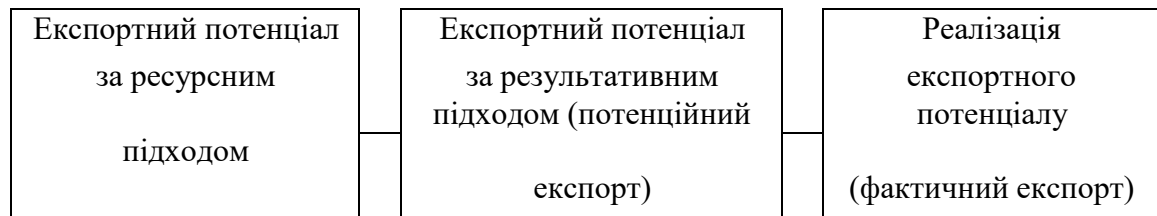


Рис. 1.5 Оцінювання експортного потенціалу сільськогосподарського підприємства

Джерело: розроблено автором на основі[36].

Для визначення розміру експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств вчені пропонують застосовувати ресурсний підхід, здійснюючи оцінку спочатку сукупної вартості ресурсів, які беруть участь у формуванні виробничого потенціалу, що є частиною експортного потенціалу.

Варто наголосити, що враховуючи методологію утворення ефективного механізму формування експортного потенціалу, необхідно проводити заходи регулювання експортної діяльності державою. Згідно державної програми до 2022 року очікується зблизити споживання основних видів продукції населенням України до раціональних норм. Можливим є імпортозаміщення продуктів харчування, що може ускладнити розв'язання даних проблем. Потрібно орієнтуватися на найбільш можливий шлях росту обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Одночасно треба

підшукувати можливості, щоб знизити витрати і відходи при виготовленні продукції. Це дасть змогу до 2022 року збільшити можливості експорту. Аналізуючи стан ситуації, бачимо, що Україна за рахунок власних ресурсів може реально збільшити експорт продукції.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

2.1. Формування та використання експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств Львівської області

Враховуючи виробничу та ресурсну складові експортного потенціалу, його пряму залежність від обсягів виробництва як чинника пропозиції, дослідження особливостей та тенденцій у виробництві сільськогосподарської продукції є необхідною складовою визначення стану та перспектив розвитку експортного потенціалу підприємств-виробників цієї продукції. Обсяг сільськогосподарської продукції мав тенденцію до зростання протягом десяти останніх років (окрім 2015). Обсяг продукції сільського господарства в 2020 році в порівнянні з 2019 роком зріс на 0,2%, що дало Львівській області зайняти 6 місце поміж регіонів (в Україні знизився на 11,5%). Зростання відбулося у господарствах населення на 1,0% (завдяки збільшенню виробництва продукції рослинництва), у підприємствах – зменшення на 0,7%.

Питома вага Львівської області у 2020 році у загальноукраїнському обсязі сільськогосподарської продукції становила 3,8%. 9160 грн. продукції припало на 1 особу населення. Львівська область посіла 15те місце за обсягом сільськогосподарського виробництва серед регіонів України, і 20те місце щодо обсягу у розрахунку на одну особу.

У 2020 році збільшилась питома вага підприємств, що становить 47,7%, у загальному обсязі продукції сільського господарства. Питома вага господарств населення значно зменшилась у загальному обсязі, і становила – 52,3%.

Щодо господарств населення, то вони виробляють близько половини продукції рослинництва (48,6%) та трохи більше 60% продукції тваринництва

(60,8%).

Таблиця 2.1. Виробництво сільськогосподарських культур у 2020 році

	Валовий збір		Зібрана площа		Урожайність	
	тис.т	у % до 2019р.	тис.га	у % до 2019р.	ц з 1 га зібраної площі	+ або - до 2019 року
Культури зернові та зернобобові	1606,4	97,8	306,5	96,1	52,4	0,9
у тому числі						
пшениця	784,50	90,9	174,5	96,7	44,9	-2,9
кукурудза на зерно	584,60	127,4	66,5	117,0	88,0	7,1
Соняшник	84,80	116,7	31,4	123,6	27,0	-1,6
Ріпак	172,0	93,3	66,7	101,3	25,8	-2,3
Соя	229,0	143,4	81,2	140,5	28,2	0,6
Цукровий буряк	723,0	116,8	12,6	114,5	575,7	11,4
Картопля	1601,0	101,8	94,8	100,7	168,9	1,9
Культури овочеві	806,7	113,8	42,1	115,0	191,8	-2,1
Культури плодові та ягідні	140,5	114,6	13,92	99,2	101,4	13,7

Джерело: розроблено автором на основі[33]

Аналізуючи таблицю 2.1, можна відмітити, що у 2020 році у порівнянні з 2019 роком валовий збір технічних культур піднявся, а саме сої – на 43,4%, цукрового буряку – на 16,8%. соняшника – на 16,7%, також піднялось виробництво плодових та ягідних культур на 14,6%, овочевих культур на 13,8%, картоплі на 1,8%.

Щодо зернових культур відбувся ріст виробництва кукурудзи на зерно (на 27,4%), але зменшилося виробництво інших культур. Щодо валового збору зернових та зернобобових культур порівняно з 2019 роком, він

зменшився на 2,2%, а саме ячменю – на 30,9%, пшениця – на 9,1%, жито – на 1,5%.

Що стосується овочевих культур, то майже половина зібраних, а саме 47% – це капуста відкритого ґрунту і її виробництво збільшилось на 9,3%, порівняно з 2019 роком.

Щодо продукції тваринництва у 2020 році, вироблено на 1,4% більше відносно 2019 року, в тому числі у підприємствах – на 8,4%, у господарствах населення – на 2,7% менше. Відносно 2010 року обсяг продукції тваринництва скоротився на 1,1%.

Таблиця 2.2. Кількість сільськогосподарських тварин за категоріями господарств

Види тварин	Господарства усіх категорій		у тому числі		господарства населення	
	тис. голів	у % до 1 січня 2020	підприємства		тис. голів	у % до 1 січня 2020
			тис. голів	у % до 1 січня 2020		
Велика рогата худоба	144,3	91,7	16,2	97,0	128,1	91,1
у тому числі корови	84,8	89,9	6,9	94,5	77,9	89,5
Свині	362,7	109,1	231,9	120,1	130,8	93,9
Вівці та кози	31,8	101,0	6,0	117,6	25,8	97,7
Птиця свійська	10305,8	103,9	4585,3	106,4	5720,5	102,0

Джерело: розроблено автором на основі [33]

На 1 січня 2020 року у тваринництві зменшилася кількість сільськогосподарських тварин, а саме великої рогатої худоби – на 8,3%, у тому числі корів – на 10,1%, водночас збільшилась кількість свиней – на 9,1%, овець та кіз – на 1,0%, птиці свійської – на 3,9%.

Підприємствами Львівської області обсяг виробництва зростав впродовж останнього десятиліття досить високими темпами. У 2019 р.

вартість сільськогосподарської продукції відносно 2010 р. (у постійних цінах 2016 р.) становила 11 063,3 млн грн., що збільшилася у 2,2 рази. Якщо брати до уваги загалом сільськогосподарські підприємства України, то даний показник зріс у 1,7 рази протягом даного періоду. Можна вважати, що наявність певних конкурентних переваг призвели до вищих темпів зростання обсягів сільськогосподарського виробництва у аграрних виробників області.

Таблиця 2.3. Обсяги та середні ціни продукції сільського господарства, реалізованої підприємствами у 2020 році

Види продукції	Реалізовано		Середні ціни реалізації	
	тис.т	у % до 2019	грн за т/тис.шт	у % до 2019
Культури зернові та зернобобові	768,7	80,2	4845,8	122,5
Ріпак	127,2	82,3	10875,2	111,7
Соняшник	54,6	84,2	11697,9	153,4
Соя	129,8	96,9	11524,2	143,1
Цукровий буряк	789,1	111,5	900,9	110,9
Картопля	30,2	84,8	5310,6	90,5
Культури овочеві	12,9	229,7	7105,4	36,2
Культури плодові та ягідні	18,0	210,7	4756,4	65,4
Тварини сільськогосподарські живі	109,1	105,7	30482,9	94,3
Молоко	22,4	100,7	8891,2	110,1
Яйця, млн.шт	33,5	74,0	1276,0	104,1

Джерело: розроблено автором на основі [33]

Протягом останніх років операційна діяльність підприємств сільського господарства Львівської області була рентабельною. В останні роки рівень їх рентабельності та частка прибуткових підприємств перевищувала середні дані по економіці області загалом. Це вплинуло на формування високого рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських виробників у міжгалузевій конкуренції за інвестиції. Обсяг коштів, які надходять у сільське господарство, не можуть вирішити всі існуючі проблеми, але вони забезпечують багато позитивних змін. Такі позитивні тенденції в окремих галузях сільськогосподарського виробництва неоднакові, про що ми можемо побачити з даних таблиці 2.4.

Таблиця 2.4. Динаміка розвитку сільськогосподарських підприємств Львівської області

Показники	2018 р.	2019р.	2020 р.	2020р. у % до 2018р
Площі під сільськогосподарськими культурами, тис. га	674,9	698,4	712,7	105,6
Чистий прибуток (збиток), млн.грн	1262,4	727,8	1488,2	117,9
Підприємства, що отримали чистий прибуток				
у % до загальної кількості підприємств	86,1	81,5	82,9	-3,2
фінансовий результат, млн.грн	1958,3	1424,2	1964,7	100,3
Підприємства, які одержали чистий збиток				
у % до загальної кількості підприємств	13,9	18,5	17,1	3,2
фінансовий результат, млн.грн	695,9	696,4	476,5	68,5
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	8,7	4,4	14,5	166,7
Фінансовий результат, млн.грн	1207,4	765,5	1503,1	124,5

Площі під сільськогосподарськими культурами в 2020 році збільшились на 5,6% у порівнянні з 2018 роком. Зріс також чистий прибуток на 17,9%. Фінансовий результат сільськогосподарських підприємств Львівської області 2020 року покращився на 24,5 % з 2018 роком.

Загалом сільське господарство у Львівській області створює близько 10% валової доданої вартості та займає третє місце після промисловості й торгівлі. Хоча для ведення аграрного виробництва природно-кліматичні умови вважаються складнішими за середні по Україні, в тому числі значна площа області знаходиться у гірській й передгірській зоні, в якій відносно низька природна родючість ґрунтів. Незважаючи на такі умови, підприємства аграрної сфери області демонструють високі темпи розвитку (табл. 2.4), що говорить про позитивний характер рівня їх конкурентоспроможності.

Таблиця 2.5. Продукція сільського господарства за видами(у постійних цінах 2016 року; млн.грн)

Продукція	2010	2015	2018	2019	2020
Продукція сільського господарства	16563,4	20237,4	22818,7	23004,4	24007,2
<i>продукція рослинництва</i>	9347,6	13198,5	15522,3	15967,9	16938,0
з неї					
культури зернові та зернобобові	2265,0	4527,6	4637,4	5246,7	5170,3
культури технічні	1674,5	2775,0	4406,2	4132,1	4795,2
картопля, культури овочеві та баштанні					
продовольчі	4082,2	4651,5	4802,6	5314,3	5668,0
у тому числі картопля	2778,1	3165,5	3268,4	3027,2	3081,7
культури плодові та ягідні, виноград	523,3	625,7	766,0	677,4	761,4
культури кормові	635,9	540,1	503,9	422,4	372,8
інша продукція рослинництва	157,6	105,1	361,6	183,9	209,8

зміна обсягів незавершеного виробництва	9,1	-26,5	44,6	-8,9	-39,5
<i>продукція тваринництва з неї</i>	7215,8	7038,9	7296,4	7036,5	7069,2
вирощування сільськогосподарських тварин	3367,6	3692,0	4240,9	4093,2	4221,9
молоко	3008,2	2558,2	2236,5	2124,3	2033,2
яйця	699,4	634,0	651,9	674,7	672,5
вовна	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4
інша продукція тваринництва	140,1	154,2	166,6	143,8	141,2

Джерело: розроблено автором на основі[33]

Варто відмітити розширення площі угідь, які використовують аграрні підприємства, що показує їхні досягнення в конкурентній боротьбі за право користування (оренди) землями сільськогосподарського призначення. Угіддя, які перебували у користуванні господарств населення, переходять тепер до підприємств. Це позитивний момент, адже рівень технологічної ефективності виробництва в сільськогосподарських підприємствах значно вищий, ніж у господарствах населення.

З рисунку 2.1 можна побачити, що посівні площі під зерновими і зернобобовими культурами займають найбільшу питому вагу - 43,0% в 2020 році. На другому місці знаходяться посівні площі під технічними культурами – 26, 8%. Питома вага посівних площ під картоплею, овочевими і баштанними культурами становить 19,2%. Найменшу питому вагу займають кормові культури – 11,0%. Якщо порівняти посівні площі 2005 року, то помітно змінилась питома вага посівних площ під технічними культурами, тобто вона збільшилась майже на 20%. Натомість зменшилась питома вага посівних площ під кормовими культурами – приблизно на 15%.

2005р.

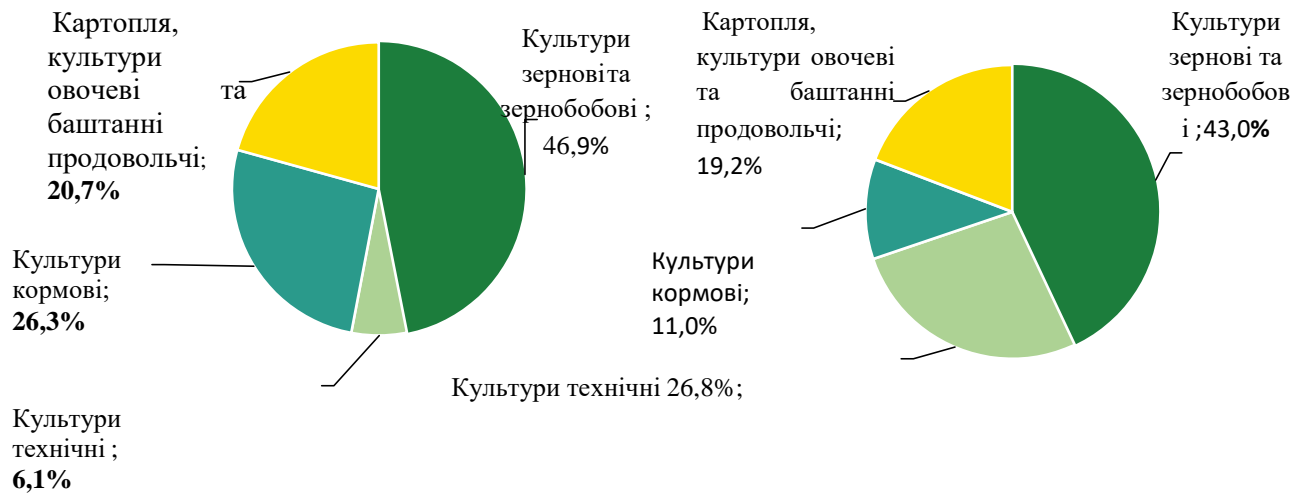


Рис. 2.1. Структура посівних площ за групами сільськогосподарських культур у % до загальної посівної площі

Джерело : розроблено автором на основі[33]

В Львівській області спостерігався ріст цін реалізації продукції сільського господарства, крім цін на картоплю, культури овочеві, культури плодові та ягідні, тварини сільськогосподарські живі.

Зросла на 22,5% ціна реалізації 1 тонни зернових та зернобобових культур відносно 2019 року, на 11,7%, - ріпаку, на 53,4% – соняшника, на 43,1% – сої, на 10,9% – цукрового буряка, 10,1%, – молока, на 4,1% - яєць.

За нижчою ціною збували картоплю на 9,5% порівняно з 2019 роком, овочеві культури – на 63,8%, плодові культури – на 34,6%, тварини сільськогосподарські живі – на 5,7%.

Таблиця 2.6. Обсяги та середні ціни продукції сільського господарства, реалізованої підприємствами у 2020 році

	Реалізовано		Середні ціни реалізації	
	тис.т	у % до 2019	грн за т/тис.шт	у % до 2019
Культури зернові та зернобобові	768,7	80,2	4845,8	122,5
Ріпак і кольза	127,2	82,3	10875,2	111,7
Соняшник	54,6	84,2	11697,9	153,4
Соя	129,8	96,9	11524,2	143,1
Буряк цукровий фабричний	789,1	111,5	900,9	110,9
Картопля	30,2	84,8	5310,6	90,5
Культури овочеві	12,9	229,7	7105,4	36,2
Культури плодові та ягідні	18,0	210,7	4756,4	65,4
Тварини сільськогосподарські живі	109,1	105,7	30482,9	94,3
Молоко	22,4	100,7	8891,2	110,1
Яйця, млн.шт	33,5	74,0	1276,0	104,1

Джерело: розроблено автором на основі[33]

Однак реалізація зернових та зернобобових культур в 2020 році знизилась на 19,2%, ріпаку на 17,7%, соняшника на 15,8%, картоплі на 15,2%, яєць на 26%.

Зросла реалізація цукрового буряка на 11,5%.

Зміни, що відбулися у темпах зростання обсягів виробництва деяких видів продукції сільського господарства, є наслідком конкурентної боротьби. Сільськогосподарські підприємства орієнтують своє виробництво на експорт продукції рослинництва: зерна, ріпаку, соняшника, сої. Бачимо ріст

виробництва плодів та ягід аграрними підприємствами області. Щодо тваринницької продукції, то ріст її обсягів виробництва нижчий. Конкуреноспроможність яєчних птахофабрик області залишається низькою.

У загальному обсязі виробництва продукції сільського господарства у питома вага підприємств Львівській області зростає. У 2019 р. становила 41,4%, що на 16 % більше, порівняно з 2010 роком. Все ж таки основною категорією аграрних виробників залишаються господарства населення, ресурсні можливості яких є слабші, ніж підприємств.

Господарства населення в основному займаються виробництвом картоплі, вирощуванням овочевої продукції, плодкових та ягідних культур, а в підприємствах – вирощування зернових і технічних культур.

Також у господарствах населення утримується переважна частина сільськогосподарських тварин: великої рогатої худоби (у тому числі корів), овець та кіз, птиці, виробляє основну частку молока та яєць, а підприємства більше вирощують свиней та виробляють м'яса птиці.

Оскільки конкурентні відносини проявляються переважно у сфері комерційної діяльності, розглянемо обсяги реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами (табл.2.7).

Аналізуючи таблицю 2.7, можна ствердити, що в 2020 році обсяг реалізованої продукції зменшився у порівнянні з 2015 роком. Суттєво знизилась реалізація вівса - на 91,5 %, гречки - на 62,4 %, овочевих культур – на 59,0 %, яєць – на 42,8 %. Загалом реалізація зернових та зернобобових культур знизилась майже на 20 %.

Однак відбувся ріст реалізації олійних культур на 46,0 %, цукрового буряка – на 28,5 %, сільськогосподарських тварин – на 34,8 %.

Таблиця 2.7. Реалізація продукції сільського господарства підприємствами т

Продукція	2015р.	2018р.	2019р.	2020р.	2020р. у % до 2015р.
Культури зернові та зернобобові	959081	724609	959074	768702	80,1
у тому числі					
пшениця	481177	326823	461475	363597	75,6
жито	1773	9854	4619	6089	343,4
кукурудза на зерно	327706	225624	336490	277826	84,8
ячмінь	136800	143929	150183	117658	86,0
овес	7079	1370	1714	606	8,5
гречка	2500	3877	1408	941	37,6
зернобобові	1925	12707	3032	1791	93,0
Культури олійні	213879	333518	354107	312325	146,0
Буряк цукровий фабричний	613920	701982	707667	789098	128,5
Картопля	40751	37444	35655	30214	74,1
Культури овочеві	31385	7628	5600	12863	41,0
Культури плодів та ягідні	24630	86075	8540	17993	73,1
Сільськогоспо дарські тварини (у живій масі)	80942	105169	103268	109103	134,8
Молоко	21859	22860	22259	22414	102,5
Яйця, тис.шт	58539	50979	45266	33483	57,2

Джерело: розроблено автором на основі [33]

Це говорить про намагання господарств зміцнити позиції у тих ринкових нішах, де є попит незадоволений на відповідну продукцію. Спостерігаються позитивні зміни щодо реалізації молока, хоча конкурентоспроможність молочних підприємств досить слабка.

Частина продукції, яка виробляється сільськогосподарськими підприємствами Львівської області, йде на експорт. Сільське господарство за рахунок продукції зернових та олійних культур забезпечує значну питому вагу в експорті, а саме 13,9% - питома вага продукції зернових та олійних культур у 2019 р. до загального обсягу експорту області. Нечасто безпосередньо сільськогосподарські підприємства виступають у ролі експортерів, в основному збут їхньої продукції на міжнародні ринки здійснюють посередники. Все ж таки українські сільськогосподарські виробники є учасниками конкурентної боротьби на світовому ринку, бо споживачі дають оцінку якості їхньої продукції, що впливає на попит, а сільськогосподарські підприємства через виробничі витрати можуть застосовувати інструменти цінової конкуренції.

2.2. Оцінка стану та географічної направленості експортної діяльності сільськогосподарських підприємств Львівської області

Вітчизняні виробники мають можливість збувати свою продукцію без мит через одностороннє відкриття своїх ринків ЄС, а також на рівних умовах вести конкурентну боротьбу зі світовими виробниками. Однак, не всі країни є перспективними для експорту продукції, виходячи з різної пропозиції сільськогосподарської продукції у країнах ЄС. Згрупуємо європейські ринки за середньою ціною збуту, щоб проаналізувати, де є вищі ціни на сільськогосподарську продукцію, та які ринки перспективніші. Виходить, що для збуту сільськогосподарської продукції перспективними є такі країни:

- 1) Болгарія, Словаччина, Фінляндія для збуту цукрових буряків ціни 31,06–32,61 €/ц;
- 2) Греція, Мальта, Люксембург для збуту картоплі ціни 31,2–47,89 €/ц;
- 3) Португалія, Румунія, Греція для збуту ячменю ціни 16,72–19,52 €/ц;
- 4) Чехія, Румунія, Болгарія для збуту вівса ціни 18,47–23,64 €/ц;
- 5) Португалія, Румунія, Греція для збуту кукурудзи ціни 17,1–21,03 €/ц;
- 6) Португалія, Велика Британія, Греція для збуту пшениці ціни 17,01–19,4 €/ц;
- 7) Греція, Люксембург, Австрія для збуту яєць ціни 13,74–18,5 €/100 шт;
- 8) Данія, Греція, Люксембург для збуту курятини ціни 145,16–363,8 €/ц;
- 9) Мальта, Люксембург, Австрія для збуту телятини ціни 322,8–368,8 €/ц.

Проаналізувавши економічні передумови формування експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств Львівської області, можемо ствердити, що підприємства Львівщини мають перспективи для розширення своєї господарської діяльності як екстенсивним шляхом (за рахунок збільшення площ посіву, поголів'я тварин тощо), так і інтенсивним шляхом (за рахунок вдосконалення процесу виробництва, для того, щоб збільшити виробництво якісної конкурентоздатної продукції на експорт).

Таблиця 2.8. Товарна структура зовнішньої торгівлі Львівської області
у січні–серпні 2021 року

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт			Імпорт		
	тис.дол. США	у % до січня–с ерпня 2020р.	у % до загаль- ного обсягу	тис.дол. США	у % до січня–с ерпня 2020р.	у % до загаль- ного обсягу
Усього	1799286,3	129,2	100,0	2837525,5	135,0	100,0
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	20845,0	71,8	1,2	95881,5	111,6	3,4
живі тварини	421,5	70,9	0,0	11395,3	150,3	0,4
м'ясо та їстівні субпродукти	11792,6	159,3	0,7	32724,2	127,5	1,2
риба і ракоподібні	1597,3	149,9	0,1	20255,9	103,2	0,7
молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	3052,3	18,7	0,2	29480,3	93,9	1,0
інші продукти тваринного походження	3981,3	110,7	0,2	2025,8	126,2	0,1
II. Продукти рослинного походження	242297,4	112,8	13,5	151338,2	90,8	5,3
живі дерева та інші рослини	2159,1	238,8	0,1	6315,7	225,1	0,2
овочі	1091,3	159,4	0,1	36584,6	72,2	1,3
їстівні плоди та горіхи	16137,8	148,4	0,9	84014,2	101,9	3,0
кава, чай	293,8	108,6	0,0	20735,7	75,9	0,7
зернові культури	177125,9	99,1	9,8	247,4	237,8	0,0
продукція борошномельно- круп'яної промисловості	56,6	115,1	0,0	527,3	142,7	0,0
насіння і плоди олійних рослин	42779,3	201,3	2,4	1431,6	66,6	0,1
шелак природний	2155,8	731,1	0,1	1425,6	196,3	0,1
рослинні матеріали для виготовлення	497,8	27,7	0,0	55,9	157,6	0,0
III. Жири та олії тваринного або	143066,9	117,3	8,0	6273,2	107,4	0,2

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт			Імпорт		
	тис.дол. США	у % до січня–с ерпня 2020р.	у % до загаль- ного обсягу	тис.дол. США	у % до січня–с ерпня 2020р.	у % до загаль- ного обсягу
рослинного походження						
IV. Готові харчові продукти	86729,8	94,5	4,8	160706,3	104,7	5,7
продукти з м'яса, риби	23,7	–	0,0	5959,5	94,8	0,2
цукор і кондитерські вироби з цукру	380,2	5,2	0,0	5522,0	188,7	0,2
какао та продукти з нього	4496,6	82,3	0,2	17869,8	110,3	0,6
готові продукти із зерна	14871,4	105,3	0,8	12626,4	118,9	0,4
продукти переробки овочів	10894,8	77,4	0,6	11833,5	114,3	0,4
різні харчові продукти	11483,6	104,8	0,6	28592,3	89,5	1,0

Джерело: розроблено автором на основі[33]

За 9 місяців цього року підприємства області експортували товари на суму 1 мільярд 621 млн доларів. У порівнянні з аналогічним періодом минулого року експорт зріс на 0,3 %.

Згідно даних Головного управління статистики у Львівській області серед товарів, які експортувала Львівщина, переважали електротехнічне обладнання (17,2% від обсягу експорту), зернові культури (13%), меблі (12,9%), жири та олії (8,4%), мінеральні палива, нафта і продукти її перегонки (8,3%), деревина і вироби з неї (7,3%).

З 2010 року зовнішня торгівля товарами та послугами Львівщини характеризується поступовим зростанням експорту. Військові дії на Сході України спричинили його скорочення, проте у 2018 році експортні показники почали знову зростати.

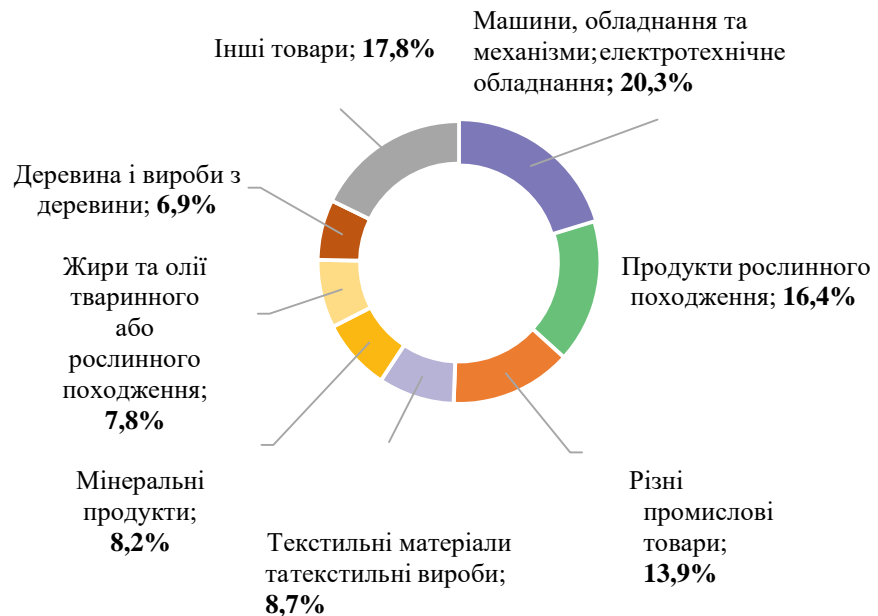
Це зумовлено перепрофілюванням наших підприємств області на співпрацю з Європейським Союзом. Так якщо говорити про останні 5 років,

то Львівська область по експорту піднялась з 10 на 5 місце серед регіонів України.

Споживчі ціни на продукти харчування та безалкогольні напої у грудні 2020 року порівняно з груднем попереднього року у Львівській області підвищились у середньому на 5,1% (в Україні – на 4,9%). В області найбільше зросли ціни на цукор (на 45,8%), яйця (на 26,9%), крупу гречану (32,1%), борошно пшеничне (на 17,0%), фрукти (на 14,4%), олію соняшникову (на 12,1%). На 8,3% подорожчав хліб, на 5,6% – кондитерські вироби з борошна, на 4,5% – риба та продукти з риби, на 2,9% – м'ясо та м'ясопродукти, безалкогольні напої. Водночас ціни на овочі знизилися на 15,1%.

Основними партнерами у зовнішній торгівлі товарами є Польща та Німеччина. Ці країни забезпечили 38,7% експорту та 35,1 імпорту області.

Рис. 2.2. Товарна структура експорту товарів у 2020 році у % до підсумку



Джерело: розроблено на основі [33]

У 2020 році аграрна продукція залишилася основою зовнішньої торгівлі України. Частка сільськогосподарської продукції та продовольства у загальних обсягах українського експорту склала 45% або 22,2 млрд дол. Разом з тим, імпорт зазначеної продукції досяг рівня 6,5 млрд дол, що на 13% більше ніж минулого року.

Основними ринками експортного збуту товарів та послуг Львівської області є країни ЄС. У 2020 році експорт товарів у країни Європейського Союзу становив 77,8% від загального обсягу (у 2019 році – 75,9%). Порівняно з 2019 роком обсяг експорту у країни ЄС зріс на 8,2%.

28,2% товарів від загального експорту області було експортовано у Польщу, 10,4% - у Німеччину, а також Чехію, Угорщину, Данію. Досить збільшився в 2020 році експорт до Угорщини порівняно з 2019 роком - у 1,8 раза і Польщі на 25,0%.

В Україні частка країн ЄС була меншою: в експорті – 37,8%, в імпорті – 43,4%.

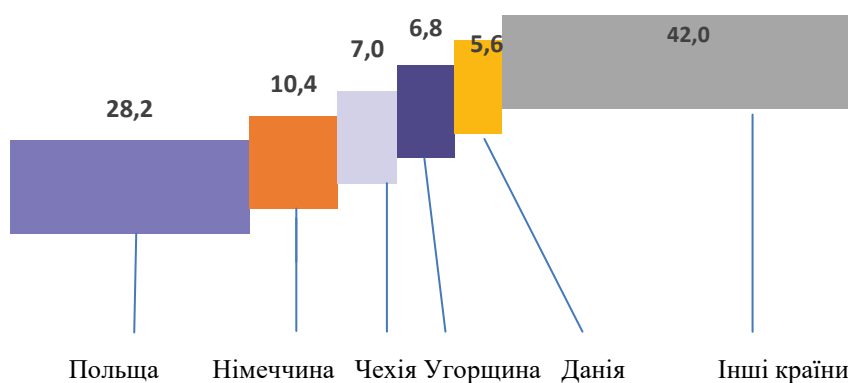


Рис. 2.3. Географічна структура експорту товарів у 2020 році у % до підсумку

Джерело: розроблено автором на основі [33]

Найбільші експортери сільськогосподарської продукції Львівщини:

ТЗОВ «Агротрейд груп»,
ТЗОВ «Теребовлянський молочний комбінат»,
ТЗОВ «Шалена бджілка»,
Фермерське господарство «АГРОТЕМ»
ТЗОВ «Український медовий дім»
ТОВ «Галичина – Захід»
ТОВ «Яблуневий дар»
ПАТ «Агрофірма «Провесінь»,

Такі показники, як рівень продуктивності праці, рівень інтеграції підприємств у світогосподарську систему, розвиток матеріального, інвестиційного забезпечення, розвиток сучасних технологій, що визначають рівень розвитку аграрного сектору економіки області, значно нижчі від показників розвинутих територіально-економічних комплексів інших країн. Тому для реалізації стратегії підвищення експортного потенціалу аграрного сектору Львівської області необхідним є зміна існуючого потенціалу, тобто структурна оптимізація господарського комплексу та повне використання існуючих конкурентних переваг та формування нових через розширення зовнішньоекономічних зв'язків, до реального зростання показників діяльності регіональної економічної системи.

Для цього необхідно накопичувати існуючі та мобілізувати нові джерела інвестиційних ресурсів, щоб використовувати їх на розширене відтворення більш ефективних виробничо-господарських підкомплексів регіону, і це сприятиме збуту продукції на світовому ринку.

Проаналізувавши стан та тенденції підвищення експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств Львівської області, можна розкрити основні проблеми та перепони у його подальшому розвитку:

- досить низький рівень конкурентоздатності продукції підприємств сільськогосподарських галузей області на світових ринках та виробництво продуктів харчування;
- незначні фінансові резерви обласних підприємств для того, щоб виконати проекти у зовнішньоекономічній сфері;
- брак відповідного досвіду менеджменту підприємств галузі у здійсненні експортно-імпортних операцій, укладанні зовнішньоторговельних угод, митному оформленні;
- недостатній рівень управлінського персоналу підприємств, які могли б брати участь у зовнішньоекономічних операцій, сертифікації та стандартизації продукції;
- стабільний ріст вартості здійснення експортної діяльності, проблеми з відшкодуванням податку на додану вартість, що призводить до втрат безпосередніми сільськогосподарськими товаровиробниками;
- деякі заборони з боку інших країн (наприклад, квоти на імпорт зерна Європейського Союзу);
- сумніви іноземних операторів у надійності вітчизняного збуту аграрної продукції, що залежить від дій державних органів влади у встановленні експортних обмежень [3];
- недостатній рівень розвитку страхових та кредитних інститутів забезпечення розвитку експортної діяльності;
- труднощі вирішувати господарські спори в українських судах та слабка практика у захисті інтересів в закордонних судових органах.

2.3 Потреби ринку Європейського Союзу та експортний потенціал органічної продукції Львівської області

В країнах ЄС уряди витрачають мільярди доларів на підтримку молочної галузі у вигляді різних програм та виплат, ми конкуруємо з державами, а не з компаніями на світовому ринку. Наприклад, Польща отримала з 2003 по 2018 з бюджету на розвиток молочної галузі €29 млрд, Німеччина — €64 млрд. В Україні такої підтримки молочної галузі немає, тому ми працюємо у нерівних умовах з закордонними гравцями.

Угода про асоціацію України з ЄС сприяє лібералізації торгівлі товарами та послугами, а також лібералізації руху капіталу, дає нові перспективи розвитку українського сільського господарства для задоволення потреб країн ЄС [1, 2, 3]. Необхідним є виявити та проаналізувати потреби європейських країн у потенційних аграрних можливостях України. Аналіз попиту європейських країн у сільськогосподарській продукції є важливим для вирішення двох проблем.

Перша проблема стосується напряму для експорту української сільськогосподарської продукції. Друга проблема – формування пропозиції для інвесторів. Згідно Угоди про асоціацію з ЄС Україна має шанси вийти на європейський ринок, через пільги, які надаються цією угодою. Україна, а особливо Львівська область, крім торговельних пільг, вигідно географічно розташована, що скоротить логістичні витрати на відміну від азійських країн. Тому інтерес іноземних інвесторів до інвестування українського сільського господарства підвищується, не зважаючи на військові дії на сході та боротьбу з корупцією. Проаналізувавши групи товарів, які надходять до ЄС з інших країн, що здатні вироблятися на території України, можна сформулювати пропозиції для інвесторів.

На рис.2.4 можна зобразити основні етапи аналізу перспектив українського сільського господарства на ринках ЄС.



Рис. 2.4 Перспективи українського сільського господарства на європейському ринку

Джерело: розроблено автором на основі[34]

Бачимо, що визначити перспективи українського сільського господарства на європейському ринку можна у трьох основних етапах. Першому етап потрібний для аналізу потреб країн ЄС у

сільськогосподарській продукції. Головним критерієм є присутність позитивної динаміки імпорту до країн ЄС з країн, що не входять до ЄС, сільськогосподарської продукції за останні роки. Якщо спостерігаємо імпорт продукції протягом багатьох років та обсяги його зростання, це означає, що внутрішні потужності країн ЄС не можуть задовольнити існуючий попит. Наступним критерієм є доволі великі обсяги імпорту до країн ЄС, що демонструють про існування великого ринку сільськогосподарської продукції. Тому групи аграрної продукції з додатною динамікою зростання обсягів імпорту вимагають наступного аналізу. Проводиться логічний перетин тих двох множин. Пізніше уточнюється асортимент товарних груп, а саме від об'єднаних груп необхідно перейти до детального переліку сільськогосподарської продукції. Аналізувати потрібно за класифікацією товарів, що регламентується Гармонізованою системою опису та кодування товарів Всесвітньої митної організації. Дана система опису враховується Комбінованою номенклатурою Європейського союзу та Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності.

Другим етапом, щоб визначити можливості українського сільського господарства на ринках ЄС, має бути аналіз перспектив України задовольнити існуючий попит на імпорт сільськогосподарської продукції до ЄС. Ці резерви можуть бути фактичні та потенційні. Фактичні резерви це існуючі потужності, що виготовляють аналогічну продукцію та можуть досить швидко видозмінити продукцію, якщо це необхідно, та збільшити її виробництво для експорту в країни ЄС. Потенційні резерви – коли підприємство має необхідні ресурси для нового виробництва, тобто наявність сировини, кадрові ресурси, розвинута інфраструктура та інше. Саме поява таких потенційних резервів щодо виробництва для експорту до ЄС є цікавою для вітчизняних та іноземних інвесторів. [3]

Формування інвестиційних пропозицій є завершальним етапом. На ньому виділяються глобальні проблеми, які можуть перешкоджати

успішному інвестуванню. Глобальні проблеми становлять брак потрібних ресурсів і законодавчі перешкоди. Брак необхідних ресурсів усувається через реалізацію стратегії інвестицій у відповідні галузі. До цього можна віднести транспортну, митну або інформаційну інфраструктуру. Законодавчі перешкоди усуваються через розробку гармонізованих стандартів або зміни у законодавстві, що регулює виробництво та експорт сільськогосподарської продукції. Коли вирішуються глобальні проблеми, що заважають модернізації старих або створенню нових виробничих потужностей, щоб задовольнити попит на ринках ЄС, тоді можна готувати пропозиції для інвесторів. Дані пропозиції варто оформити, як бізнес-плани з основними показниками, що дають характеристику інвестиційній привабливості пропозиції – ресурси, необхідні витрати, термін окупності, попит.

Основне завдання у сфері сільського господарства – забезпечення харчової безпеки. Внаслідок прогнозів, що чисельність населення до 2050 року в світі буде 10 мільярдів, яким потрібна буде безпечна та поживна їжа. Щоб вирішити це завдання Європейська Комісія почала опрацьовувати нову стратегію «Від ферми до виделки». Ця стратегія базується на таких напрямках:

- забезпечити стале первинне виробництво;
- стимулювати сталі практики у харчовій промисловості, роздрібній торгівлі та сфері надання послуг проживання та харчування (HoReCa);
- сприяти сталому споживанню та переходу до здорового харчування;
- скорочувати відходи продуктів харчування.

Стратегія «Від ферми до виделки» вибрана у 2020 році, а для цього потрібно здійснити певні заходи: перейти до сталого виробництва, сприяти пом'якшенню зміни клімату та збереженню біорізноманіття. Мається на увазі потрібно зменшити використання хімічно-синтезованих пестицидів та добрив, зменшити застосування антибіотиків. Підрахунки Міжурядової

групи експертів з питань зміни клімату говорять про те, що викиди парникових газів від сільськогосподарської діяльності лише в європейських країнах становлять 11%. 25-36% всіх викидів парникових газів у світі йдуть від виробництва продуктів харчування. Галузі, близькі до сільського господарства та виробництва харчових продуктів, сильно забруднюють ґрунти та води. [2]

Окремі питання торкаються вимог до якості харчових продуктів, зокрема, фруктових сировини, яєць та птиці, меду, соків. Ці продукти є досить важливими для експорту.

Найбільш пріоритетними напрямками для ЄС у сфері аграрного виробництва є дотримання європейських стандартів якості та зменшення впливу на довкілля. Щоб нарощувати експорт, необхідно відповідати стандартам якості харчових продуктів, а також їх дотримуватися виробниками. Львівська область має значний потенціал для того, щоб розширювати органічне виробництво і більше застосовувати технології мінімального обробітку ґрунту. Органічне виробництво є перспективним, бо веде до збереження природних ресурсів, поєднує найкращі екологічні практики та високі стандарти якості, відновлює деградовані території.

Відповідно до досліджень, які провели у рамках проєкту «Оцінка технологічних потреб в Україні», під органічними культурами може бути зайнято навіть 4 млн га. На даний час площа під органічними культурами займає лише 468 тис. га. Її можна збільшити майже в 10 раз. Згідно даних цього дослідження, запровадити технології мінімального обробітку ґрунту можна до 10 млн га, що допоможе зберегти структуру ґрунту, не допустити втрату гумусу та ерозій, а також сприятиме зменшенню викидів парникових газів.

Недоліком використання цих технологій в органічному виробництві може бути низька врожайність, а також слід передбачити перехідний період, який триватиме від року. Однак вартість органічної продукції дорожча, ніж

традиційна. Європейські країни для України є серйозними торговельними партнерами як для традиційної, так і для органічної продукції. Однак значний потенціал має збільшення виробництва органічної продукції для розширення ринків збуту української продукції.

Таблиця 2.9. Експорт органічної продукції з України, 2018-2020рр.

Назва продукції	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020р. у % до 2018р.
Кукурудза	149 855	227 720	103 900	69,3
Пшениця	88 600	71 570	50 800	57,3
Соя	60 100	59 900	88 100	146,6
Соняшник	20600	20 730	7 400	35,9
Олія соняшникова	11 300	16 120	20 500	181,4
Ріпак	8 600	11 100	10 100	117,4
Чорниця заморожена	5 500	7 180	6 000	109,1
Макуха соняшникова	2 200	8 800	7 400	336,4
Горох	3 600	6 670	3 900	108,3
Пшоно	2 800	3 720	4 100	146,4
Яблука	4 400	3 540	1 500	34,1
малина заморожена	470	1 030	3 200	680,9

Джерело: розроблено автором на основі [34]

Аналізуючи експорт органічної продукції України, бачимо, що по деяких видах продукції спостерігається значний ріст у 2020 році порівняно з 2018 роком, а саме значно зріс експорт сої – на 46,6 %, олії соняшnikової – на 81,4 %, пшона – на 46,4 %, макухи соняшnikової – майже у 3 рази, малини мороженої – майже у 7 разів. Однак по деяких видах продукції помітний спад.

У Львівській області нараховується 39 операторів ринку органічної продукції, 13 з них – в галузі рослинництва, 11 – в галузі

ягідництва/садівництва, 14 – заготівля органічних об'єктів рослин, 1 – виробництво засобів захисту рослин (добрив), які обробляють близько 2,8 тис.га. Основна органічна продукція – овочі, ягоди, зернові.

Протягом останніх 5 років кількість фермерських господарств виробників органіки зростає в 1,5 рази. Потужніші виробляють в основному органічну продукцію на експорт, бо це перспективний напрямок збуту для органічного бізнесу Львівщини. Але останнім часом поступово розвивається і внутрішній ринок. Він ще незначний, якщо порівняти з європейськими країнами, тому що у європейських супермаркетах 30-40% заповнено органічною продукцією.

Лише одна торговельна мережа на Львівщині працює постійно з органічними виробниками, а в інших магазинах органіка продається нерегулярно.

Пошук нових ринків збуту збільшить кількість органічних виробників. Основне місце збуту на даний час лишається онлайн-платформа MarcePlace, на якій збувається лише органічна продукція.

Більшість підприємств через суттєві ризики не збираються займатися органічним виробництвом. Коли в традиційному виробництві можна використовувати технології синтетичних засобів захисту, то в органіці - лише природні добрива та засоби захисту, і відповідно значно нижча врожайність. Менша врожайність веде до достатньо високої собівартості. Така продукція гірше продається, бо швидше псується і значно менший термін реалізації.

Але ці проблеми вирішуватимуться в залежності від покупців і їх кількості, які дбають про здоров'я і готові платити дорожче за здорове харчування. Це збільшить обсяги і швидкість реалізації, а також буде стимулом розвитку органічного сегменту.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

3.1 Напрями експортно-орієнтованих стратегій розвитку підприємств- учасників сільськогосподарського ринку з метою освоєння ринків країн Європейського Союзу

Вихід підприємства на зовнішній ринок стає все більш актуальним питанням і набуває важливого значення, бо підприємницька діяльність постійно розвивається і потребує нових способів для освоєння нових ринків за межами країни. Кожне підприємство розвивається до певного моменту, а далі потребує інновацій, змін, новизни. Освоєння нових ринків збуту говорять про інноваційний розвиток підприємства, прагнення вдосконалити свою діяльність. Аграрні підприємства України, в тому числі Львівської області, виходять на міжнародний ринок. З метою вивчення бізнесового середовища, сильних та слабких сторін аграрного підприємства, його правових умов проводиться SWOT - аналіз свого підприємства і підприємств-конкурентів, а також проводиться дослідження як комплексно взаємовпливають певні фактори. Необхідно для цього сформулювати слабкі та сильні сторони в сільськогосподарських підприємствах Львівської області, а також наявність можливостей і загроз (табл. 3.1.). При здійсненні SWOT-аналізу стає необхідним визначати не лише можливості та загрози зовнішнього середовища підприємств, а й виявити вплив певних можливостей та загроз на результативність функціонування підприємств. Можна провести комплексний (не вибірковий) аналіз сприятливих можливостей та загроз, використовуючи поєднання ймовірності реалізації чинника протягом року, із важливістю його впливу на сільськогосподарські підприємства. Оцінку цих двох параметрів проведемо за 10 бальною

шкалою. На базі оцінки можна побудувати матрицю можливостей та загроз у таблиці 3.2.

Таблиця 3.1. SWOT – аналіз сільськогосподарських підприємств Львівської області

Сильні сторони	Слабкі сторони
1.Сприятливі ґрунтово – кліматичні умови. 2.Вирощування високоякісних сортів. 3.Вигідне географічне розташування. 4.Широкий асортимент продукції. 5.Сприятливий мікроклімат підприємств. 6.Потенціал розвитку галузі.	1.Відсутність досвіду у здійсненні ЗЕД. 2.Слабка матеріально – технічна база. 3.Не налагоджена маркетингова, збутова та цінова політика. 4.Відсутність підтримки з боку держави. 5.Некваліфіковані працівники 6.Відсутність служби маркетингу. 7.Неоперативність митного оформлення товарів.
Можливості	Загрози
1.Виробництво екологічно – чистої продукції. 2.Збільшення доходів підприємств. 3.Залучення іноземних інвесторів. 4.Захоплення певної ринкової ніші. 5.Отримання досвіду у здійсненні ЗЕД. 6.Розширення ринків збуту. 7.Підписання вигідних угод. 8.Пошук партнерів. 9.Зміцнення матеріально – технічної бази.	1.Висока конкуренція. 2.Витіснення із ринкової ніші. 3.Втрата позицій на внутрішньому ринку. 4.Зменшення ціни на зернову продукцію. 5.Втрата якості продукції при транспортуванні. 6.Неефективний канал реалізації.

Таблиця 3.2. Аналіз сприятливих можливостей та загроз аграрних підприємств Львівської області

Фактор	Ймовірність здійснення			Важливість впливу		
	Висока 7 – 10	Серед-ня 4 – 6	Низь-ка 1 – 3	Висока 7 – 10	Серед-ня 4 – 6	Низька 1 – 3
1	2	3	4	5	6	7
Сприятливі можливості						
Виробництво екологічної – чистої продукції	+			+		
Збільшення доходів підприємств		+		+		
Залучення іноземних інвесторів		+			+	

Продовження табл. 3.2.

1	2	3	4	5	6	7
Захоплення ринкової ніші		+		+		
Отримання досвіду у здійсненні ЗЕД	+				+	
Розширення ринків збуту		+		+		
Підписання вигідних угод		+			+	
Пошук партнерів		+			+	
Зміцнення мат. – тех. бази	+			+		
Загрози						
Висока конкуренція	+			+		
Витіснення із ринкової ніші	+			+		
Заповнений ринок		+			+	
Втрата позицій на внутрішньому ринку	+			+		
Невиправданий ризик		+			+	
Заключення невикладних угод		+			+	
Зменшення цін на зернову продукцію		+			+	
Втрата якості продукції під час транспортування			+	+		
Неефективний канал реалізації		+			+	

Джерело: розроблено автором на основі[35]

Після складання відповідного списку слабких і сильних сторін області, а також загроз і можливостей, наступним етапом є встановлення зв'язків між ними. Щоб підвищувався експортний потенціал аграрних підприємств області потрібно:

- оновити матеріально-технічну базу аграрних підприємств області;-
- впровадження маркетингових служб;
- підвищити кваліфікацію кадрового потенціалу;
- збільшити виробництво продукції та розширити її номенклатуру;
- знизити собівартість за рахунок альтернативних джерел енергії;
- запровадити систему управління якістю продукції на аграрних підприємствах.

Керуючись своїми сильними сторонами і можливостями, а також вибравши правильну маркетингову стратегію, агропідприємства області

зможуть успішно подолати загрози, а слабкі сторони трансформувати у переваги.

В Україні, в тому числі і Львівській області, існують проблеми з логістикою. В розвинутих країнах використовується відвантаження балком в трюм судна. В Туреччині в 2018 році «балком» реалізували близько 3,8 млн. тонн, а з України - лише 10 тис. тонн. Українським сільськогосподарським виробникам слід працювати над підвищенням якості своєї продукції, запроваджувати новітні технології виробництва, адаптувати продукцію до вимог країни імпортера. Це мається на увазі маркування, фасування, упаковка продукції [13].

Наприклад, важливою передумовою підвищення ефективності експорту зерна є ревізія продукції, що передбачає дефініцію фізичних та хімічних показників якості сировини. Тому є важливим здійснити дослідження з визначення фізичних та хімічних якостей експортно-орієнтованих зернових культур. Щоб здійснити дане дослідження, вибрано такі культури: кукурудза (ДСТУ 4525:2006), соя (ДСТУ 4964:2008), льон олійний (ДСТУ 4967:2008), соняшник (ДСТУ 4694:2006). Для того, щоб визначити фізичні властивості зернової сировини, було визначено важливі показники: крупність — ГОСТ 30483-2006, об'ємна маса - ГОСТ 54895-2012, щільність — ГОСТ 30046-2016. Для визначення масової частки вологи брали ГОСТ 13496.3-92. Для визначення масової частки сирого золи брали ДСТУ 4252:2003. Для визначення масової частки сирого жиру — ДСТУ ISO 7302:2003. Для визначення сирого протеїну використали біуретовий метод. В таблиці 3.3 подано показники фізичних властивостей зернової сировини.

Таблиця 3.3. Фізичні властивості зернової сировини

№	Назва сировини	Об'ємна маса, кг/м ³	Маса 1000 зерен та насінин, г	Щільність, кг/м ³	Крупність зерна та насінин, %
1	Кукурудза	710	252	1,15	88,3 Сх. Ø7мм
2	Соя	685	128	1,1	96,7 Сх. Ø3мм
3	Соняшник	440	66,7	0,5	86,0 Сх. Ø6мм
4	Льон	640	7,99	0,5	97,8 Сх. Ø2мм

Джерело: розроблено автором на основі[13]

Здійснюючи аналіз результатів таблиці 3.3, відмітимо, що вся зернова сировина відповідає якості зернових (олійних) культур. Об'ємна маса зерна характеризує виповненість і технологічну якість зерна. З даних дослідження видно, що об'ємна маса зерна та насіння знаходиться в рамках 440-710 кг/м³. Якщо взяти до уваги щільність і крупність зерна, то отримані результати містяться в межах 50% розміру середньостатистичних даних.

В таблиці 3.4 наведемо показники хімічного складу зернових олійних культур

Таблиця 3.4. Хімічні показники якості сировини

Назва культури	Вологість, %	Сирий протеїн, %	Сирий жир, %	Сира клітковина, %	Сира зола, %	БЕР, %
Соя	12,0	39,5	17,30	5,3	5,20	20,70
Соняшник	7,5	19,7	44,86	9,1	3,41	15,43
Льон	7,1	20,1	35,20	26,4	3,95	7,25
Кукурудза	13,7	11,2	4,30	10,3	1,25	59,25

Джерело: розроблено автором на основі[13]

Аналізуючи дані, наведені в таблиці 3.4, робимо висновок, що взірці зернових культур щодо показників якості відповідають вимогам нормативних документів.

Отже, якщо ми проаналізуємо фізичні властивості зернових культур, то вони мають можливість експортуватися в інші країни, для транспортування може бути встановлена відповідна кількість транспорту, а ще відповідні розміри решітних полотен в сепараторах для їх очищення.

Зауважимо ще, що державна політика має важливий вплив на формування конкурентоспроможного експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Якраз експортна політика має спрямовуватись, щоб стимулювати національного товаровиробника сільськогосподарської продукції до росту кількісних та якісних показників. Водночас дана політика сприятиме економічному зростанню країни, і області зокрема. Заодно імпортна політика не має гальмувати розвиток українського виробництва на внутрішньому і зовнішньому ринках.

3.2 Збільшення органічного виробництва у зміцненні експортного потенціалу аграрних підприємств

На українську органічну продукцію є попит в основному в європейських країнах. У 2019 році із 123 країн Україна зайняла 2-ге місце за експортом органічної продукції в ЄС, піднявшись на дві позиції, порівняно з 2018 роком.

На європейський ринок протягом 2019 року було завезено 3,24 млн. тонн сільськогосподарської органічної продукції, а українська становила більше 10 %. При цьому у 2018 році український імпорт до ЄС становив 265,8 тис. тонн, а в 2019 році - 337,9 тис. тонн, що показує збільшення на 27%. [5, с. 161].

Українську органічну продукцію найбільше споживають Німеччина, Польща, Швейцарія, Нідерланди, США, Канада, Великобританія, Італія, Австрія, Чехія, Угорщина, Франція, Литва, Бельгія, Румунія, Болгарія та Данія. Українська органічна продукція також експортується до Австралії та деяких азіатських країн. Поширеними експортним органічними продуктами є горіхи, ягоди, гриби, олійні, фрукти зернові. На експорт надходить макуха соняшника, олія соняшникова, шрот соняшниковий, борошно березовий сік, яблучний концентрат.

23% усіх органічних світових сільськогосподарських земель знаходяться в Європі, з них 10% належать чотирьом країнам, де найбільше сільськогосподарських земель перебуває під органічним виробництвом: це Ліхтенштейн (30%), Австрія (15%), Швейцарія (11,0%) та Швеція (10,7%). Іспанія, Італія, Німеччина органічне виробництво здійснюють на найбільших площах, а це близько 1 млн. га. Україна за кількістю сертифікованих органічних угідь займає 1 місце серед країн Східноєвропейського регіону, де здійснюється в основному виробництво зернових, олійних, зернобобових культур [5, с. 161].

Органічна продукція користується попитом в країнах, де вищий рівень розвитку, і є там популярною. Щодо обсягів споживання в Україні органічної

продукції, то вони надто низькі, бо становлять лише 5,1 млн євро (0,11 євро на одну особу). Обсяги споживання у Данії становлять 138,60 євро на одну особу, у Швейцарії – 131,50 євро на одну особу, в Австрії – 103,80 євро на одну особу.[1, с. 7].

Основним стимулом для українських господарств для переходу на органічні виробництва були преміальні ціни на органічну продукцію та кращі маркетингові можливості. Функціонування ринку органіки потребує сприятливішого економічного середовища на національному та міжнародному рівнях, стійких взаємозв'язків та інфраструктури, а також для нього є необхідною державна підтримка. Є поодинокі ініціативи зі збуту органічної продукції на локальному рівні, однак попит залишається слабеньким, не достатньо знань та досвіду в споживанні органіки та його переваг серед споживачів. Необхідним є розвивати активно всі напрямки ринку, а саме нарощувати обсяги виробництва, заохочувати попит і покращувати інформованість споживачів щодо органічного сільського господарства та органічних продуктів на всіх рівнях – від фермера до споживача. Другим напрямком є важелі стимулювання розвитку ринку, що здійснюють розбудову знань. Ці заходи необхідно заохочувати відповідними діями відносно розбудови потенціалу та підтримки співпраці в органічній сфері між приватним та державним секторами, а також гармонізацією законодавства. [5, с. 161].

Органічна продукція користується максимальним попитом в категорії населення вік 40-49 років - це близько 4,58 млн чол., та сім'ї, які мають дітей віком до 7 років - приблизно 7,25 млн чол. Таку категорію можна пояснити кращим матеріальним становищем даної групи людей, які відповідально ставляться до свого здоров'я. Споживачі органіки сподіваються на відповідну якість та свіжість продуктів, відсутність ГМО, добрі смакові властивості органічної продукції. А ще на попит на органіку має вплив споживачі, які є екологічно грамотними, дбають про навколишнє

середовище і роблять свій вибір на органічній продукції, виробництво якої не шкодить довкіллю [5, с. 162].

Більшим попитом користуються заморожені ягоди та плодова продукція у свіжому та переробленому вигляді, продукти тваринництва, мед, органічна телятина у споживачів з країн ЄС.

Закордонні споживачі чекають на українську органічну сировину, але наші виробники мають диктувати свої умови. Фермери мають створити потужний внутрішній ринок, щоб зменшити залежність від зовнішніх чинників, поповнювати асортимент готовими органічними продуктами високої якості, використовувати маркетингову політику.

Через органічне виробництво можна залучати молодь до сільських територій, інвестиційні ресурси, проводити інвестиційно-інноваційні заходи соціально-економічного і екологічного розвитку, забезпечити активізацію процесів агробізнесу. Органічне сільське господарство, має велике значення для значного потенціалу в економічному, соціальному та екологічному розвитку середовища, сприяє комплексному розвитку сільських територій, а також покращує стан здоров'я населення. [3].

468 тис. га в Україні знаходиться під органічним землеробством, що займає 1,1% від земель сільськогосподарського призначення; в даному секторі функціонує 618 операторів, серед яких 470 сільськогосподарських виробників. Так, як у Львівській області таких операторів 39. В 2021 році урядом виділяється 50 млн.грн. на підтримку виробників органічної сільськогосподарської продукції, які спрямовуються так:

- 1) на 1 гектар оброблюваних угідь бюджетна субсидія становить 5 тис. грн, але на одного оператора не більше 100 тис. грн., тобто загальна сума в межах 30 млн.грн.;
- 2) на утримання великої рогатої худоби, ідентифікованої та зареєстрованої відповідно до законодавства, бюджетна дотація станом на 01 серпня поточного року становить 5 тис. грн. на 1 голову ВРХ тобто це 15 млн.грн.;

3) на проведення сертифікації продукції органічного виробництва часткове відшкодування вартості витрат становить 30%, але не більше 20 тис. грн на одного суб'єкта господарювання, тобто загалом це 5 млн.грн.

На таку державну фінансову підтримку можуть розраховувати близько 300 виробників органіки.

Начальник відділу державної політики у сфері органічного виробництва Мінекономіки Валентина Заєць представила проєкт Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки виробників органічної сільськогосподарської продукції у 2021 році. В цьому проєкті встановлені вимоги до одержувачів бюджетних коштів; напрями підтримки; документи, що мають подати оператори до облдержадміністрацій; повноваження обласних комісій та Мінекономіки. Даний проєкт Порядку надісланий до облдержадміністрацій для того, щоб його опрацювали та внесли пропозиції.

На Львівщині з 2021 року запроваджено новий напрямок підтримки органічних виробників - бюджетна субсидія на одиницю оброблюваних угідь. З 2019 року в області діє Комплексна програма, яка передбачає відшкодування вартості сертифікації органічного виробництва.

За 2019-2020 рр. в рамках цієї програми виробники органіки Львівської області отримали 306 тис. грн. Департамент сприятиме збільшенню обсягів виробництва органіки. Комплексною програмою підтримки та розвитку сільського господарства за рахунок коштів обласного бюджету у Львівській області на 2021-2025 рр. запланували новий напрям підтримки, а саме бюджетну субсидію на одиницю оброблюваних угідь органічного землеробства. На 2021 рік для виробників органічної продукції Львівщини було заплановано фінансову підтримку в розмірі 500 тис. грн.

Отже, аналізуючи концептуальні елементи, можна визначити основні стратегічні напрями сучасної стратегії розвитку органічного сектору сільськогосподарської галузі, що впливатиме на експортний потенціал сільськогосподарських виробників Львівської області.

Основні напрямки розвитку органічного сектору:

1. збільшення державних стимулів щодо виробництва продуктів і послуг, збільшення їх збуту, сумісних з органічними практиками;
2. підтримка наукових та освітніх закладів для збільшення досліджень з органічної тематики, розвиток системи управління знаннями щодо органічних практик та збереження традиційних сільськогосподарських систем із метою більш ефективного переходу господарств до органічного сільського господарства;
3. захист та сприяння традиційних знань споживачів та виробників про сорти сільськогосподарських культур та практику ведення сільського господарства;
4. для стимулювання переходу до органічного господарювання органічним сільськогосподарським виробникам визначення перспектив грошових виплат за екосистемні послуги;
5. розгляд та усунення державних фінансованих програм, які заохочують нестійкі інтенсивні практики, засновані на максимізації дохідності за рахунок якості та здоров'я навколишнього середовища;
6. з метою відображення та порівняння впливу аграрного сектору інтенсифікованих систем господарювання на екологію та навколишнє середовище реформування національної системи економічних показників;
7. вирішення проблеми дефіциту робочої сили та сприяння змінам, необхідним на сучасних ринках, у ланцюгах створення вартості та торговельних системах, за допомогою відповідних стратегій та механізмів регулювання попиту та пропозиції, у т. ч. за рахунок побудови системи поінформованості споживачів та розвитку систем ринкової інформації. [4].

РОЗДІЛ 4

ОХОРОНА ПРАЦІ

4.1. Аналіз стану і заходи поліпшення виробничої санітарії і гігієни праці

Проведення аналізу стану охорони праці в господарстві здійснюється для того, щоб виявити причини і чинники незадовільного стану безпеки виробництва, що значно чинять вплив на результати господарювання, а також на визначення методів покращення умов та охорони праці.

В господарстві діють відділ охорони праці та спеціалізовані комісії, які проводять оцінку рівня стану охорони праці в підрозділах за результатами регулярного контролю на підставі статистики травматизму, аналізу усунення порушень, виявлених під час попереднього контролю, зазначених у приписах інженерів охорони праці, органів нагляду та ін.

Щоб проаналізувати стан охорони праці варто застосувати як оцінні, так і аналітичні показники.

Поширеними оцінними показниками стану охорони праці варто відмітити традиційні коефіцієнти частоти (Кч.т) та тяжкості травматизму (Кт.т). Окрім цього, оцінюючи стан можуть використовуватися й оцінні показники:

-загальна кількість днів втрати працездатності по всіх нещасних випадках з урахуванням перехідних

– чисельність потерпілих в результаті нещасних випадків з втратою працездатності більш ніж на один робочий день (абсолютне число за даними статистики);

– відносні коефіцієнти частоти та тяжкості, що обчислюються як відношення та до базових завдань;

– коефіцієнт частоти смертельного травматизму;

Основні показники з охорони праці подано в таблиці 4.1

Таблиця 4.1. Основні показники з охорони праці в підприємствах Львівської області в 2020 р.

Показники	Умовні позначення	2018 р.	2019 р.	2020р.
Середньоспискове число працюючих	Пр	180	150	150
Витрати на спецодяг	Вс	1750	2310	2540
Витрати на спецхарчування	Вх	540	760	790
Витрати протипожежні	Вп	210	720	650
Кількість днів непрацездатності	Дн	450	410	500

Проаналізувавши дані таблиці, ми можемо сказати, що рівень стану охорони праці в господарствах є відповідний. Проте негативним є те, що в даному господарстві є велика кількість днів непрацездатності.

Для того, щоб покращити умови праці, необхідно врахувати всі види діяльності, які направлені на попередження, нейтралізацію або зменшення шкідливої дії небезпечних виробничих факторів на працівників господарства.

При щорічному фінансовому плануванні необхідно, щоб виділялися кошти на охорону праці, з ціллю зменшення небезпечних і шкідливих умов праці і запобігання нещасних випадків, захворювань та вдосконалення умов праці, що мало б підвищити ефективність виробництва.

Можемо відмітити недостатнє виділення коштів на охорону праці, що пов'язане з фінансовими проблемами та низькою рентабельністю господарства. Незначна сума виділених коштів не спроможна забезпечити помітне покращення стану охорони праці.

З метою формування безпечних умов праці необхідно провести ряд заходів через:

- забезпечення нормативного рівня показників виробничого середовища за елементами умов праці;
- захист працівників від впливу небезпечних та шкідливих виробничих факторів.

До показників ефективності заходів щодо поліпшення умов праці належать:

а) зміни стану умов праці:

- зміна кількості засобів виробництва, приведених у відповідність до вимог стандартів безпеки праці;
- покращення санітарно-гігієнічних показників;
- скорочення фізичних і нервово-психічних навантажень, у т.ч. монотонних умов праці;
- вдосконалення естетичних показників, раціональне поєднання робочих місць та впорядкування робочих приміщень і території;

б) соціальні результати заходів:

- збільшення кількості робочих місць, що відповідають нормативним вимогам;
- зниження рівня виробничого травматизму;
- зниження плинності кадрів через незадовільні умови праці
- зменшення кількості випадків професійної захворюваності;
- отримання задоволення від праці;

в) економічні результати заходів щодо поліпшення умов праці виражаються у вигляді економії за рахунок зменшення збитків внаслідок аварій, нещасних випадків і професійних захворювань у економіці в цілому та на кожному підприємстві. [11].

Дані про виконання заходів, передбачених угодою, заносимо в таблицю 4.2.

Таблиця 4.2. Заходи з охорони праці та витрати коштів в середньому по підприємствах Львівської області у 2020р.

№	Зміст заходів	Вартість робіт, грн.	Строки виконання заходів	Відповідальний за виконання заходів
1	придбання засобів індивідуального захисту	3150	протягом року	керівник підприємства
2	покращення проти пожежної безпеки	2010	протягом року	керівник підприємства
3	впровадження елементів нової технології	7120	протягом року	керівник підприємства
4	Виділено або використано коштів	12280,0	х	х

Для покращення умов праці в господарстві використовують різні джерела фінансування, а саме: власні кошти господарства, фінансові ресурси від продажу акцій, кредити, бюджетні кошти держави, благодійні внески тощо.

Внаслідок виконання заходів з охорони праці здійснюється відповідний соціальний і економічний ефект, який проявляється через підвищення продуктивності праці, збільшення обсягів випуску продукції за рахунок раціонального використання номінального фонду робочого часу і основних виробничих фондів; а також зниження матеріальних затрат через травматизм і захворювання.

Для оцінки ефективності заходів з покращання умов і охорони праці потрібно порівняти наслідки травматизму у грошовому виразі, а також затрати на ці заходи до і після їх впровадження.

Таким чином, матеріальні витрати ($P_{T_{25}}$) в результаті впровадження типових заходів на охорону праці порівняно з існуючими (P_{T_d}) будуть меншими на відповідну суму.

Матеріальні витрати в результаті захворювань визначають за формулою:

$$P_L = 0,25 (Z_{CP} \cdot P_{P,дн.} + V_d \cdot P_{P,дн.}), \quad (4.1)$$

де 0,25 - коефіцієнт, який враховує питому вагу затрат праці, пов'язаних з несприятливими умовами праці в загальній вартості втрат через захворювання;

Z_{CP} - середня оплата листів непрацездатності за день, грн.;

$P_{P,дн.}$ - число робочих днів, втрачених в результаті захворювань, днів;

V_d - середньоденна вартість виробітку одного працівника, грн.

Для отримання початкових даних стосовно захворювань складають таблицю показників.

Як було зазначено, затрати праці внаслідок захворювань після впровадження типових номенклатурних заходів на охорону праці зменшуються приблизно на 25 %.

Економічний ефект заходів з покращання умов праці можна визначити за формулою:

$$E = P_d + C_L - K, \quad (4.2)$$

де P_d - додаткова продукція, випущена в результаті зниження виробничого травматизму і захворюваності, грн.;

C_L - кошти, зекономлені на оплату лікарняних листків у результаті зниження виробничого травматизму і захворюваності, грн.;

K - сума коштів, затрачених на заходи щодо попередження нещасних випадків і захворювань у фірмі, грн.

Таблиця 4.3. Показники матеріальних наслідків у результаті захворювань, пов'язаних із несприятливими умовами праці

Показник	Значення показника
Затрати праці в результаті захворювань, дні	50
Середньоденна зарплата одного працівника, грн.	480,21
Затрати на оплату лікарняних листків, грн.	24100,50
Середньоденна вартість виробітку одного працівника, грн.	490,4
Вартість недоданої продукції у результаті захворювання, грн..	24700,0

Величина K складається із суми витрат на протипожежні заходи, спецодяг, спеціальне харчування та інші витрати, пов'язані із заходами з покращання умов праці та іншими заходами з охорони праці.

Окупність вкладень (C , років) можна визначити за формулою:

$$C = K / E \quad (4.3)$$

Загальний стан охорони праці у господарстві можна вважати задовільним. Існуючий рівень травматизму та професійних захворювань при незначному фінансуванні заходів з охорони праці вказують на малоефективну організацію робіт щодо забезпечення відповідного рівня техніки безпеки, виробничої санітарії та пожежної безпеки на робочих місцях.

Таблиця 4.4. Економічна ефективність заходів з покращання охорони праці

Показники	Значення
Затрати праці в результаті виробничого травматизму і захворювань, дні	50
Затрати на оплату лікарняних листів	24100,50
Вартість недоданої продукції, грн.	24700,0
Матеріальні витрати в результаті захворювань і виробничого травматизму, грн.	48800,50
Економічна ефективність від впровадження заходів щодо покращання умов праці, грн.	10250,3
Сума коштів для покращання умов охорони праці, грн.	12280,0
Термін окупності вкладених капіталовкладень, роки	1,2

В господарстві важливим є збільшення фінансування на охорону праці, покращення стану охорони праці при використанні наявних у господарстві засобів, забезпечення на належному рівні трудової дисципліни.

4.2. Пожежна безпека

В господарстві роботою, що стосується організації і забезпечення пожежної безпеки, займається керівник, а в цехах, відділах, дільницях відповідні керівники цих підрозділів.

Створюється в кожному господарстві постійно діюча пожежно-технічна комісія, яку очолює головний інженер підприємства. До функцій комісії відносять: проведення пожежно-технічного обстеження цехів, дільниць підприємства, визначення заходів щодо зниження пожежної небезпеки деяких технологічних процесів та пожежної безпеки виробничих приміщень, обладнання, складів і цілого господарства загалом.

Слід відмітити, що пожежна охорона господарства є забезпечена добровільною пожежною дружиною (ДПД) і бойовими розрахунками в цехах, відділах, змінах, які ведуться службовцями та інженерно-технічними

працівниками. При влаштуванні на роботу з робітниками та інженерно-технічними працівниками проводять вступний загальний інструктаж з пожежної безпеки в господарстві. Керівник здійснює первинний інструктаж безпосередньо на робочому місці і показує прийоми праці, які забезпечують пожежну і вибухову безпеку. Ті робітники, які пов'язані з пожежонебезпечними речовинами і матеріалами, повинні пройти додатково навчання за програмою пожежно-технічного мінімуму з подальшою перевіркою знань.

Пожежною охороною підприємств контролюють органи Державного пожежного нагляду, Головного управління пожежної охорони Міністерства внутрішніх справ України, відділи Державного пожежного нагляду, відділи внутрішніх справ, виконавчі комітети міських, районних Рад народних депутатів, частини пожежної охорони міст, селищ міського типу і районних центрів.

До функцій, які здійснює Державний пожежний, нагляд можна віднести:

- розробка рекомендацій з протипожежного захисту об'єктів народного господарства і сприяє їх реалізації;
- контроль забезпечення об'єктів народного господарства і населених пунктів коштами на протипожежний захист, пожежною технікою і дотримання правил і норм пожежної безпеки;
- розробка правил пожежної безпеки будівель, споруд із зацікавленими організаціями;
- контроль за виконанням протипожежних вимог проектними та будівельними організаціями;
- підготовка висновків згідно з проектами стандартів, що утверджують вимоги пожежної безпеки, а стандартів і технічних умов на пожежну техніку;
- прийняття в експлуатацію підприємств, будівель і споруд;
- участь у вирішенні питань організації пожежної охорони об'єктів народного господарства;

На керівників служби господарства покладено організацію і проведення пожежно-профілактичних заходів, а також контроль за їх дотриманням до їх обов'язків відносять:

- встановлення відповідного протипожежного режиму на кожному об'єкті служби і слідкування за суворим його дотриманням всіма працівниками служби;
- запровадження заходів, що стосуються ліквідації виявлених недоліків з пожежної безпеки;
- проведення постійної роботи з роз'яснення питань пожежної безпеки.

4.3 Обґрунтування організаційно - технічних рекомендацій з охорони праці

Охорона праці керується великою кількістю нормативно - правових актів. Нормативно - правові акти про охорону праці – це правила, стандарти, регламенти, норми, інструкції, положення, та інші документи, яким надано чинність правових норм, обов'язкових для виконання.

Технічні заходи – технічні засоби, що забезпечують безпечні і нешкідливі умови праці, та пов'язані з впровадженням нового обладнання, пристроїв і приладів безпеки і безпечною експлуатацією засобів виробництва.

До організаційних заходів слід віднести:

- перевірка технічного стану обладнання, інструментів, будівель і споруд;
- контроль за обладнанням підвищеної небезпеки;
- нагляд за дотриманням вимог нормативних документів з охорони праці;
- навчання з питань охорони праці і проведення інструктажів робітників підприємства;
- нагляд за виконанням технологічного процесу відповідно до вимог охорони праці;

- підтримка працівників засобами індивідуального та колективного захисту;
- забезпечення знаками безпеки, плакатами. [11].

У сільськогосподарських підприємствах проводять низку відповідних технічних заходів, що забезпечують безпечні і нешкідливі умови праці, та пов'язані з впровадженням нового обладнання, пристроїв і приладів безпеки і безпечною експлуатацією засобів виробництва.

В господарствах пропонується проводити такі заходи щодо вдосконалення охорони праці:

- перевірка технічного стану обладнання, інструментів, будівель і споруд;
- спостереження за обладнанням підвищеної небезпеки;
- контроль за виконанням вимог нормативних документів з охорони праці;
- перевірка виконання технологічного процесу, щодо вимог охорони праці;
- проведення навчання, перевірка знань, що стосуються питань охорони праці та інструктажів робітників господарства;

У сільськогосподарських підприємствах керівник розраховує потреби засобів індивідуального захисту за такою схемою.

1). Ознайомлюється з інструкцією і нормами безкоштовної видачі спецодягу, спецвзуття і запобіжних пристроїв, а також з документацією щодо їх замовлення і видачі.

2). Відповідно до галузевих норм видачі спецодягу, спецвзуття і запобіжних пристроїв з каталогів вибирає для відповідного переліку професій засоби захисту.

3). Розраховує необхідну кількість індивідуальних засобів захисту (для галузей і робочих місць за виданим завданням).

Необхідну кількість спецодягу та інших засобів захисту визначають за формулою:

$$n = \frac{12P}{Cn} - \text{Нбу, де}$$

де P - середньоспискова кількість працівників по кожній професії, або зайнятих на шкідливих умовах робіт;

12 - кількість місяців;

Cn - період носки засобів індивідуального захисту;

Нбу- наявність додатних засобів захисту (Нбу= 25 %).

4.4. Інструкція з охорони праці під час хімічного захисту рослин

У сільськогосподарських підприємствах дотримуються таких інструкції під час виконання робіт з пестицидами, з протруювання зерна, яка включає загальні вимоги перед початком роботи, загальні під час роботи, загальні вимоги безпеки в аварійних ситуаціях та загальні вимоги безпеки після закінчення робіт.

Загальні положення:

- інструкція включає правила безпеки під час приготуванні розчинів з пестицидами та агрохімікатами, при ручній обробці рослин, під час використання отруєних принад, протруювання і зберігання протруєного насіння;

- особи, які пройшли медичний огляд, спеціальну підготовку та мають відповідні посвідчення, допускаються до виконання робіт із пестицидами ;

- вагітних жінок, жінок-годувальниць, осіб пенсійного віку, молодше 18 років, а також ті, що мають медичні протипоказання не допускають до роботи з агрохімікатами;

- що стосується температурного режиму роботу з пестицидами необхідно здійснювати при температурі не вище + 24°C;

- працівникам, які працюють із пестицидами й агрохімікатами, видаються посвідчення для роботи з пестицидами й агрохімікатами, медичну

книжку й наряд на виконання робіт, і вони повинні пред'являти їх представникам державного нагляду та відомчого контролю.

Перед виконанням робіт необхідно дотримуватись таких вимог:

- виконання тільки тієї роботи, яка доручена відповідним нарядом (крім екстремальних та аварійних ситуацій), недопускання до робочого місця сторонніх людей;

- погодження з безпосереднім керівництвом робіт з чітким визначенням меж робочої зони;

- початок роботи у спецодязі, без пошкоджень,

- перевірка наявності засобів індивідуального захисту (ЗІЗ);

- огляд засобів індивідуального захисту (ЗІЗ) для переконання, що вони без пошкоджень.

До ЗІЗ входять: спецодяг, спецвзуття, рукавиці, рукавички гумові, захисні окуляри, респіратори або протигази.

Дії при виконанні робіт із пестицидами та агрохімікатами:

- використання спецодягу при контакті з розчинами пестицидів і агрохімікатів, виготовлений з спеціальних тканин, з одночасним використанням додаткових засобів індивідуального захисту шкіри

- заборона розпочинати роботу в голодному стані, у стані алкогольного, наркотичного або медикаментозного сп'яніння, у хворобливому або стомленому стані;

- ознайомлення з відпочинковою зоною;

- контроль самопочуття;

- дотримання вимог особистої гігієни під час роботи з пестицидами;

- заборона споживання їжі, пиття, куріння при роботі з пестицидами.

Протруєння і зберігання протруєного насіння:

1. Використання вентиляції при протруєванні насіння у приміщенні;

2. Протруєвання насіння тільки на агрегатах і в машинах заводського виробництва (АПЗ-10, АПС-4 А, ПС-10, ПСШ-5, "Мобитокс-

Супер”, “Гуматокс С” тощо), які не вібрують та не розсіюють пестициди в атмосферу.

3. Контроль за роботою зерноавантажувача, недопущення перевантаження бункера протруювача насінням.

4. Зупинка протруювача при зависанні насіння або пестицидів з плівкоутворюючими препаратами в бункерах і усунення зависання..

5. Проведення вологого протруювання посівного матеріалу з використанням плівкоутворюючих препаратів. Не допускайте сухого протруювання.

6. Завантаження протруєного насіння в щільні мішки з міцних матеріалів, на яких повинен бути напис стійкою фарбою “ОТРУЙНЕ” або “ПРОТРУЄНО”.

7. Недопущення пересипання розфасованого протруєного насіння в іншу тару.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі здійснено аналіз формування та реалізації експортного потенціалу аграрних підприємств. На основі попередніх напрацювань дослідників експортного потенціалу нами визначено власне бачення суті експортного потенціалу: «експортний потенціал – це частина економічного потенціалу країни в аспекті якої формується можливість виробництва експортоорієнтованої продукції». У свою чергу, під «експортоорієнтованою продукцією» ми розуміємо те продукцію, яка відповідає міжнародним стандартам якості та може бути призначена для реалізації за межами митної території держави.

Основними причинами, які обумовлюють недостатній рівень експорту сільськогосподарської продукції з області можна віднести:

- концентрацію сільськогосподарського виробництва в господарствах населення;
- низький товарний вигляд продукції;
- низький розвиток агрологістики;
- нестабільна політична й економічна ситуацію в країні, що впливає на ефективність зовнішньоекономічної діяльності.

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

Обсяг продукції сільського господарства в 2020 році в порівнянні з 2019 роком зріс на 0,2%, що дало Львівській області зайняти 6 місце поміж регіонів (в Україні знизився на 11,5%). Зростання відбулося у господарствах населення на 1,0% (завдяки збільшенню виробництва продукції рослинництва), у підприємствах – зменшення на 0,7%.

Питома вага Львівської області у 2020 році у загальноукраїнському обсязі сільськогосподарської продукції становила 3,8%.

Проаналізувавши економічні передумови формування експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств Львівської області, можемо ствердити, що підприємства Львівщини мають перспективи для розширення своєї господарської діяльності як екстенсивним шляхом (за рахунок збільшення площ посіву, поголів'я тварин тощо), так і інтенсивним шляхом (за рахунок вдосконалення процесу виробництва, для того, щоб збільшити виробництво якісної конкурентоздатної продукції на експорт).

Серед сільськогосподарських товарів, які експортувала Львівщина, переважали зернові культури (13%), жири та олії (8,4%).

Основними ринками експортного збуту товарів та послуг Львівської області є країни ЄС. У 2020 році експорт товарів у країни Європейського Союзу становив 77,8% від загального обсягу.

Щоб нарощувати експорт, необхідно відповідати стандартам якості харчових продуктів, а також їх дотримуватися виробниками. Львівська область має значний потенціал для того, щоб розширювати органічне виробництво і більше застосовувати технології мінімальної обробки ґрунту. Органічне виробництво є перспективним, бо веде до збереження природних ресурсів, поєднує найкращі екологічні практики та високі стандарти якості, відновлює деградовані території.

Українським виробникам потрібно підвищувати якість своєї продукції, впроваджувати новітні технології виробництва, розширювати асортимент продукції та адаптувати її згідно вимог країни імпортера. Це стосується фасування, упаковки, маркування продукції. Однією з передумов ефективного експорту зерна є контроль продукції, який передбачає визначення фізичних та хімічних показників якості сировини. Враховуючи це, було проведено дослідження по визначенню фізичних та хімічних властивостей експортно-привабливих культур.

Бібліографічний список

1. Bakushevych, I., Goshchynska, D., Martyniak, I. (2019) Decentralization and Innovative Entrepreneurial Ecosystem development for the EU-Ukraine Cross-border Cooperation. The Balanced Development of National Economy Under the Conditions of Modern World Transformation. Monograph. Daugavpils, 2019. pp.139-152.
2. Бабан Т.О. Зовнішні фактори експортного потенціалу ячменю. Вісник ХНТУСГ (Екон. науки). Харків: ХНТУСГ. 2014. Вип. 149. С. 73-80.
3. Бидик А. Г. Державна фінансова підтримка як резерв підвищення експортного потенціалу країни [Ел. ресурс] /А.Г. Бидик// Глобальні та національні проблеми економіки/Електронне наукове фахове видання Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського. – Випуск №4. Березень 2015 р. – Електронна сторінка: <http://global-national.in.ua>
4. Варченко О.М.Організаційно-економічні засади формування експортного потенціалу олійних культур в Україні / О.М. Варченко // Економічний дискурс. - 2018. - Вип. 4. - С. 16-24.
5. Васильєва О.О. Перспективи розвитку експортного потенціалу аграрної сфери України. Підприємництво в аграрній сфері: глобальні виклики та ефективний менеджмент: Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (12-13 лютого 2020 р.): у 2 ч. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. Ч.1. с. 73-76
6. Вдовенко Н.М, Наконечна К.В., Павленко М.М. Methodical component of the performance of state support producers mechanism. – Науковий вісник Полісся. – 2017. – № 4 (12). Ч. 1. – 22-27.
7. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. К.; Ірпінь: ВТФ “Перун”. 2002. 1440 с.
8. Галас Л.І., Дзямулич М.І., Шматковська Т.О. Особливості експортної діяльності сільськогосподарських підприємств в Україні. 2021. *Економічний форум*, 1(2), 74-79. <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-2-9>

9. Грановська В. Г. Експортний потенціал аграрних підприємств України як індикатора їх конкурентоспроможності. *Агросвіт*. 2018. № 6. С. 32–39.
10. Гринь В. П. аналіз тенденцій динаміки обсягів та структурних змін у зовнішній торгівлі України [Електронний ресурс] Приазовський економічний вісник. 2019. Режим доступу до ресурсу: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/2_13_uk/11.pdf.
11. Грищук Н. В. Стратегія фінансового забезпечення конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2019. № 23. С. 97–106.
12. Дорофєєв, О. В. Напрями нарощення експортного потенціалу підприємств зернової галузі України. Український журнал прикладної економіки. – 2020. – Том 5. – № 2. С. 197–205.
13. Зверева К. Ринок зерна України: від експорту сировини до готової продукції [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://agronews.ua/node/82481>- 06.10.2017 р
14. Ільчук М.М., Нікітченко С.О., Перегуда Є.Ф. Диверсифікація діяльності підприємницьких структур аграрної сфери. *Економіка АПК*. 2016. № 4. С. 13-20.
15. Карасьова Н.А. Вектори експортних потоків аграрного сектору України. *Економіка АПК*. 2016. № 8. С. 41-48
16. Коцупатрий М. М., Ільїн В. Ю., Ільїна О. В. Підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств: монографія. К.: КНЕУ, 2016. – 408 с.
17. Крюкова І. О. Ресурсний потенціал аграрної економіки України та результативність його використання. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2019. № 2. С. 37-42.
18. Лазарева О. В., Вакар К. В. Розвиток експортного потенціалу аграрного сектора економіки України в умовах глобалізації. *Агросвіт*. 2019. № 1-2. С. 3–9.
19. Левченко Д.В. Особливості потенціалу підприємств АПК України. Тернопільський національний технічний університет імені Івана

Пулюя, Матеріали VIII Міжнародної науково-технічної конференції молодих учених та студентів. Актуальні задачі сучасних технологій – Тернопіль 27-28 листопада 2019.с. 100-102

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

21. Місюк М.В., Мушеник І.М. Вплив інноваційної діяльності на розвиток ресурсного потенціалу аграрних підприємств. Інноваційна економіка. № 7-8 2018) <http://inneco.org/index.php/innecoua/article/view/313>

22. Михайлова Л.І., Волченко Н.В. Державне регулювання розвитку АПК в умовах членства України в СОТ. Теорія та практика державного управління. 2008. Вип. 3. С. 196-203. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Trpu_2008_3_30 (дата звернення 22.01.2016).

23. Надвиничний С.А. Сучасні умови формування та реалізації експортного потенціалу аграрної сфери регіонів України. Економічний аналіз. Тернопіль. 2018. Том 28. №3. С. 56-61

24. Орел В. М., Макода С. Л., Хань Сіньмень Організаційно-економічний механізм управління розвитком експортного потенціалу аграрних підприємств. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2018. № 2. С. 40-47.

25. Островерх О.В. Сільськогосподарська кооперація як один із шляхів підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. Випуск 185 Харків : ХНТУСГ. 2017. С. 69-75

26. Подольська О.В. Напрямки підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств України / О.В. Подольська, К.С. Богомолова // Innovation management in marketing : modern trends and strategic imperatives : Proceedings of the Conference, April 12 – 13th, 2018; [тези доп.]. – Poznan, Poland, Mieszko I School of Education and Administration, 2018. – С. 16-19

27. Радько В. І., Бідула П. П. Підвищення якості молокосировини — основа нарощення експортного потенціалу молокопереробних підприємств України. *Агросвіт*. 2017. № 23. С. 45–49.
28. Саблук П. Т. Стан і напрями розвитку аграрної реформи. *Економіка АПК*. 2015. № 2. С. 10-17.
29. Савіцька С.І. Державна підтримка як необхідна умова підвищення економічної ефективності виробництва ячменю. *Вісник ХНТУСГ: Економічні науки*. 2010. Вип. 97. С. 284-291
30. Самуэльсон П., Нордхаус В. *Экономика: Пер. с англ.* — М.: БИНОМ, 1997. — С. 699
31. Сацута А. С. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрного підприємства : магістр. дипломна робота. Дніпровський держ.аграр.-економ. ун-т, Ф-т менеджменту і маркетингу, Каф. економіки. — Дніпро, 2021. — 88 с. — Режим доступу : <http://dspace.dsau.dp.ua/jspui/handle/123456789/3672>
32. Сіньмень Хань Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу підприємств агропромислового виробництва. *Український журнал прикладної економіки*. 2019. Том 4. № 3. С. 131–138
33. Статистичний збірник Сільське господарство Львівської області/за редакцією Г.М. Корисько Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2021. 183с.
34. Стукач Т. М. Інноваційні технології в зовнішній торгівлі продукцією АПК в Україні [Електронний ресурс] / Т. М. Стукач. — 2018. — Режим доступу до ресурсу: <https://knute.edu.ua/file/ODc0Mw==/53ec8a30e688165ab46cb806c8831614.pdf>
35. Food and Agriculture Organization of the United Nations. URL:<http://faostat.fao.org/> (дата звернення 23.12.2019).
36. Хань Сіньмень Місце експортного потенціалу підприємств агропромислового виробництва в економічному потенціалі країни. *Вісник*

Харківського національного технічного університету сільського господарства, Вип. 206 «Економічні науки». 2019. С. 241-251.

37. Шibaєва Н.В. Сутність та місце регулярної політики в системі державного регулювання економіки. Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького. Серія «Економічні науки». Львів, 2014. Т. 16. № 1 (58). Ч. 2. С. 264-271.