

12. Dunkin R. Motivating knowledge workers : lessons to and from the corporate sector / Ruth Dunkin // Higher education management & policy. – 2003. – Vol. 15, № 3. – P. 41–49.
13. Тимошенко Д.В. До визначення понять «творчість» та «креативність» з метою інтенсифікації винахідництва серед студентів / Д.В. Тимошенко // Матеріали науково-методичної конференції «Педагогічна майстерність викладачів у ВУЗі: теорія, практика, проблеми». – Івано-Франківськ : «Факел», 2008. – С. 63–64.
14. Ruch, W. Measuring knowledge worker productivity / W. Ruch // Dimensions of productivity research. Proceedings of the Conference on Productivity, Houston, TX : American Productivity Center, April, 1980. – P. 98–121.
15. Смирницкий Е.К. Экономические показатели бизнеса / Е.К. Смирницкий. – М. : Экзамен, 2002. – 512 с.
16. Инвестор видит результаты // Комп&нон. – 2013. – № 13-14. – С. 28–29.
17. Ментальность российской молодежи: политические ориентиры и кумиры // Интернет-журнал «Гейфтер». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gefter.ru/archive/8369>. – Заголовок з екрану.
18. Калинаускас И. Lift. Поднимите внутреннюю энергию на максимально возможный уровень / И. Калинаускас. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2013. – 176 с.
19. Берн Э. Игры, в которые играют люди: психология человеческих отношений. Люди, которые играют в игры : психология человеческой судьбы / Э. Берн. – М. : Эксмо, 2006. – 566 с.
20. Tolle E. The power of now: a guide to spiritual enlightenment / E. Tolle. – Novato. : New World Library, 2004. – 235 p.
21. Соболева Е. Предприниматель – Ребёнок или Взрослый? / Е. Соболева // СТРАТЕГИИ. – 2013. – № 3. – С. 54–56.
22. Берн Э. Лидер и группа : о структуре и динамике организаций и групп / Э. Берн; [пер. с англ. А. Грузбергера]. – М. : Эксмо, 2009. – 512 с.
23. Филипповская, Ю. Время лидеров-старейшин / Ю. Филипповская // СТРАТЕГИИ. – 2012. – № 6. – С. 40–43.
24. Lipman-Blumen J. Hot Groups / Jean Lipman-Blumen, Harold J. Leavitt [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.achievingstyles.com/articles/hot\\_groups\\_hbr.asp](http://www.achievingstyles.com/articles/hot_groups_hbr.asp). – Заголовок з екрану.
25. Типи ефективного мислення. Тест КМК Тренінг, TACK Training International. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту : <http://www.rabotaplus.com.ua/trainings/company/96.html>. – Назва з екрану.
26. Тимошенко Д.В. Критичний аналіз та удосконалення методики оцінювання людських ресурсів через врахування показників їх морально-психологічного стану / Д.В. Тимошенко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки : Випуск 23 : У трьох частинах / М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси : ЧДТУ, 2009. – Частина I. – С. 241–244.
27. Тимошенко Д.В. Створення постійних і тимчасових команд в рамках підприємства з метою інтенсифікації інтелектуальної праці персоналу / Д.В. Тимошенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 91–95.
28. Василюшин Н.Є. До уточнення поняття «інтелектуальний ресурс» з метою адекватної оцінки і врахування в процедурах стратегічного планування економічного розвитку регіональних соціально-економічних систем / Н.Є. Василюшин, Д.В. Тимошенко, І.В. Фішук, В.П. Петренко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Інноваційно-інвестиційне забезпечення стратегії розвитку регіону (Збірник наукових праць). Вип. 5 (61) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. Редкол.: відп. ред. акад. НАН України М.І. Долішній. – Львів, 2006 – С. 250–258.

УДК 336.77:338.43:634

**Тупчий О.С.**  
викладач

Уманського національного університету садівництва

## ФІНАНСОВО-КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САДІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Висвітлено сучасний стан кредитної підтримки садівничих підприємств Вінницької області. Визначено особливості та оцінено вплив кредитного фінансування на відтворення промислового садівництва. Здійснено пошук й наукове обґрунтування напрямів удосконалення кредитної підтримки садівничих підприємств з урахуванням особливостей аграрного сьогодення.

**Ключові слова:** залучення кредитних ресурсів, садівничі підприємства, закладання молодих садів, капітальні вкладення, фінансовий лізинг.

### Тупчий О.С. ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САДОВОДЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Отражено современное состояние кредитной поддержки садоводческих предприятий Винницкой области. Определены особенности и оценено влияние кредитного финансирования на закладку молодых садов. Проведен поиск и научное обоснование направлений совершенствования кредитной поддержки садоводческих предприятий с учетом особенностей аграрного настоящего.

**Ключевые слова:** привлечение кредитных ресурсов, садоводческие предприятия, закладка молодых садов, капитальные вложения, финансовый лизинг.

### Tupchiy O.S. FINANCIAL AND CREDIT SUPPORT HORTICULTURAL ENTERPRISES

It is reflected the question about the modern situation of credit support for horticultural enterprises in Vinnytsya area. It's determined the impact of credit funding on gobbing of young gardens also it's defined the main features. A search and scientific explanation of improving credit support of gardening directions were carried out taking into account the features of agrarian present time.

**Keywords:** attraction of credit resources, horticultural enterprises, laying young orchards, investments, financial leasing.

**Постановка проблеми.** В умовах посилення глобалізаційних процесів на світових ринках відкриваються широкі перспективи для вітчизняних садівничих підприємств, зокрема у питаннях стимулювання відтворення та вдосконалення розвитку промислового садівництва за рахунок інтенсивного нарощування внутрішнього виробництва й експорту плодоягідної продукції. Вступ України до СОТ та пов'язане з цим

зниження рівнів захисту й обсягів державної підтримки садівничих підприємств зумовлюють необхідність підвищення конкурентоспроможності промислового садівництва на світовому й національному ринках. Для реалізації зазначеного пріоритету необхідно розробити систему організаційно-економічних заходів кредитної підтримки, спрямовану на підвищення ефективності виробництва продукції садівни-

цтва шляхом зниження її собівартості на всіх етапах виробництва та реалізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Враховуючи важливість кредитних ресурсів як однієї із складових механізму інвестиційного забезпечення садівничих підприємств, вони є предметом постійних дискусій серед практиків та у наукових колах. Серед вітчизняних та зарубіжних дослідників з цього питання звертають на себе увагу роботи В.Г. Андрійчука, О.С. Гудзь, М.Я. Дем'яненка, В.К. Збарського, В.П. Горьового, В.Я. Месель-Веселяка, М.Й. Малика, О.О. Непочатенко, Г.М. Підлісецького, р.П. Саблука. Проблеми розвитку системи фінансування промислового садівництва розкрито в працях: О.Ю. Єрмакова, О.М. Шестопаля, В.А. Рульева, П.В. Кондратенка,

О.О. Яцуха та ін. Оцінюючи існуючі наукові напрацювання, слід відзначити недостатність наукового обґрунтування пропозицій щодо напрямів удосконалення кредитної підтримки садівничих підприємств, можливостей використання для цього новітніх інноваційних фінансових технологій, що адекватні викликам й загрозам сучасного економічного простору.

**Постановка завдання.** Дослідити сучасний стан забезпечення кредитними ресурсами садівничих підприємств. Науково обґрунтувати напрями удосконалення кредитної підтримки садівничих підприємств з урахуванням специфіки відтворення плодючих насаджень й особливостей функціонування садівничих підприємств.

**Виклад основних результатів дослідження.** Неодмінною умовою стабільного розвитку садівничих підприємств й подолання кризових явищ є механізм надання кредитів комерційними банками на довгостроковий період. В умовах формування й функціонування ринку продовольства проблема фінансування садівничих підприємств є складною й багатопланою. Вирішення можливе за рахунок формування дієвого фінансово-кредитного механізму, який би ґрунтувався на вдосконаленні системи самофінансування виробництва продукції, забезпеченні необхідного рівня державної підтримки, наданні можливостей щодо залучення кредитних ресурсів. Динаміка залучення кредитних ресурсів садівничими підприємствами сприяє розвитку промислового садівництва й зростанню добробуту, який, насамперед, проявляється у зміні сукупного попиту й, в перспективі, обсягу виробленого продукту та рівня зайнятості. Будучи вирішальним фактором макроекономічної рівноваги й стабілізації в сільському господарстві, і у садівництві зокрема, кредитне забезпечення, у свою чергу, є складним процесом, що залежить від комплексу різних чинників. Економічне зростання галузі активізувало фактори, що стимулюють залучення кредитних ресурсів (рис. 1).

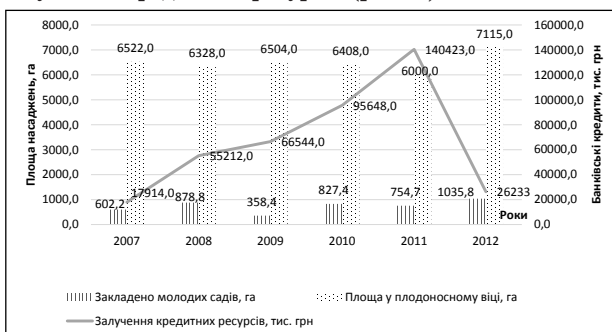


Рис. 1. Залучення кредитних ресурсів садівничими підприємствами Вінницької області

Джерело: Розраховано на основі даних досліджуваних садівничих підприємств

Дані рис. 1 показують, що садівничі підприємства Вінницької області у 2011 р. залучили кредитних ресурсів у 6,1 раза більше в порівнянні з 2007 р. (збільшенню сприяло значне залучення кредиту ТОВ «Агроеталон»). Проте доступ до джерел кредитного капіталу для більшості підприємств серйозно обмежений, а самі джерела незначні, основні кредитні умови для садівничих підприємств у доступній для огляду перспективі досить примарні. Система кредитування садівничих підприємств формується в основному комерційними банками, кредитні програми яких розраховані переважно на короткостроковий термін. За 2007-2012 рр. комерційні банки надавали СТОВ «Поділля», ТОВ «Агроеталон», ТОВ «Обрій», СТОВ «Дружба» виключно короткострокові кредити, лише ПП «Україна» залучило довгострокові кредитні ресурси (табл. 1).

Таблиця 1

**Залучення кредитних ресурсів садівничими підприємствами Вінницької області, тис. грн.**

Роки	Короткострокові й довгострокові кредити банків				
	СТОВ «Поділля»	ПП «Україна»	ТОВ «Агроеталон»	ТОВ «Обрій»	СТОВ «Дружба»
2007	-	429,0	11479,0	-	-
2008	-	429,0	46940,0	50,0	500,0
2009	1293,0	429,0	56121,0	-	-
2010	2078,0	429,0	87135,0	-	-
2011	4353,0	-	131070,0	-	-
2012	4000,0	-	6458,0	-	15775,0

Джерело: Розраховано на основі даних досліджуваних садівничих підприємств

Лідером за залученням короткострокових кредитів у 2007-2012 рр. є ТОВ «Агроеталон». Підприємство розпочало займатися промисловим садівництвом у 2007 р., визначивши головним завданням залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів. Кредитна підтримка розвитку промислового садівництва стимулює інтенсифікацію виробництва у сільськогосподарських підприємствах Вінниччини. Ефективне ведення інтенсивного садівництва на інноваційній основі у ТОВ «Агроеталон» побудова мегахолодильного устаткування сприяли збільшенню кредитів у 11,4 раза в порівнянні з 2007 р. Залучення кредитних ресурсів у 2012 р. збільшилось й у СТОВ «Поділля» в 3,1 раза порівняно з 2009 р., наслідком чого є модернізація холодильного обладнання й будівництво нового цеху з сучасними технологічними лініями з виготовлення яблучного соку й яблучних пластівців. Позикові кошти отримані СТОВ «Дружба» як засіб поповнення своїх фінансових ресурсів у 2012 р. у сумі 15775,0 тис. грн були залучені для придбання холодильного устаткування.

Незважаючи на значні переваги кредитних ресурсів, у сучасних умовах короткострокове кредитування, що пропонується садівничим підприємствам Вінницької області комерційними банками, не є пріоритетними для них, оскільки воно стимулює падіння цін на плодючу продукцію. Причиною є необхідність своєчасних розрахунків за короткостроковими кредитами, які здійснюються після збору плодів та ягід у короткий термін. Для забезпечення своєчасного повернення кредитних коштів садівничі товаровиробники змушені терміново за низькими цінами реалізовувати продукцію, що знижує рівень їх доходів. А це, насамперед, заважає ефективному функціонуванню ринку продукції садівництва.

Також одним з основних недоліків системи кредитної підтримки садівничих підприємств є пере-

важання компенсаційно-витратного підходу до розподілу фінансових ресурсів, який не пов'язаний із показниками ефективності господарювання. Це призводить до того, що кошти використовуються нерационально й не стимулюють розширене відтворення. Часто низькорентабельні або збиткові садівничі підприємства одержують значні суми з державного бюджету порівняно з іншими сільськогосподарськими підприємствами, в тому числі рентабельними. Будь-який довгостроковий кредитний проект в галузі садівництва пов'язаний із ризиком й передбачає компроміс між різними кредитними цілями, нерідко спостерігається порушення галузевого балансу й балансу інтересів інвесторів. Виробничі потужності та техніка садівничої галузі потребують кількісного й якісного оновлення, що можливо лише при залученні довгострокових кредитів. Основними перешкодами у збільшенні кредитних вкладень банків на довгостроковий період у садівництво є дефіцит довгострокових ресурсів комерційних банків, слабкий фінансовий стан садівничих підприємств, недосконале правове регулювання відносин, пов'язаних із забезпеченням довгострокових кредитів.

Через посилення конкуренції можливе підвищення кредитних ризиків, що може зробити жорсткішими вимоги до позичальників й спричинити збільшення кредитної ставки, яка й так є високою. Дорогі кредити зроблять плодючістю продукції неконкурентоспроможною, а самих товаровиробників нерентабельними й фінансово нестійкими. За таких умов доступнішим джерелом фінансування для садівничих підприємств залишатимуться кредити з державною компенсацією відсоткової ставки.

Розподіл коштів за бюджетною програмою 2801350 «Закладення і нагляд за молодими садами, виноградниками та ягідниками» для погашення кредиторської заборгованості підприємств Вінницької області, яка утворилася за поточними видатками (в частині компенсації витрат суб'єктів господарювання, понесених на створення насаджень), здійснюється місцевими органами влади. Враховуючи обмеженість державних фінансових ресурсів за період 2007-2012 рр., погашення урядом кредиторської заборгованості садівничих підприємств Вінницької області відбулося лише у 2010 р. сумою 432 тис. грн. Зокрема, коштами за цією програмою скористались СФГ «Садівник» (54 тис. грн), ТОВ «Комарівці» (6 тис. грн), ТОВ «Агрохімперспектива» (3 тис. грн), СВАТ «Жорнище» (221 тис. грн), ФГ «Нова Україна» (148 тис. грн).

Результати аналізу діяльності досліджуваних підприємств свідчать про позитивний вплив державної політики в частині кредитних гарантій й субсидування процентних ставок окремо від інших заходів щодо реформування кредитного забезпечення, оскільки за досліджуваній період рівень рентабельності промислового садівництва лише у 2010 р. досяг 50,3%.

В умовах ринкової економіки розвиток садівничих підприємств залежить від доступності кредитів, зокрема довгострокових на 3-5 років під 5-10% річних у гривні. Якщо цей механізм задіяти, то у товаровиробника скоротиться потреба у дотаціях на посадку та нагляд за молодими багаторічними насадженнями. Кошти, які нині з державного бюджету використовуються на реалізацію програм АПК, потрібно акумулювати в національну програму покриття процентної ставки кредиту. Механізм полягає в тому, що товаровиробник одержує гроші в банку під 20% річних, уряд компенсує йому 15%, й лише 5% сплачує позичальник.

Важливість розвитку банківського кредитування в Україні зумовлена, насамперед, низькою купівельною спроможністю садівничих підприємств, які за економічної кризи і відсутності джерел фінансування нездатні розв'язувати питання технічного забезпечення та оновлення. Тому, коли глобальна економічна криза призвела до відтоку фінансових ресурсів з України, стало ще більш актуальним питання розвитку фінансового лізингу.

У відтворенні садівництва державна підтримка має важливе значення з огляду на призупинення інвестиційного процесу в садівничих підприємствах та інтенсивну їх деіндустріалізацію. Перегворення сільськогосподарських підприємств на ефективних виробників, які забезпечать внутрішні та експортні потреби держави у плодючій продукції, вимагає відповідної модернізації їх технічної бази і концентрації виділених для цього фінансових ресурсів держави на пріоритетних напрямках розвитку, що сприятиме ліквідації нерівних умов розвитку територій і різних галузевих організаційно-правових форм господарювання [1].

Сучасна наука довела сутність економічної родючості землі як результату сукупної дії природних і господарських факторів. Тому цілком логічним наслідком детехнологізації сільськогосподарського виробництва є щорічні втрати продукції, за підрахунками вчених, на суму 15-18 млрд грн [2]. Таким чином, зниження головних чинників конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств – рівня технічного забезпечення виробництва та обсягу товарної продукції з розрахунку на одиницю виміру сільськогосподарських угідь веде до послаблення останньої. Стан технічного забезпечення садівничих підприємств досить складний – скорочується кількість наявної техніки усіх видів. Існуючий парк технічних засобів садівничих підприємств характеризується моральним та фізичним зносом. Це призводить до збільшення експлуатаційних і виробничих витрат.

На шляху інтенсивного розвитку садівничих підприємств виникають проблеми фінансового характеру, включаючи потребу в інвестиційних ресурсах. Більшість підприємств не мають належної застави та кредитної історії, щоб мати доступ до банківських кредитів. Ставка за банківські кредити, яка становить в середньому 22%, висока для підприємств усіх галузей економіки, а особливо для садівничих, у яких оборот капіталу довший, ніж у сфері послуг, торгівлі тощо. Також бар'єром доступу є обов'язковий відсоток їх участі власними коштами (15-30% від суми кредиту). Тому нині більшість садівничих підприємств існують за умов обмежених можливостей залучення коштів для капітальних вкладень, насамперед для придбання садивної техніки.

Одним із основних факторів, що забезпечує ефективність виробництва продукції садівництва, є рівень технічного оснащення й на цій основі застосування новітніх інтенсивних технологій. Особливістю сучасного стану садівничих підприємств є гостра потреба в оновленні основних виробничих засобів. З огляду на пропозиції вітчизняних виробників техніки для садівництва Інститутом садівництва НААНУ розраховано експлуатаційну потребу в комплексах машин для вирощування та збирання плодів в сільськогосподарських підприємствах.

До складу комплексів машин, обґрунтованих за критерієм мінімуму затрат робочого часу й за критерієм мінімуму приведених витрат (праці), входить техніка вітчизняних виробників. На основі розрахункових даних визначено, що для нарощування



виробничих потужностей промислового садівництва в частині основних засобів до нормативної потреби необхідно інвестувати на їхнє розширене відтворення 268720,0 грн. Науково обґрунтований рівень забезпеченості садівничих підприємств основним спеціалізованим обладнанням сприятиме підвищенню економічної ефективності, збільшенню обсягів виробництва валової продукції, підвищенню продуктивності праці, зростанню дохідності й рентабельності виробництва плодів.

Пошук надійних інвесторів вимагає найретельнішого обґрунтування багатьох фінансових показників з урахуванням існуючого ступеня ризику не тільки у внутрішній виробничо-господарській діяльності, але й у зовнішніх кредитно-фінансових і банківських структурах.

За такої ситуації фінансовий лізинг є способом залучення фінансових ресурсів для тих підприємств, які не можуть отримати їх в інший спосіб. Він забезпечує шлях для підвищення інвестиційної активності в галузі та садівничих підприємствах зокрема. Ключова перевага лізингу – це доступність для тих підприємств, що не мають суттєвої бази основних засобів, даючи їм можливість використовувати лізинговий актив, що купується, як заставу. Лізинг – це додаткове джерело фінансування нового обладнання, що знаходиться за межами витрат обігових коштів. Підприємство зберігає оборотний капітал для важливих довготермінових планів, таких як розширення, вдосконалення, ріст, маркетинг та науково-дослідна робота. Лізинг це джерело грошей, що зберігає грошовий потік, та дає можливість направити його туди, де він найбільше потрібен у господарській діяльності підприємства. При використанні обладнання придбане в лізинг продуктивно генерує достатньо прибутку, який повинен набагато перевищити лізингові платежі. Тому період окупності об'єкта лізингу може бути значно меншим за термін лізингової угоди.

При купівлі технічних засобів фінансовий лізинг найбільш повно відповідає потребам малих та середніх сільськогосподарських підприємств, які мають обмаль фінансових ресурсів [3]. Адаптувати на умовах фінансового лізингу, підприємство платить за обладнання по мірі користування ним, не сплачуючи його повну вартість. Оплата здійснюється з майбутнього прибутку, а не з теперішнього оборотного капіталу. Крім того, лізинг надає велику гнучкість, таку як термін угоди, індивідуальні варіанти придбання, гнучкі плани платежів. Зокрема, лізингові платежі можуть бути приведені у відповідність з структурою грошового потоку підприємства, наповненням його бюджету, або з прибутком, який створює обладнання, отримане на умовах фінансового лізингу.

Ми підтримуємо думку авторів П.Т. Саблука [1], С.О. Юшина [4], які стверджують, що процес технічного забезпечення сільськогосподарської підприємства мають проводити на основі інноваційних технологій. Головним резервам його прискорення залишається гармонізація зусиль підприємств із програмами та прогнозами держави. Саме система фінансового лізингу спрямована на підтримку цього процесу через розробку проектів інвестиційно-інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств.

Незважаючи на усі переваги, що отримують садівничі підприємства, купуючи технічні засоби на умовах фінансового лізингу, цей інвестиційний інструмент використовується не повністю. В Україні фінансовий лізинг за участю сільськогосподарських підприємств ще не посів належного місця [5; 6]. З'ясовуючи причини низької зацікавленості останніх

у придбанні техніки на умовах лізингу, слід відмітити головні чинники, які і створюють вищезгадану проблему. На нашу думку, першим із них є низька якість вітчизняних машин, які пропонуються на умовах фінансового лізингу. Показники енергоємності, продуктивності та довговічності значної частини вітчизняної техніки є нижчими за показники аналогічних іноземних зразків. Машини іноземного виробництва є дещо кращими порівняно з вітчизняними за техніко-економічними показниками, але й дорожчі у 2-3 рази, ніж аналогічні вітчизняні, а також російські та білоруські зразки. Враховуючи це, сільськогосподарська техніка вітчизняного виробництва здатна конкурувати з іноземною, не зважаючи на її недостатню високу якість.

Негативно впливає на розвиток фінансового лізингу й існуюча система передоплати, яка створює умови, згідно з якими садівниче підприємство змушене значні грошові суми відволікати від виробничих потреб у перший рік дії лізингової угоди. Крім того, передоплата створює лізингодавцеві додатковий депозитний прибуток, а лізингодержувач, навпаки, несе відповідні втрати у вигляді недоодержаного додаткового прибутку. Торговельна надбавка до ціни об'єкта лізингу через механізм формування лізингової маржі також додатково «відбирає» значні кошти у лізингодержувача, збільшуючи дохід лізингодавця [7].

Обсяги кредитування також доцільно збільшити за рахунок нестандартних продуктів, таких як форфейтування, форвард, факторинг, проектне фінансування й торгове фінансування. Нетрадиційні для садівничих підприємств форми кредитування можуть стати одним з прогресивних напрямів матеріально-технічного забезпечення плодоягідного виробництва, який відкриває підприємствам доступ до передової техніки й технологій та оновлення основних виробничих засобів.

Складна закордонна техніка, яка не виробляється в Україні і яка потрібна виробнику, повинна надаватися на пільгових умовах. Для цього потрібно налагодити тісний зв'язок з іноземними компаніями та фірмами, які спеціалізуються на виробництві садової техніки і обладнання та створити спільні виробництва на вітчизняних підприємствах. Доцільно дозволити садівничим підприємствам розраховуватися за придбану техніку по лізингу у кінці виробничого циклу – після того, як надійдуть кошти за вироблену та реалізовану продукцію. З метою зменшення відсоткових кредитних ставок за кредити, які надаються комерційними банками для закупівлі техніки, добрив, обладнання, насіння, пального тощо, рекомендуємо створити спеціалізований банк для агропромислового комплексу, у якому будуть зосереджені усі фінансові надходження від діяльності сільського господарства, і які будуть використовуватись за призначенням.

**Висновки з проведеного дослідження.** Для підвищення ефективності державної підтримки кредитного забезпечення садівничих підприємств потрібно: здійснити індивідуальний підхід до формування застави; провести комплекс заходів здешевлення кредитів; розробити новітні схеми підтримки довгострокового кредитування інвестиційних проектів промислового садівництва; розширити спектр нових банківських продуктів й застосування інноваційних фінансових технологій; узаконити використання багаторічних насаджень як предмета застави, оскільки діє мораторій на купівлю-продаж землі; створити умови для залучення довгострокових кредитів, потреба в яких для садів-

ничих підприємств є надзвичайно гострою. Необхідно надавати сільськогосподарську техніку, садивний матеріал, добрива, обладнання й інші основні засоби виробництва на пільгових умовах за низькими процентними ставками (не більше 3%) на термін 5-8 років.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сало І.А. Фінансове забезпечення галузі садівництва / І.А. Сало // Економіка АПК. – 2013. – № 8. – С. 28–32.
2. Саблук П.Т. Основні напрями розроблення стратегії розвитку агропромислового комплексу в Україні / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2004. – № 4. – С. 3–16.
3. Деревяненко С.І. Суть та організаційні форми лізингу / С.І. Деревяненко // Пропозиція. – 2006. – № 6. – С. 27–31.
4. Юшин С.О. Проблема узгодженості інноваційно-інвестиційних проектів підприємств агропромислового комплексу із чинною системою державних прогнозів і програм / С.О. Юшин // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С. 78–83.
5. Лізинг снова в деле [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://www.leasing.org.ua/ua/publications/?pid=2901>.
6. Васильєва В.Г. Лізинг у технічному переоснащенні агропромислового виробництва / В.Г. Васильєва // Економіка АПК. – 2004. – № 7. – С. 66–69.
7. Щєбликіна О.І. Формування лізингових відносин в аграрному секторі економіки України / О.І. Щєбликіна // Економіка АПК. – 2003. – № 12. – С. 76–79.

УДК 631.115.8:631.1.027:(477)

**Ушкаренко Ю.В.**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри економічної теорії*

*Херсонського національного технічного університету*

## АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розкрито сутність і зміст кооперативного маркетингу. Виділено основні ознаки, принципи функціонування маркетингових обслуговуючих кооперативів. Визначені переваги маркетингових кооперативів з позиції сільськогосподарських підприємств.

**Ключові слова:** кооператив, кооперація, кооперативний маркетинг, сільськогосподарський товаровиробник, ринок.

### **Ушкаренко Ю.В. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МАРКЕТИНГОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КООПЕРАТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Раскрыта сущность и содержание кооперативного маркетинга. Выделены основные признаки, принципы функционирования маркетинговых обслуживающих кооперативов. Определены преимущества маркетинговых кооперативов с позиции сельскохозяйственных предприятий.

**Ключевые слова:** кооператив, кооперация, кооперативный маркетинг, сельскохозяйственный товаропроизводитель, рынок.

### **Ushkarenko J.V. CURRENT ISSUES IN MARKETING SUPPORT OF COOPERATIVE ENTERPRISES**

The essence and meaning of cooperative marketing. The basic characteristics, principles of operation of marketing service cooperatives. The advantages from the standpoint of marketing cooperatives farms.

**Keywords:** cooperative, cooperation, cooperative marketing, agricultural commodity, market.

**Постановка проблеми.** Зарубіжний досвід та вітчизняна практика свідчать, що маркетинг є важливим складовим елементом діяльності сільськогосподарських підприємств при їх ринковій орієнтації. Це пояснюється тим, що без здійснення певних функцій (вивчення потреб і смаків споживачів, пошук ринків збуту, проведення переговорів, просування товарів і т.д.), які виконує товаровиробник, неможливо забезпечити пристосування виробництва до потреб ринку. Реалізація відповідного комплексу маркетингу забезпечує кооперативним підприємствам продаж продукції з наперед визначеними кількісними, якісними та ціновими характеристиками. Основою маркетингу є постійний і системний аналіз ринку, передусім клієнтів і конкурентів, що дозволяє кооперативам розробляти ефективні товарні та цінові стратегії, спрямовані на конкретні сегменти споживачів продукції, надаючи при цьому підприємствам певних конкурентних переваг. Однак упровадження та застосування маркетингової концепції серед товаровиробників проходить дуже повільно. Тому питання розвитку маркетингової діяльності у нинішніх умовах господарювання є надзвичайно актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням ефективності функціонування маркетингових кооперативів в аграрному секторі економіки присвя-

тили свої дослідження вітчизняні економісти-аграрники, серед яких найсуттєвіший внесок зробили Ф. Горбонос [1], В. Зіновчук [2], М. Малік [4], О. Могильний [5], Л. Молдаван [6], П. Саблук [7] та ін.

Зростання конкуренції між сільськогосподарськими товаровиробниками та відкритість ринків посилює потребу в ефективному веденні маркетингової діяльності вітчизняними товаровиробниками для збільшення обсягів реалізації та отримання прибутків. При цьому залишаються нез'ясованими та потребують дослідження питання маркетингового забезпечення функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у сучасних умовах господарювання.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження щодо організації маркетингової діяльності та обґрунтувати напрямки покращення маркетингової діяльності в системі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У літературі та практиці використовується поняття «кооперативний маркетинг» як ринкова діяльність кооперативних формувань, спрямована на максимальне задоволення побажань і потреб споживачів товарів та послуг, незалежно від того, чи ними є фермери-члени кооперативів чи звичайні споживачі, які не є чле-