

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алькема В.Г. Система економічної безпеки логістичних утворень : [монографія] / В.Г. Алькема ; ВНЗ « Університет економіки та права «КРОК» ; НДІ пробл. нац. безпеки України. – К., 2011. – 376 с.
2. Гнілицька Л.В. Теоретико-методичні та прикладні основи забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності : [монографія] / Л.В. Гнілицька, А.І. Захаров, П.Я. Пригунов. – К. : Дорадо-Друк, 2011. – 290 с.
3. Грушко В.І. Система економічної безпеки держави на макрота мкрорівнях : [колективна монографія] / В.І. Грушко, В.С. Сідак, В.Г. Алькема. – К. : Університет економіки та права «КРОК», 2012. – 309 с.
4. Економіка підприємства : [підручник] / Й.М. Петрович, А.Ф. Кіт, О.М. Семенів [та ін.] ; за заг. ред. Й.М. Петровича. – Львів : Новий Світ-2000, 2004. – 680 с.
5. Захаров О.І. Теоретичні основи забезпечення економічної безпеки підприємств / О.І. Захаров // Вчені записки університету «КРОК». – 2012. – № 32. – С. 80–86.
6. Калина А.В. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / А.В. Калина, А.А. Котвицький, О.З. Стожок. – К. : Знання України, 2007. – 324 с.
7. Камишнікова Є.В. Методика оцінки рівня економічної безпеки металургійного підприємства / Є.В. Камишнікова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11(101). – С. 77–82.
8. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія] / В.М. Гесць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова [та ін.]. – Харків : ІНЖЕК, 2006. – 240.
9. Соснин А.С. Менеджмент безпеки підприємств : [навч. посіб.] / А.С. Соснин, П.Я. Прыгунов. – К. : Європ. ун-т, 2004. – 357 с.
10. Харченко С.А. Методичні основи розрахунку лізингових платежів / С.А. Харченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 188–195.
11. Черкасова С.О. Формування організаційно-економічного механізму управління процесом зміцнення економічної безпеки промислових підприємств / С.О. Черкасова // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2(7). – С. 22–23.
12. Шваб Л.І. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / Л.І. Шваб. – Житомир : ЖДТУ, 2004. – 459 с.
13. Шемаєва Л.Г. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією із суб'єктами зовнішнього середовища : [монографія] / Л.Г. Шемаєва. – К. : Національний ін-т проблем економічної безпеки, 2009. – 357 с.
14. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы / В.И. Ярочкин. – М. : Ось-89, 2003. – 352 с.

УДК 338.984

**Назарова Т.Ю.**  
аспірант кафедри менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності та фінансів  
Національного технічного університету  
«Харківський політехнічний інститут»

## АНАЛІТИКО-ПРИКЛАДНИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено дослідженню практичних і методичних аспектів формування та реалізації фінансового потенціалу промислових підприємств. Проведено обґрунтування впливу факторів на формування фінансового потенціалу підприємства. Виявлено складники, які слід враховувати під час формування стратегії управління фінансовим потенціалом промислового підприємства.

**Ключові слова:** фінансовий потенціал, фінансова діагностика, промислове підприємство.

### Назарова Т.Ю. АНАЛИТИКО-ПРИКЛАДНОЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию практических и методических аспектов формирования и реализации финансового потенциала промышленных предприятий. Проведено обоснование влияния факторов на формирование финансового потенциала предприятия. Выявленные составляющие, которые следует учитывать при формировании стратегии управления финансовым потенциалом промышленного предприятия.

**Ключевые слова:** финансовый потенциал, финансовая диагностика, промышленное предприятие.

### Nazarova T.Y. ANALYST-APPLIED ASPECTS OF FORMATION AND FINANCIAL CAPACITY INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article investigates the practical and methodological aspects of the formation and implementation of the financial capacity of enterprises. A study of factors influence the formation of the financial capacity of the company. Identified components to consider when forming a strategy for the financial potential of industrial enterprises.

**Keywords:** financial potential, financial diagnostics, industrial plant.

**Постановка проблеми.** Складні економічні умови, нестабільна правова база вимагають від промислових підприємств створення такої системи управління, яка б дала можливість ефективно використовувати всі наявні та потенційно можливі фінансові ресурси, швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища і забезпечувати досягнення високих фінансових результатів не тільки в поточному періоді, а й у довгостроковій перспективі. Проблема формування оптимального за своїми складом та розміром фінансового потенціалу промислового підприємства, а також його ефективна реалізація характеризуються надзвичайною актуальністю в сучасних економічних умовах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розробкою положень щодо формування фінансового потенціалу займалися багато видатних учених. Зокрема, П.А. Фомин [1] запропонував модель формування фінансового потенціалу в рамках стратегії сталого економічного зростання, яка включає в себе ефект спільної дії фінансового та операційного важелів, комбінування поточних і стратегічних

них фінансових потреб і норм їх покриття з виділенням поточних і постійних активів і пасивів. В.О. Кунцевич [2] уводить поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства у вигляді сукупності наявних фінансових ресурсів, можливостей системи з їх залучення й ефективного управління для досягнення тактичних і стратегічної цілей підприємства. О.В. Белінська виділяє широке поняття фінансового потенціалу, що відображає всю сукупність економічних активів, які мають вартісну основу і здатні виступати джерелом фінансових засобів у результаті їх реалізації [3].

**Мета статті** полягає у науково-практичному обґрунтуванні методів формування фінансового потенціалу та їх удосконалення.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Фінансовий потенціал має низку відмінних рис, характерних для промислових підприємств: дефіцит грошових коштів; збільшується період повернення дебіторської та кредиторської заборгованості; недоступність більшості джерел фінансування через їх високу вартість; фінансова нестійкість, що характеризується переважанням позикових коштів у структурі капіталу; низька ліквідність. Існуючі інструменти вимірювання фінансового потенціалу являють собою окремі показники, що характеризують ефективність діяльності промислового підприємства. Виміряти фінансовий потенціал будь-яким одним показником неможливо, необхідна система показників, що враховує всі аспекти фінансової діяльності підприємства. Враховуючи специфіку фінансового потенціалу промислового підприємства, вважаємо, що під фінансовим потенціалом підприємства варто розуміти динамічну характеристику підприємства як бізнес-системи, яка виступає у вигляді сукупності фінансових складників, які відображають реальні і потенційні можливості підприємства. Одним із ключових елементів діагностики фінансового потенціалу є оцінка ефективності функціонування за фінансовим, виробничим та збутовим складниками.

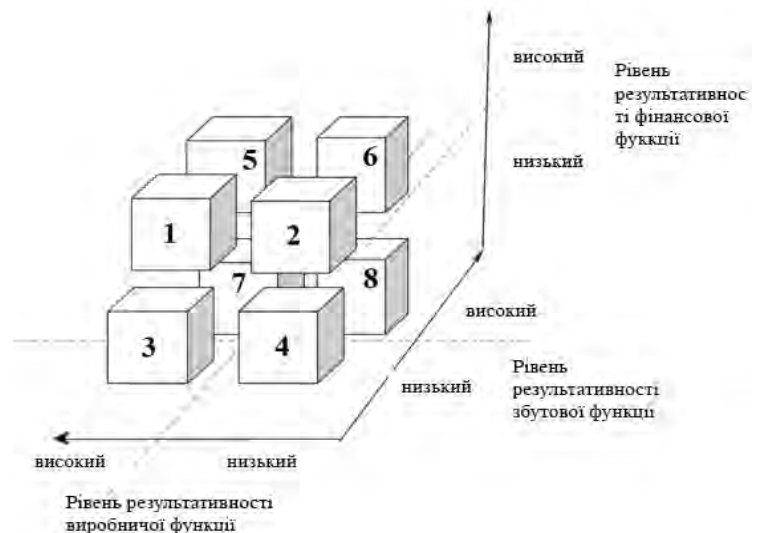
Результати проведених досліджень щодо виявлених тенденцій розвитку промислових підприємств свідчать про значний вплив на результати їх діяльності (прибуток) ефективності здійснення виробничої, збутової та фінансової функції підприємства.

Через відсутність інформації про результати здійснення виробничої, збутової та фінансової функцій під час розробки заходів щодо ефективного управління фінансовим потенціалом промислового підприємства може виникнути необґрунтоване збільшення обсягів залучених фінансових ресурсів, необхідних для реалізації загальної економічної стратегії підприємства. Водночас низький рівень здійснення даних функцій є, по суті, прихованим резервом збільшення обсягу виробництва продукції, а також коштів, необхідних для придбання сировини і матеріалів, тобто фактором дестабілізації фінансової системи підприємства. Таким чином, у процесі генерації заходів щодо управління фінансовим потенціалом необхідно враховувати якісні і кількісні показники, що характеризують ефективність реалізації виробничої, збутової та фінансової функцій підприємства.

Основною метою запропонованого підходу до вибору заходів щодо управління фінансовим потенціалом є здійснення комплексного

аналізу результатів реалізації певних функцій підприємства, а саме виробничої, збутової та фінансової, для виявлення можливих перспектив розвитку, зумовлених отриманими перевагами і характерними недоліками фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання. Результативність запропонованих функцій доцільно розглядати як оцінку впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які мають постійно досліджуватися та підпадати під вплив підприємства через реалізацію певних організаційно-економічних заходів із метою мінімізації їх негативного прояву. Під час їх усебічної оцінки доцільно розглядати інтегральні показники, що характеризують результативність функцій підприємства, які комплексно впливають на отримання фінансових результатів і є індикаторами, що визначають стан більшості економічних процесів усередині економічного об'єкта. Під час вибору показників необхідно враховувати значущі чинники і характеристики господарської діяльності підприємства.

Перший крок аналітичного етапу передбачає проведення аналізу досягнутих результатів виробничої функції, яка характеризується використанням основних виробничих фондів підприємства і матеріально-речового складника оборотних коштів, які безпосередньо беруть участь у процесі його функціонування, у взаємозв'язку з аналізом використання фінансових ресурсів, що визначають фінансове становище суб'єкта господарювання. На другому етапі необхідно здійснити аналіз результатів реалізації фінансової функції і дати оцінку фінансовому становищу підприємства. Для даного дослідження доцільно використовувати коефіцієнти ліквідності, платоспроможності, кредитоспроможності, рентабельності підприємства, об'єднавши їх в інтегральний. Отримавши необхідні результати, доцільно порівняти значення



**Квадрант 1.** Характеризується низькими результатами реалізації фінансової, збутової та виробничої функцій. **Квадрант 2.** Характеризується низькими результатами реалізації фінансової, збутової функцій і високими – виробничої. **Квадрант 3.** Характеризується низькими результатами реалізації фінансової, виробничої функцій та високими – збутової. **Квадрант 4.** Характеризується присутністю підприємств із високим рівнем реалізації збутової та виробничої функцій і низьким – фінансової. **Квадрант 5.** Характеризується високим рівнем реалізації фінансової функції та високими – збутової. **Квадрант 6.** Характеризується високими результатами реалізації фінансової, виробничої функцій та низькими – збутової. **Квадрант 7.** У підприємств, позиції яких відповідають сьомому квадранту матриці, операційний процес характеризується високим рівнем реалізації фінансової та збутової функцій і низьким – виробничої. **Квадрант 8.** Характеризується високим рівнем використання всього ресурсного потенціалу підприємства

**Рис. 1.** Сукупність матриць вибору фінансових стратегій

інтегральних показників ефективності виробничої та фінансової функцій підприємства. Третій етап полягає у порівнянні результатів реалізації фінансової та збутової функцій. Визначення результативності збутової діяльності підприємства, оцінка професійного рівня персоналу зі збуту, вивчення показників, що характеризують витратність збутової діяльності на одиницю реалізованої продукції, показники структури витрат на збут, результати співвідношення зростання обсягу реалізації та витрат на збут можуть бути кількісно оцінено. Визначення резервів збільшення випуску продукції за рахунок підвищення якості та результативності функції збуту на підприємстві обґрунтовано підвищить обсяг прибутку, що, своєю чергою, дасть змогу отримати додаткові фінансові кошти, необхідні для його подальшого розвитку. Наступний крок передбачає комплексне визначення позиції підприємства, що досліджується, у тривимірній матриці, координатами якої є інтегральні показники результативності виробничої, фінансової та збутової функцій підприємства (рис. 1).

У зв'язку з об'єктивною необхідністю постійної оцінки діяльності підприємства і моніторингу його позицій на ринку використання матричних методів дає можливість наочно уявити положення підпри-

ємства у статичній і динамічній, тобто зумовити траєкторію його розвитку як на основі даних минулих періодів, так і майбутніх перспектив, а поєднання виробничого і фінансового аналізу дає змогу всебічно підійти до проблеми формування та реалізації фінансового потенціалу промислового підприємства. Аналізуючи поєднання забезпеченості і рівень реалізації таких функцій підприємства, як фінансова, збутова та виробнича, ефективність яких впливає на рівень фінансового потенціалу, підприємства можна розділити на чотири групи:

1) суб'єкти господарювання, для яких характерний низький рівень реалізації всіх обстежених функцій підприємства;

2) суб'єкти господарювання, у яких хоча б одна функція реалізується ефективно;

3) суб'єкти господарювання з високим рівнем реалізації двох функцій;

4) суб'єкти господарювання, яким властивий високий рівень використання всього економічного потенціалу.

Застосування даної матриці в процесі управління фінансовим потенціалом дасть змогу комплексно враховувати фактори внутрішнього середовища підприємства, що визначають його обсяг на основі

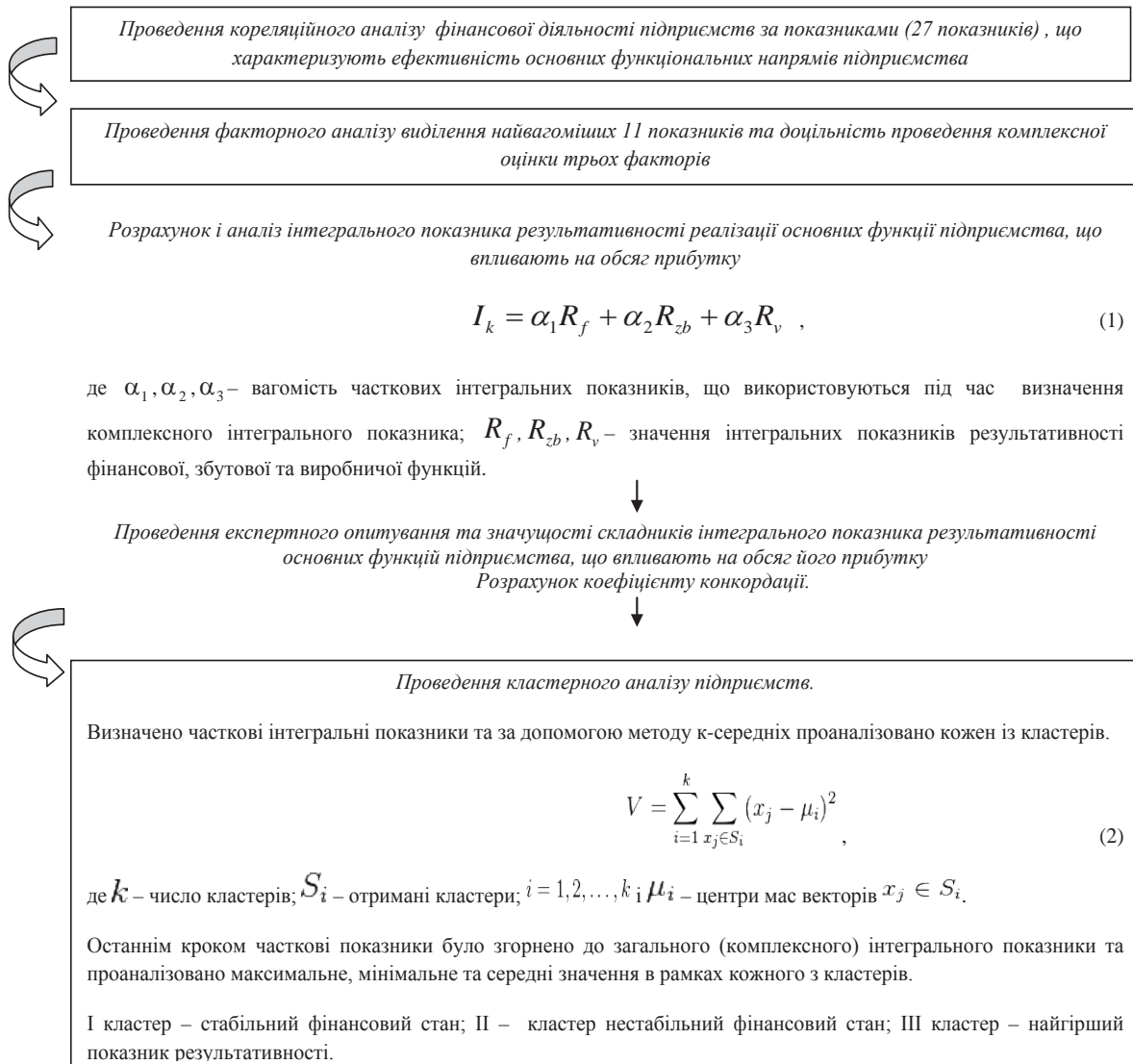


Рис. 2. Етапи визначення факторів впливу на формування фінансового потенціалу

визначення рівня реалізації збутової, виробничої та фінансової функцій, а головне – зробити обґрунтований вибір об'єктів, на які доцільно звернути увагу в процесі безпосереднього формування фінансового потенціалу, а також напрямів управління фінансовим потенціалом у вигляді матеріально-речових, трудових ресурсів або грошових коштів, управлінських технологій, що зумовлює стабільне зростання результатів фінансово-економічної діяльності у вигляді прибутку.

Проаналізовано основні показники діяльності дванадцяти підприємств машинобудування Харківського регіону за період 2013–2015 рр. для визначення рівня їх впливу на формування фінансового потенціалу (рис. 2).

Розрахунок і аналіз інтегральних показників результативності реалізації фінансової, виробничої та збутової функції підприємства як впливових факторів на отримання фінансового результату дав змогу виявити основні напрями управлінської діяльності щодо формування оптимального рівня фінансового потенціалу (табл. 1).

Таблиця 1

**Складники інтегрального показника результативності основних функцій підприємства, що впливають на обсяг фінансового потенціалу**

Часткові інтегральні показники	Значущість
Результативності фінансової діяльності	0,49
Результативності збутової діяльності	0,31
Результативності виробничої діяльності	0,2

За даними динаміки значень часткових інтегральних показників, що характеризують реалізацію фінансової, виробничої, збутової функцій підприємств за період 2013–2015 рр. виявлено, що лише для 25% підприємств машинобудівної промисловості (Харківський завод штампов та пресформ, ВАТ «Завод ім. Фрунзе», АТЗТ «Інтер Кондиціонер») характерна досить ефективна реалізація фінансової, виробничої та збутової функцій, про що свідчать значення інтегральних показників, які перевищують 0,5.

Таблиця 2

**Інтегральний показник результативності основних функцій підприємства, що мають вплив на обсяг фінансового потенціалу**

Назва підприємства	Роки			
	2012	2013	2014	2015
ОАО «Форез»	0,47	0,59	0,61	0,59
ВАТ «ХЗ металевих конструкцій»	0,61	0,58	0,5	0,31
<b>ХЗ штампов та пресформ</b>	<b>0,66</b>	<b>0,76</b>	<b>0,87</b>	<b>0,77</b>
ВАТ «Завод ім. Фрунзе»	0,62	0,77	0,8	0,74
ХЕЗ підйомно-транспортного машинобудування	0,70	0,72	0,61	0,58
АТЗТ «Інтер Кондиціонер»	0,59	0,67	0,72	0,74
ХЗ транспортного обладнання	0,19	0,21	0,3	0,21
ПуАТ «РОСС»	0,37	0,42	0,4	0,46
Харківський верстатобудівний завод	0,30	0,32	0,53	0,33
ВАТ «Лозівський ковальсько-механічний завод»	0,96	0,66	0,68	0,61
ПуАО «Харківський машинобудівний завод «Червоний Жовтень»	0,56	0,8	0,76	0,67
Укрверстат Інпром	0,47	0,35	0,37	0,29

Таблиця 3

**Характеристика кластерів за частковими інтегральними показниками**

Кластери	Середнє значення показника		
	Іф (фінансова)	Із (збутова)	Ів (виробнича)
I кластер	0,110 стабільність	0,092 ефективність	0,102 ефективність
II кластер	0,093 нестабільність	0,064 ефективність	0,095 ефективність
III кластер	0,055 нестабільність	0,045 неефективність	0,087 ефективність

Таблиця 4

**Приналежність підприємств до кластерів**

Назва підприємства	Кількість років приналежності до кожного з кластерів		
	1	2	3
ПуАТ «Форез»	1	2	1
ПуАТ «Харківський завод металевих конструкцій»		2	2
ПАТ «Харківський завод штампов та пресформ»	2	1	1
ВАТ «Завод ім. Фрунзе»	2	1	1
Хар. завод підйомно-транспортного устаткування	1	3	
ПАТ «Інтеркондиціонер»	1	2	1
Харьковский завод транспортного оборудования		2	2
ПуАТ «РОСС»	1	2	1
ПуАТ «Харківський верстатобудівний завод»		1	3
ПАТ «Лозівський завод «ТРАКТОРОДЕТАЛЬ»	1	3	
ПуАТ «Харківський ордена «Знак Пошани» машино-будівний завод «Червоний Жовтень»	3	1	
ДП «Верстатінпром-Металл» ПАТ «ІНСТИТУТ УКРОРГВЕРСТАТИНПРОМ»		3	1



За допомогою кластерного аналізу визначено, що серед аналізованих об'єктів близько 50% належать до другого кластеру та по 25% – до першого та третього відповідно (табл. 3, 4; рис. 3).

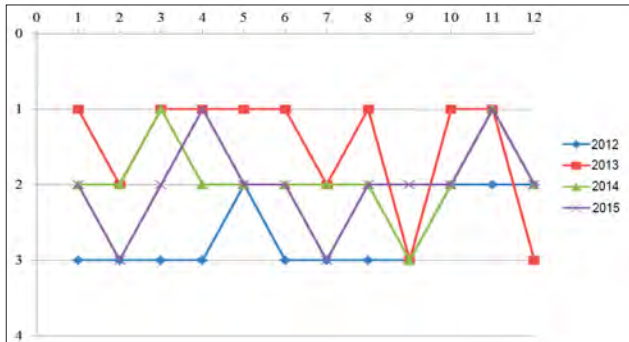


Рис. 3. Приналежність підприємств до кластерів станом на 2012–2015 рр.

Джерело: розраховано та зведено автором на підставі [6]

На основі даних розрахунку інтегральних показників результативності фінансової, збутової та виробничої функцій доцільно визначити позиції для обстежених підприємств машинобудування Харківської області в матриці та виявити тенденції пересування даних суб'єктів господарювання по її квадрантах. Результати позиціонування підприємств машинобудівної промисловості в матриці в період 2012–2015 рр. наведено в табл. 5.

Аналіз табл. 5 свідчить, що 33% обстежених підприємств займали однакові позиції протягом чотирьох років, із них два підприємства мали позиції у другому квадранті («Укрверстат Інпром», ХЗ транспортного обладнання), інші – у шостому (ВАТ «Лозівський ковальсько-механічний завод») та восьмому (ХЗ штампів та пресформ) квадрантах. Така ситуація склалася в результаті відсутності рішучих управлінських рішень та заходів, які б кардинально поліпшили їх становище. Своєю чергою, керівництво підприємств, що займали кращі позиції (шостого та восьмого квадранту) реалізували стратегію стабільного розвитку, впроваджуючи заходи з підтримки економічної безпеки задля мінімізації деструктивних загроз зовнішнього та внутрішнього середовища. Це дало підприємствам змогу отримувати стабільні фінансові результати, зберегти коло споживачів, не знизити обсяги реалізації продукції.

Для 42% обстежених підприємств характерна позитивна динаміка зміни своїх позицій у запропонованій матриці. Так, ОАО «Форез» у 2012 р.

займав позиції другого квадранту, що негативно характеризувало результативність його фінансової та збутової діяльності ( $I_f=0,35$ ;  $I_z=0,41$ ). Впровадження низки маркетингових заходів дало підприємству змогу збільшити обсяги реалізації продукції, тим самим збільшити ефективність збутової діяльності. Своєю чергою, ці заходи позитивно вплинули на результати фінансової діяльності, про що свідчить значення інтегрального показника, яке зросло на 25%. Таким чином, у 2013 р. ОАО «Форез» опинилося у четвертому квадранті і продовжувало зберігати позицію до 2015 р. Покращали свої позиції ВАТ «Завод ім. Фрунзе» та АТЗТ «Інтер Кондиціонер» із шостого квадранту в 2012 р., для якого характерна низька результативність реалізації збутової функції, на восьмий квадрант. Своєчасне виявлення резервів у сфері збутової діяльності дало підприємствам змогу підвищити результати інших суміжних функцій, що свідчить про інноваційну активність керівництва підприємства, яке постійно впроваджує нові управлінські технології в господарську діяльність підприємств.

Слід зазначити, що спостерігаються позитивні тенденції в розвитку ПуАТ «РОСС», який змінив свої позиції з другого квадранту матриці в 2012 р. На п'ятий у 2014 р. і знаходиться в даному квадранті на даний момент. Якісні перетворення, що обумовлюють зростання результативності у фінансовій та збутовій діяльності підприємства спостерігаються протягом усього дослідного періоду, що свідчить про ефективні управлінські дії керівників та персоналу підприємства в цілому.

Негативні тенденції характерні для діяльності ПуАО «Харківський машинобудівний завод «Червоний Жовтень», Харківський верстатобудівний завод, ХЕЗ підйомно-транспортного машинобудування, ВАТ «ХЗ металевих конструкцій», зміна позицій яких свідчить про неефективні рішення щодо реалізації основних програм розвитку, про що говорять отримані значення інтегральних показників результативності реалізації основних функцій підприємства, що впливають на обсяг отриманого прибутку.

Таким чином проаналізовано основні макроекономічні показники економіки країни в цілому; обґрунтовано доцільність аналізу промислових підприємств Харківського регіону та на основі аналізу доволі обраних 12 підприємств машинобудування запропоновано гіпотезу щодо розподілу обраних підприємств на групи, за допомогою кластерного, дискримінантного та факторного аналізу обрано три напрями розвитку підприємства та виділено 11 показни-

Таблиця 5  
Позиціонування підприємств – представників машинобудівної промисловості Харківської області у матриці з формування фінансового потенціалу

Номер квадранту	Характеристики (рівень результативності фінансової, збутової та виробничої функцій відповідно)	Кількість підприємств у квадранті за певний рік			
		2012	2013	2014	2015
1	Низький, низький, низький	-	-	-	1
2	Низький, низький, високий	5	4	2	2
3	Низький, високий, низький	-	-	-	-
4	Низький, високий, високий	-	1	1	1
5	Високий, низький, низький	-	1	2	1
6	Високий, низький, високий	4	2	3	4
7	Високий, високий, низький	2	-	-	-
8	Високий, високий, високий	1	4	4	3

Джерело: розраховано та зведено автором на підставі [6]

ків, що характеризують результативність їх діяльності. Визначено часткові інтегральні показники та за допомогою методу к-середніх проаналізовано кожен із кластерів. Останнім кроком часткові показники було згорнено до загального (комплексного) інтегрального показника та проаналізовано максимальне, мінімальне та середні значення в рамках кожного з кластерів.

**Висновки.** Даний підхід дає можливість урахувати вплив усіх значущих факторів внутрішнього середовища, тобто сформулювати більш точно і повне уявлення про ситуацію, що склалася на підприємстві; забезпечити узгодженість використання різних видів ресурсів з урахуванням їх залежності один від одного; визначити невикористані резерви і намітити шляхи їх реалізації для підвищення ефективності функціонування підприємства; оздоровити його фінансово-економічну діяльність за рахунок раціонального поєднання обсягів зовнішніх і внутрішніх ресурсів.

УДК 658.8.012.12

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фомин П.А. Методология формирования и планирования финансового потенциала предприятия в рамках стратегии экономического роста : автореф. дис. ... докт. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / П.А. Фомин ; Саратовский государственный социально-экономический университет. – Саратов, 2004. – 37 с.
2. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7(37). – С. 123–130.
3. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства / О.В. Белінська // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2012. – № 4. – С. 267–274.
4. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
5. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексик. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Новак Н.П.

кандидат економічних наук, докторант  
Херсонського державного аграрного університету

## ОРГАНІЧНІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ЗБІЛЬШЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті виявлено проблеми розвитку сільських територій, пов'язані з інтенсифікацією аграрного виробництва, скороченням зайнятості сільського населення, зменшенням людності сільських поселень. Обґрунтовано переваги органічних підприємств. Йдеться про їх спроможність та конкурентні переваги вирішувати екологічні та соціальні проблеми сільського розвитку, диверсифікувати сільську економіку, збільшити маркетинговий потенціал сільських територій. Показано значну динаміку зростання органічних підприємств та їх виробничо-економічну доцільність. Важливою конкурентною перевагою визначено сприяння розвитку підприємствам сільського зеленого туризму на сільських територіях.

**Ключові слова:** органічні підприємства, сільські території, розвиток, конкурентні переваги, диверсифікація економіки, зайнятість, маркетинговий потенціал, зелений туризм, сталий розвиток.

### Novak N.P. ОРГАНИЧЕСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И УВЕЛИЧЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

В статье выявлены проблемы развития сельских территорий, связанные с интенсификацией аграрного производства, сокращением занятости сельского населения, уменьшением жителей сельских поселений. Обоснованы преимущества органических предприятий. Речь идет об их способности решать экологические и социальные проблемы сельского развития, диверсифицировать сельскую экономику, увеличить маркетинговый потенциал сельских территорий. Показана значительная динамика роста органических предприятий и их производственно-экономическая целесообразность. Определено в качестве важного конкурентного преимущества содействие развитию предприятиям сельского зеленого туризма на сельских территориях.

**Ключевые слова:** органические предприятия, сельские территории, развитие, конкурентные преимущества, диверсификация экономики, занятость, маркетинговый потенциал, зеленый туризм, устойчивое развитие.

### Novak N.P. ORGANIC ENTERPRISES AS AN IMPORTANT FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND INCREASE THE MARKETING POTENTIAL OF RURAL AREAS

In the article the problems of development of rural areas related to the intensification of agricultural production, reduced rural employment, decrease in population size of rural settlements. The advantages of organic businesses. We are talking about their abilities and competitive advantages to tackle environmental and social problems of rural development, diversify rural economies, increase the marketing potential of rural areas. Shown significant growth dynamics of organic enterprises and their production and economic feasibility. Identified as important competitive advantages, promote the development of enterprises of rural green tourism in rural areas.

**Keywords:** organic enterprises, rural areas, development, competitive advantages, diversifying the economy, employment, market potential, green tourism, sustainable development.

**Постановка проблеми.** Сучасні умови господарювання об'єктивно вимагають від суб'єктів сільської економіки розробки та імплементації найбільш дієвих заходів щодо забезпечення зрівноваженого розвитку сільських територій та формування продовольчої безпеки країни. Необхідність збереження довкілля і

забезпечення населення якісними продуктами харчування посилюють доцільність упровадження принципово нових альтернативних моделей розвитку сільської економіки. В основу таких моделей слід покласти концепцію диверсифікації сільського бізнесу з метою одержання високоякісної продукції без шкоди довкіллю