

2. Анализ рынка вина в Украине за 2008-2012 гг.: потребление, производство вина, лидеры рынка. [Электронный ресурс] // Брендинговое агентство "KOLORO". - Режим доступа: <http://koloro.com.ua/blog/brending-i-marketing/analiz-rynka-vina-v-ukraine-za-2008-2012-gg.-potreblenie-roizvodstvo-vina-lidery-rynka.html>
3. Воронин И.Н. Анализ современного рынка виноделия Украины /И.Н. Воронин // Вестник Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. - Геополитика и экогеодинамика регионов. – 2013. - Том 9 (Выпуск 1). – С.76 – 82.
4. Настоящее и будущее украинского виноделия [Электронный ресурс] // Интернет-издание «UAReporter.com». – Режим доступа: http://ua-reporter.com.ua/business/nastojacshee-i-buducsheeukrainskogo-vinodelija__23493.
5. Обзор рынка вина Украины [Электронный ресурс] // Инвестиционный портал InVenture. - Режим доступа: http://inure.com.ua/analytics/investments/obzor_rynka_vina_ukrainy
6. Павлова О.С. Интеллектуальный капитал как фактор підвищення інвестиційної привабливості підприємств (на прикладі підприємств виноробної промисловості) / О.С. Павлова // Економічні інновації. - Випуск 47. – 2012. - С. 214-221.
7. Рынок вина Украины в 2014 году: обзор [Электронный ресурс] // "РБК-Украина". – Режим доступа: <http://marketing.rbc.ua/news/12.09.2014/6984>
8. Статистичний щорічник України за 2013 рік / За ред. О.Г.Осауленка. – К.: Державне підприємство "Інформаційно-аналітичне агентство" - 2014. – 549 с.

УДК 332.02; 338.43

МЕХАНІЗМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПІВПРАЦІ БІЗНЕС-СУБ'ЄКТІВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сігнатулін М. В. - викладач,

Південний філіал НЦБІП "Кримський агротехнологічний університет"

Постановка проблеми. Через світову економічну кризу стала актуальнішою проблема інвестиційної співпраці. Держава позбавляється всіх своїх резервів й запасів при виконанні напрямків щодо виведення країни із світової економічної кризи, що мали тратитися на розвиток стратегічно необхідних сфер і конкретні соціальні програми. Найімовірніше, що наслідки й тривалість кризи заважатимуть повною мірою здійснювати всі заходи із застосуванням винятково внутрішніх фінансових потоків, як передбачається першим варіантом. Тому з боку регіональної та державної влади доцільне виконання дієвої політики підтримки розвитку інвестиційної співпраці.

Стан вивчення проблеми. Дослідженню проблемних питань стосовно розвитку харчових підприємств та налагодження їх зовнішньоекономічних зв'язків присвячено багато наукових праць таких відомих економістів-теоретиків і практиків, як: Л. Абалкіна, О. Амоші, В. Андрійчука, Л. Антоноюка, І. Баневої, С. Беляцького, В. Бойко, П. Гайдуцького, В. Гесця, С. Дем'яненко, А. Кандиби, С. Кваші, А. Кредісова, О. Наумова, П. Саблука, С. Соколенка, В. Топіхи та ін.

Завдання дослідження. Метою дослідження є поглиблення теоретико-методичних основ та практичних рекомендацій з формування механізмів інвестиційної співпраці бізнес-суб'єктів харчової промисловості при здійсненні зовнішньоекономічних зв'язків.

Результати дослідження. Особливу увагу в умовах інтенсивного розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і помітного зниження обсягів вітчизняного харчового виробництва слід віддавати нарощенню капіталізації економіки галузей через активізацію процесів по запровадження іноземних інвестицій. Вже дає позитивні результати здійснення цього напрямку, де на новій технологічній базі створюються нові ефективно діючі підприємства за рахунок залучення іноземного капіталу [1].

Забезпечення переходу від простого запровадження фінансових потоків будь-яких країн до організації близьких інвестиційних взаємозв'язків між бізнес-структурами є пріоритетним напрямком. Відносно недавно ввійшло в наукове коло та теоретичну й практичну площину управління розглянута економічна категорія, що, певна річ, потребує опрацювання багатьох організаційних, економічних, теоретичних та інших сфер. Це спричинено тим, що за часів активного економічного реформування на вітчизняному ринку передусім відбувалося проникнення іноземних бізнес-суб'єктів, що, в кінці кінців, викликало зниження конкурентоспроможності вітчизняної продукції та продовольчої й економічної безпеки країни, а також призвело до залежності ринку від імпортової продукції та незначної інтеграції в світову систему відносин України [9].

На період до 2025 року стратегічний розвиток вітчизняної економіки, що має залучати іноземний капітал, має бути орієнтований на інтенсивний пошук і обґрунтування першочергових заходів з організації інвестиційної співпраці між бізнес-суб'єктами, передусім, регіонів і держав, що мають взаємозалежні економічні умови та спільні кордони.

В умовах існування міжнародної конкуренції взаємопроникнення на ринки будь-яких країн підприємств не завжди ґрунтується на взаємодії в узвичаєному понятті даного слова. Отже, повстає проблема визначення: що саме вважати проникненням, що взаємодією або ефективністю взаємодії [5].

Інвестиційної співпраці бізнес-суб'єктів інвестиційного напрямку - це реалізована бізнес-суб'єктами будь-яких країн система взаємовигідних узгоджених відносин у межах їх інвестиційної політики, що орієнтована на досягнення спільної цілі за умов їх спільної діяльності та порівняно з другими потенціальними варіантами її виконання з мінімальними ризиками та витратами.

Сенс інвестиційної співпраці бізнес-суб'єктів полягає в здійсненні ними загальної діяльності по створенню найбільш всебічного, повного й ефективного використання бізнес-структурами інвестиційних перспектив за для здійснення ними наміченої цілі, якою є отримання вигоди при розв'язку сумісних

питань по задоволенню суспільних потреб. Розкриття змісту цього поняття сприятиме обґрунтуванню теоретичних засад взаємодії бізнес-суб'єктів в інвестиційному напрямку та пошуку дієвих способів і форм взаємодії та опрацюванні науково-обґрунтованих заходів з їх вдосконалювання в подальшому.

В різних формах можна представити зовнішній прояв інвестиційної співпраці бізнес-суб'єктів, а саме: інвестиційні міжнародні програми, спільні підприємства, обмін ноу-хау, ліцензіями, технологіями й патентами т.д.

Орієнтований на поступову оптимізацію розміру виробничих витрат компаньйонів і зростання ефективності виробництва розвиток організаційних форм інвестиційної співпраці бізнес-суб'єктів. Перспектива залучення в такі об'єднання закордонних партнерів дає можливість організувати на взаємовигідній основі співробітництво за для здійснення певного проекту чи сукупності заходів, застосовуючи всі привілеї виконання спільного підприємництва, а саме: употужнення експортного потенціалу, виготовлення імпортозаміщуючих товарів, залучення «ноу-хау», закордонної технології, технологічного й управлінського досвіду, фінансових потоків, раціональне розпорядження валютними ресурсами [3].

У яких би не здійснювалася конкретних формах інвестиційна співпраця бізнес-суб'єктами, її треба аналізувати через необхідність підвищення продуктивності суспільного виробництва й пришвидшення науково-технічного розвитку кожній з країн.

Єдиними складовими частинами господарського механізму, якими об'єднані бізнес-суб'єкти в ході здійснення їх інвестиційної співпраці є: інформація, трудові й природні ресурсами, товарні й грошові потоки.

Виконання головних принципів, закладених при виконанні суб'єктами співпраці, залежатиме від успішності їх інвестиційної співпраці. В цілях практики умисно формуються принципи, що визначається певними умовами використання.

Можна виділити в цілому такі головні принципи інвестиційної співпраці:

- цілеспрямованість інвестиційної співпраці;
- злагодженість економічних цілей суб'єктів інвестиційної співпраці;
- економічна відповідальності суб'єктів інвестиційної співпраці [6,8].

З позиції ланки управління треба намагатися визначати ряд чинників, що чинять вплив на успішність здійснення інвестиційної співпраці між бізнес-суб'єктами, що по можливості враховує всі її властивості, що допомагають прийняти рішення про доцільність впровадження інвестором коштів. Варто відмітити, що в науковому колі такі чинники недостатньо висвітлені.

Опрацювання достатньої кількості літературного матеріалу [2,4,7] дало можливість класифікувати всі чинники, що чинять вплив на успішність здійснення інвестиційної співпраці бізнес-суб'єктами за наступними ознаками (табл. 1).

Таблиця 1 - Класифікація чинників, що чинять вплив на успішність здійснення інвестиційної співпраці бізнес-суб'єктами

Класифікаційна ознака	Група класифікації	Чинники
-----------------------	--------------------	---------

1. За масштабом впливу	Впливають на макрорівні	<ul style="list-style-type: none"> - ефективність виконання державою інвестиційної, соціальної та економічної політики; - рівень інфляції; - інвестиційний ризик; - ставка рефінансування НБУ й процентна ставка комерційного кредиту; - довершеність нормативної бази в площині інвестиційної діяльності
	Впливають на регіональному рівні	<ul style="list-style-type: none"> - інвестиційна привабливість регіону; - досконалість податкової системи на регіональному рівні; - ступінь досконалості регіональної інвестиційної інфраструктури
	Впливають на рівні підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - рівень використання основних виробничих фондів і потужностей; - довершеність управління підприємством й компетентність власників підприємства; - якість і ефективність реалізованих інвестиційних проєктів
2. За терміном впливу	Тимчасовий вплив	<ul style="list-style-type: none"> - процентна ставка комерційного кредиту й ставка рефінансування національного банку України; - рівень інфляції; - ступінь довершеності управління підприємством і компетентність власників підприємства; - ефективність і якість здійснених інвестиційних програм
	Постійний вплив	<ul style="list-style-type: none"> - досконалість податкової системи; - політична й соціальна ситуація в країні; - досконалість нормативно-законодавчої бази в сфері інвестиційної діяльності; - інвестиційна привабливість регіону; - рівень інвестиційного ризику регіону та ін.
3. За ступенем впливу	Істотний вплив	<ul style="list-style-type: none"> - довершеність нормативно-законодавчої бази в площині інвестиційної діяльності; - ресурсна забезпеченість регіону; - професіоналізм на всіх рівнях органів управління; - інфраструктурні витрати; - інфляція; - розвиненість конкурентного середовища підприємництва; - попит на галузеву продукцію
	Менш істотний вплив	<ul style="list-style-type: none"> - доступність інформації; - віддача інвестиційних програм галузей; - рівень політичної й соціальної стабільності; - ставка рефінансування НБУ й процентна ставка; - фінансова результативність підприємств у галузі; - інтенсивність міжгосподарських зв'язків; - технологічна продуктивність у галузі
	Слабкий вплив	<ul style="list-style-type: none"> - рівень погодженості влади регіону й державного центру; - умови переміщення товарів, капіталу й робочої сили; - доступність фінансових ресурсів з державного й регіонального бюджетів; - присутність іноземного капіталу;

Загальна класифікація чинників, що чинять вплив на інвестиційну співпрацю бізнес-суб'єктів із застосуванням експертного методу, дає можливість визначити й проаналізувати ступінь їх дії на інвестиційну співпрацю бізнес-суб'єктів у харчовій галузі (табл. 2).

Оцінка чинників і визначення коефіцієнту їх дії на успішність здійснення інвестиційної співпраці дає можливість визначити найвагоміші заходи щодо

забезпечення успішності здійснення інвестиційної співпраці бізнес-суб'єктами на всіх управлінських рівнях, встановити потенційні ризики й потенціал найвагоміших заходів інвестиційної співпраці.

Таблиця 2 - Ступінь впливу чинників на успішність здійснення міжнародної інвестиційної співпраці бізнес-суб'єктами харчової галузі в поточний час

Чинники	Частка чиннику
Податкове навантаження	0,21
Ресурсна забезпеченість (квоти)	0,47
Технологічна продуктивність у галузі	0,10
Віддача інвестиційних програм галузей	0,08
Інфраструктурні витрати	0,06
Фінансова результативність підприємств у галузі	0,03
Галузева інфляція	0,03
Попит на галузеву продукцію	0,02

На наш погляд, послідовність оцінки дії інвестиційної співпраці на успішність здійснення спільної інвестиційної співпраці в харчовій галузі, можна представити так:

- 1) вибір першочергового заходу інвестиційної співпраці;
- 2) вибір чинників, що чинять вплив на успішність здійснення інвестиційної співпраці;
- 3) оцінка рівня дії окремих чинників;
- 4) обчислення узагальнюючого коефіцієнту дії інвестиційної співпраці на успішність виконання сумісних інвестиційних програм.

З погляду прийняття управлінських рішень у формулах розрахунку у рамках запропонованого нами підходу інтерес представляє вплив виявлених факторів на прагнення інвесторів максимізувати обсяги інвестиційних вкладень у розвиток харчового комплексу.

II. Соціальної. Розраховуються показники соціальної успішності сумісних інвестиційних проектів.

Головні види соціальних наслідків інвестиційної співпраці, що відзначаються в проектах:

- зміна необхідних умов праці робітників;
- зміна в галузі кількості робочих місць;
- зміна стабільності забезпечення видами харчової продукції населення.

Не уявляється здійснимим відповідно до обґрунтованої нами методики оцінити економічну та соціальну ефективність інвестиційної співпраці бізнес-суб'єктів в грошовому виразі, утім можна оцінити одержані в ході здійснення інвестиційної співпраці бізнес-суб'єктами у харчовій галузі різних країн наступні показники:

- а) відносно сукупних об'ємів харчових ринків співпрацюючих сторін зростання об'ємів харчової продукції;
- б) відносно рівня безробіття в співпрацюючих регіонах зростання кількості вільних робочих місць;
- в) диференціація експорту харчової продукції співпрацюючих сторін;

г) забезпечення співпрацюючих сторін з приводу харчової продукції продовольчою безпекою.

На основі проведеної нами класифікації умов і факторів регіону Причорномор'я України й федерального Південного округу Росії як співпрацюючих країн, які в подальшому нами були розкриті й обґрунтуванні, представлені результати в таблиці 3.

Таблиця 3 - Головні умови взаємодоповнюваності бізнес-суб'єктів регіону Причорномор'я України й Південного федерального округу Росії в харчовій галузі

Умови	Регіон Причорномор'я	Південний федеральний округ Росії
Забезпеченість фінансовими ресурсами	Брак потрібних для розвитку харчової галузі коштів і системного державного сприяння розвитку харчового виробництва й науково-дослідних розробок	Наявність вільних фінансових потоків і системного державного сприяння розвитку харчового виробництва й науково-дослідних розробок
Стан основних фондів	При незначних темпах введення сучасного устаткування високий рівень морального й фізичного зносу основних фондів харчового виробництва	Першість у виробництві устаткування та обладнання для харчового виробництва
Структура управління	Втрата бізнес-суб'єктами харчової галузі більшості позицій продуктивної структури управління	Використання практичних навиків бізнес-суб'єктами харчової галузі і застосування корпоративного управління
Ресурсно-сировинна база	Великі резерви природних сільськогосподарських ресурсів	При високому попиті на харчову продукцію слабка ресурсозабезпеченість
Собівартість продукції	Наявність чинників, що зменшують виробничу собівартість продукції	Потреба у зниженні виробничої собівартості
Економіко-географічне положення	Близькість географічного розміщення співпрацюючих сторін	
Соціальний аспект	Наявність в регіоні Причорномор'я великої кількості робочої сили	

В межах успішності інвестиційної співпраці для регіону Причорномор'я треба виокремити можливі заходи взаємодоповнюваності регіону Причорномор'я України й Південного федерального округу Росії.

1. Орієнтована на введення сучасного устаткування та обладнання інвестиційна співпраця регіону Причорномор'я України й Південного федерального округу Росії дасть можливість оновити основи виробничі потужності регіонального харчового виробництва.

2. Бізнес-суб'єкти Південного федерального округу Росії володіють більшим обсягом фінансових потоків, потрібних для розвитку харчової галузі регіону Причорномор'я України.

3. Масштабним ринком реалізації харчової продукції регіону Причорномор'я України виступає Південний федеральний округ Росії.

Мала забезпеченість Південного федерального округу Росії харчовими ресурсами є першим чинником, що спричинює вагомість інвестиційної співпраці бізнес-суб'єктів регіону Причорномор'я України й Південного федерального округу Росії. В найближчі роки поряд з високими вимогами Південного федерального округу Росії очікується підвищення попиту на продукти моря.

Експортна спрямованість російських виробників являє солідну частину стратегічного зовнішньоекономічного розвитку Південного федерального округу Росії, що є другим фактором, адже регіон Причорномор'я України є доволі масштабним ринком реалізації устаткування та обладнання в межах стратегії експортоорієнтованого розвитку російських виробників.

Потреба у зменшенні виробничої собівартості є ще одним чинником, що чинить вплив на стратегічний зовнішньоекономічний напрямок розвитку Південного федерального округу Росії. З цього погляду доволі привабливим є регіон Причорномор'я України, адже він в харчовій галузі не лише володіє кваліфікованою й порівняно дешевою робочою силою, а й більш вигідним географічним розташуванням, що дає можливість найліпше реалізувати споживачам готову харчову продукцію.

Все це свідчить про високий рівень взаємозалежності економік регіону Причорномор'я України й Південного федерального округу Росії, передусім у харчовій галузі. Важливу роль крім перерахованих чинників відіграє також близькість географічного розташування регіону Причорномор'я й Південного федерального округу Росії, що сприяє зменшенню розміру транспортних видатків. Нинішня динаміка розвитку зв'язків регіону Південного федерального округу Росії й Причорномор'я України при цьому тільки посилює успішність інвестиційної співпраці регіону Причорномор'я України й Південного федерального округу Росії.

На нашу думку, в розвитку харчової галузі регіону Причорномор'я, враховуючи взаємопроникнення сторін, ймовірні три варіанти в подальшому. Головною ознакою оцінки результативності цих варіантів є розмір привабливаних інвестицій.

I. Відповідно до стратегічних першостей України розвиток харчової галузі регіону Причорноморського передбачає перший варіант.

Мінімізація ролі й участі іноземних інвесторів в управлінні харчовими підприємствами передбачається в межах розвитку цього варіанту, де саме державні проекти соціально-економічного піднесення країни відіграють центральну роль.

При цьому ймовірні такі першочергові заходи щодо подолання кризових тенденцій в розвитку харчової галузі.

Першочерговою ціллю державної політики в межах першого напрямку є подолання в процесі відновлення основних фондів харчової галузі кризових тенденцій, а саме: серйозного старіння устаткування та обладнання, а також критичного відставання по технологічному рівню від іноземних конкурентів вітчизняних підприємств.

В межах другого напрямку може бути покладена система підтримки доходів українських виробників шляхом забезпечення розвитку внутрішнього харчового ринку, що буде відправною точкою розв'язку накопичених справ з розвитку харчової галузі.

У межах третього напрямку виконується програма зміцнення організаційних, матеріальних і нормативно-правових передумов, орієнтованих на ліквідацію наслідків нераціонального використання природного потенціалу та нелегальної економічної діяльності.

II. Другий варіант передбачає зростання долі іноземних бізнес-суб'єктів і менш активну участь українських інвесторів у ньому: інвестування в різних формах закордонного капіталу, формування філій закордонних підприємств і пряме їх інвестування з отриманням контролю над діючими харчовими підприємствами регіону Причорномор'я. Проте з ряду причин такий варіант неприйнятний для розвитку, оскільки:

- тут має місце проникнення закордонних підприємств у харчову галузь регіону Причорномор'я, а не міжнародна інвестиційна співпраця, що, в свою чергу, зумовить витиснення українських харчових підприємств, в чому досить велике значення має стан харчової галузі;

- цей варіант не відповідає українському законодавству про порядок реалізації закордонних інвестицій;

- даний варіант буде суттєвою загрозою для забезпечення продовольчої безпеки як регіону Причорномор'я, так і в цілому України.

III. Третій варіант передбачає зростання обсягу інвестиційного попиту й взаємовигідну співпрацю регіонального бізнесу й регіональної влади із представниками бізнес-суб'єктів сусідніх регіонів других держав. Для розвитку харчової галузі регіону Причорномор'я можливе запровадження потрібного капіталу, сучасного устаткування й технологій з боку закордонного бізнесу.

На використання дієвих механізмів управління підприємницькою діяльністю, на зростання розмірів і ефективності інвестицій, що нададуть можливість забезпечити створити матеріальні й інституціональні передумови суттєвого поліпшення якості харчової продукції, а також об'ємів і рентабельності розвитку має бути спрямована активна політика піднесення харчової галузі. Утім тільки після 2015-2016 років в цій сфері без активного залучення закордонних інвестицій ситуація може радикально поліпшитися через інертність процесу відновлення основних фондів.

У результаті повинна підвищитися ефективність харчової промисловості й привабливість інвестицій у її розвиток, а в поєднанні з державною підтримкою підприємств харчового комплексу на ринку кредитних ресурсів це створить сприятливі умови для активізації інвестиційних процесів.

Необхідно буде запровадити напрямки поновлення виробничого потенціалу українського машинобудування для харчової галузі за для забезпечення найвищого мультиплікативного ефекту від інвестиційної активізації в харчовій галузі в частині її обладнання та устаткування.

Для цього необхідне завчасне запровадження новітніх технологій переробки великомасштабних ресурсів сільськогосподарської сировини, але з низькою ціною на конкурентному ринку.

Висновки. В процесі здійснення програми при інтенсивному залученні закордонних інвестицій терміни й показники можуть бути суттєво скореговані.

По-перше, використання новітнього устаткування та технологій учасниками бізнесу помагає швидкому відновленню технологічного обладнання та устаткування. Іншими словами, можна одразу побачити мультиплікативний

ефект, що проявлятиметься в розвитку аграрної та харчовий й прилеглих до них галузей регіону Причорномор'я. Слід ще раз наголосити, що не одноразово було заявлено про зацікавленість і намір інвестувати безпосередньо в переробну сферу харчової галузі регіону Причорномор'я бізнес-суб'єктами Південного федерального округу Росії, що надасть можливість забезпечити робочі місця з вищим рівнем оплати праці. Враховуючи те, що переважна кількість працездатного населення залучена в харчову галузь регіону Причорномор'я, даний аспект надасть можливість покращити умови життя населення регіону Причорномор'я й зумове зростання внутрішнього попиту, зокрема й на харчову продукцію регіону Причорномор'я.

По-друге, використання технологій і досвіду закордонного бізнесу надасть можливість залучати професіоналів для проведення курсів з підвищення кваліфікації, різних тренінгів і навчання персоналу вітчизняних підприємств.

В сукупності ці фактори як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках суттєво підвищать конкурентоспроможність харчової продукції регіону Причорномор'я.

По-третє, на всіх етапах здійснення програми піднесення харчової галузі регіону Причорномор'я запровадження капіталу закордонних бізнес-суб'єктів забезпечить й пришвидшить її впровадження, адже понад 30% від загального обсягу коштів складають позабюджетні надходження, через що на сьогодні вітчизняні бізнес-суб'єкти бажають вкладати за кордон свої кошти.

Для будівництва на масштабних інвестиційних проектах інвестиційна співпраця між закордонним бізнесом і регіоном Причорномор'я, на нашу думку, є необхідною, де насамперед говориться про міждержавні, а не про регіональні проекти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Боброва В.В. Резервы повышения конкурентоспособности и устойчивого развития предприятий пищевого комплекса региональных агропродовольственных систем (опыт, теория и методология управления): автореф дис. на соискание ученой степени доктора эконом наук / Боброва В.В. - 08.00.05. – Саратов, 2009. – 46 с.
2. Бойко В.І. До проблеми формування ринку зерна / Бойко В.І. // Економіка АПК. – 2004. – №3. – С.35-38.
3. Гайдуцький П.І. Формування та розвиток аграрного ринку / Гайдуцький П.І. // Економіка АПК. – 2004. – №3. – С.4-15.
4. Губський Б. Внутрішні та зовнішні фактори економічної безпеки України / Губський Б. // Стратегічна панорама. – 2000. – №1-2. – С.77-78.
5. Данильченко Є.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Тексти лекцій / Данильченко Є.П., Островський І.А., Шекшуев О.А. – Харків: ХНАМГ, 2008. – 124 с.
6. Демьяненко С. К вопросу о стратегии развития аграрной политики Украины / Демьяненко С., Свицерская И. // Экономика Украины. – 2004. – №8. – С. 72-79. ;
7. Кваша С.М. Зовнішньоекономічна діяльність АПК України: стан, стратегія і практика / С.М. Кваша. – К.: ЗАТ «НІЧЛАВА», 2000. – 252 с.

8. Косянюк В.І. Доцільність створення спільних підприємств у сільському господарстві / Косянюк В.І. // Економіка АПК. – 2002. – №1. – С. 55-59.
9. Торгова Л.В. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчально-методичний посібник. / Торгова Л.В., Хитра О.В. – Львів: “Новий світ-2000”, 2006. – 512 с.

УДК 338.24:658.8

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ МАЛИМ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГУ

*Соловійов І.О. – д.е.н., професор,
Яшина І.М. – здобувач, Херсонський ДАУ*

Постановка проблеми. Проблема вдосконалення управління підприємством малого бізнесу на засадах маркетингу пов'язана насамперед із забезпеченням чіткого механізму організації маркетингової діяльності. На створення організаційного механізму маркетингового менеджменту в малому бізнесі впливають ряд чинників, серед яких основними є: рівень орієнтації керівників на маркетинг, масштаби діяльності, розмір бюджету тощо. Ефективний підхід в організації управління малим підприємством на засадах маркетингу дасть змогу не лише вижити в умовах економічної нестабільності та жорсткої конкуренції, а й зайняти відповідну нішу в бізнесі на рівні з великими та середніми підприємства. Саме тому питання організації маркетингу на малих підприємствах в умовах сьогодення набувають особливого значення у розвитку малого бізнесу в Україні.

Стан вивчення проблеми. Питанням організації маркетингу на підприємстві приділяють значну увагу як вітчизняні, так і зарубіжні вчені економісти, маркетологи – С. С. Гаркавенко, Л. В. Балабанова, В. В. Липчук, Н.О. Бородкіна, Ф. Котлер, Ж. Ламбен та ін. Проте, уся увага в їх працях приділена організації маркетингу на підприємстві без урахування його розміру, сфери та масштабів діяльності, чисельності працюючих тощо. Тому у наукових публікаціях проблема організації маркетингу саме в малому бізнесі є недостатньо розкритою і потребує більш детального розгляду з урахуванням специфіки функціонування малих підприємств.

Завдання і методика досліджень. Основним завданням досліджень було визначення найбільш ефективного механізму організації управління підприємством малого бізнесу на засадах маркетингу. Дослідження проводили протягом 2010 – 2014 рр. на підприємствах малого бізнесу м. Херсону шляхом спостереження, опитування, аналізу, а також застосування системного підходу до вивчення маркетингових процесів.

Результати досліджень. Аналіз теоретичних джерел дав змогу виокремити інтегровану та неінтегровану організацію маркетингу на підприємстві. Проте, дослідження маркетингової діяльності саме на малих підприємствах дало змогу зробити висновки про те, що організація маркетингу є взагалі не