

РОЗВИТОК ТЕХНОЛОГІЇ “БІЗНЕС-ІНКУБАЦІЇ” ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ СТІЙКОСТІ МАЛИХ АГРОФОРМУВАНЬ

О.М. Ковбаса О.М., к.е.н., доцент, Сумський національний аграрний університет

У статті розглянуто основні аспекти розвитку технології "бізнес-інкубації" як одного з основних факторів підвищення стійкості малих агроформувань.

Ключові слова: розвиток, технологія "бізнес-інкубації", бізнес-інкубатор, інфраструктура, мала форма господарювання, агробізнес.

Постановка проблеми. Розвиток інформаційно-консультаційної інфраструктури малого підприємництва в аграрній сфері виробництва є на сьогодні дуже важливим завданням, вирішення якого сприятиме зростанню економічної ефективності діяльності малих агроформувань, зміцненню їх потенціалу. Вирішення завдань обґрунтування методологічних і методичних підходів до використання технології "бізнес-інкубації" як механізму підвищення економічної стійкості малих агроформувань в умовах перманентних структурних перетворень в АПК є одним з ключових питань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми відсутності розвиненої інноваційної інфраструктури на основі технології "бізнес-інкубації" в Україні досліджуються у працях багатьох вчених: Л. М. Васильєвої, М. В. Жука, І. В. Бутирської, М. В. Сороки, А. Б. Немченко та інших вітчизняних вчених. Наразі існує велика кількість досліджень в галузі застосування новацій в сфері інформаційно-консультаційного забезпечення, хоча проблема використання технології "бізнес-інкубації" як однієї з ефективних форм підтримки розвитку та підвищення стійкості малих агроформувань все ще достатньо не розроблена.

Формування цілей статті. Метою статті є визначення сутності технології бізнес-інкубації як одного з інструментів підвищення економічної стійкості малих агроформувань та створення моделі спеціалізованого бізнес-інкубатору.

Виклад основного матеріалу дослідження. "Бізнес-інкубація", "технології бізнес-інкубування" - це категорії пов'язані з діяльністю організацій, які отримали назву "бізнес-інкубаторів". Бізнес-інкубатор - це організаційне утворення, що займається підтримкою малого підприємництва шляхом створення сприятливих умов функціонування малого підприємництва, а також надання структурам малого підприємництва виробничих, інформаційних, фінансових і інших ресурсів на етапах становлення й розвитку останніх [2, с. 11]. Робота бізнес-інкубаторів націлена на те, щоб основні завдання малих господарських агроформувань концентрувались на їх фінансово-економічній діяльності, а сили і ресурси малих структур не витрачались на протидію досить ворожому зовнішньому середовищу, яке їх оточує.

Виходячи з змістовних характеристик поняття "бізнес-інкубатор" можна виділити групу принципів, які є дуже важливими для формування технології бізнес-інкубації, до числа їх можна віднести наступні:

- тривалість "інкубаційної" підтримки господарських формувань на етапі їх становлення повинне складати не менше 3-5 років;

- рішення про створення "бізнес-інкубатора" повинно прийматись на основі детального та ретельного планування і виваженого об'єктивного аналізу;

- в управлінську команду "бізнес-інкубатору" необхідно включати представників місцевої влади, місцевих організацій приватного бізнесу, представників освітніх закладів;

- цілі діяльності "бізнес-інкубатору" визначає управлінська команда;

- робота "бізнес-інкубатору" більш ефективна, коли в ньому "перемішуються" як знов створені так діючі компанії;

- до числа критеріїв успішної роботи "бізнес-інкубатору" повинні включатися: кількість знов створених підприємств; кількість підприємств, які відділилися від інкубатора; кількість підприємств, які були залучені з інших регіонів; кількість створених нових робочих місць; коефіцієнт банкрутства фірм-клієнтів; кількість підприємств, які були виключені з бізнес-інкубатора; загальний обсяг інвестицій, мобілізованих на підприємствах-клієнтах; оборот підприємств-клієнтів; додана вартість, створена підприємствах; прибутки підприємств-клієнтів; виручка від продаж підприємств-клієнтів за межами регіону; можливість створення фонду ризикового капіталу; діяльність інкубатора повинна в максимальній степені базуватися на використанні можливостей Інтернету; для інкубатора повинен бути створений Web-сайт в якості віртуального еквіваленту.

Стратегічні цілі бізнес-інкубатору реалізуються шляхом надання широкого кола послуг. До числа яких можна віднести: надання об'єктів фізичної інфраструктури, секретарсько - референтських, телекомунікаційно - інформаційних, бізнес-планування, консалтинг, ресурсне забезпечення, рекламні та маркетингові послуги, фінансування та кредитування, підготовка кадрів, послуги в галузі "ноу-хау", мережеві послуги, послуги в сфері забезпечення безпеки (фінансової, кадрової, інформаційної та ін.), придбання та впро-

вадження сучасних технологій, сприяння у пошуку інвестицій та участі у інвестиційних проектах, пошук стратегічних партнерів, експертні послуги, проведення навчань і тренінгів, організація конференцій і семінарів, юридичні послуги, дослідження ринків, послуги по інформаційному забезпеченню, послуги Інтернету, послуги бібліотек і банків даних, бухгалтерське і податкове супроводження, культурно-побутові послуги, офісне обслуговування, інформаційна підтримка тощо.

Узагальнивши змістовні характеристики і принципи діяльності "бізнес-інкубаторів", можна зробити висновок про те, що методологічна база технології "бізнес-інкубації" включає в себе цілий комплекс заходів і інструментарію, диференційоване використання яких в комплексі сприяє розвитку малих форм господарювання, дозволяє: забезпечити довгострокове економічне зростання; підвищити рівень інноваційної діяльності; створити власну справу з перевагами, яких не мають інші підприємства; створити нові робочі місця; підвищити вірогідність виживання в складних умовах зовнішнього середовища; обмінюватися діловою і комерційною інформацією з фірмами-партнерами; зберегти кадри і підвищити їх кваліфікацію; впроваджувати і розробляти нові технології виробництва; підвищити конкурентоспроможність малих господарських форм шляхом створення дієвих моделей їх стійкого розвитку; отримати додаткові доходи і збільшити капітал підприємств; тощо.

При цьому, під технологією інкубації ми розуміємо сукупність засобів, процесів, методів за допомогою яких здійснюється діяльність такого організаційного утворення як бізнес-інкубатор. Певний вплив на організацію технологій бізнес-інкубації здійснює форма, в якій функціонує бізнес-інкубатор. Досить деталізована класифікація форм бізнес-інкубаторів зроблена П. Хенноном, вона здебільшого спирається на специфічні групи клієнтів-користувачів послугами бізнес-інкубатора, за цією ознакою. Хеннон виділяє п'ять груп бізнес-інкубаторів [4, с.7]:

- місцеві суспільні організації (виконують соціальну роль підтримки розвитку малого підприємства, як правило, спрямовані на рішення яких-небудь специфічних регіональних проблемі не є комерційними підприємствами) [4, с.7];

- бізнес-інкубатори спрямовані на формування та розвиток малого підприємства. В них в якості основного критерію використовується кількість створюваних робочих місць, при цьому можлива підтримка як знов створених, так і вже діючих підприємств [4, с.7];

- бізнес-інкубатори, які орієнтовані на підтримку визначених соціальних груп населення (молодь, жінки, національні меншини), тобто тих соціальних груп, які слабо адаптуються до умов ринку [4, с.7];

- бізнес-інкубатори, які надають на визна-

чених умовах офісні приміщення та різноманітні послуги (така організація практично є бізнес-центром) [4, с.7];

- інноваційні (технологічні) бізнес-інкубатори, які зорієнтовані на підтримку малих інноваційних та господарських структур, які розвивають інноваційні технології та продукцію [4, с.7].

Важливо, щоб малі форми господарювання, які розглядаються в якості користувачів технологій бізнес-інкубації, відповідали певним критеріям. До числа таких критеріїв ми відносимо: відповідність напрямкам діяльності бізнес-інкубаційної організації; сумісність з іншими підприємствами, які обслуговуються бізнес-інкубатором; комерційна життєздатність і рівень показників діяльності малої господарської форми; готовність продукту або послуги до швидкого виходу на ринок; здатність до створення нових робочих місць.

З точки зору діючих підприємницьких структур, які мають досвід становлення власного підприємства, можливість отримання консультацій в бізнес-інкубаторі у сфері бухгалтерського обліку, права, ведення бізнесу є головною перевагою бізнес-інкубаційних технологій для малих агроформувань, ці послуги стоять та оцінюються разом з можливістю отримання кредитних ресурсів.

Результати опитування керівників малих агроформувань регіону щодо необхідності послуг бізнес-інкубаторів наведені на рисунку 1.

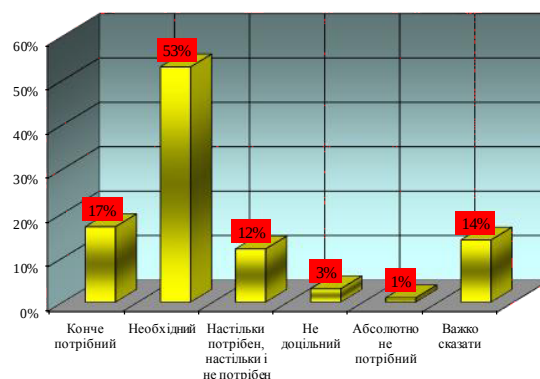


Рис. 1. Думка керівників малих агроформувань Сумської області про необхідність послуг бізнес-інкубатора
Інформаційне джерело: власні дослідження

З діаграми випливає, що дуже незначний відсоток керівників малих агроформувань (3 %) вважають недоцільним надання послуг бізнес-інкубаторів в регіоні. Більшість (53 %) дотримуються точки зору необхідності створення такої структури для починаючих та знов створених малих агроформувань. 12 % не впевнені, що вони потрібні, 14 % опитаних керівників затрудняються оцінити ступінь необхідності таких послуг.

Підсумовуючи результати опитування, ми можемо зробити висновок про те, що є пряма потреба в створенні бізнес-інкубатору, який на-

даватиме послуги малим формуванням в аграрному секторі регіону. Нижче пропонується схема створення такої структури.

Наша пропозиція стосується створення спеціалізованого аграрного бізнес-інкубатору з трьома зональними відділеннями, які обслуговуватимуть структури малого підприємництва на селі та домогосподарства Сумської області.

Бізнес-інкубатор включає в себе головну установу і три зональні відділення. Перше відділення в Конотопі обслуговуватиме Конотопський, Глухівський, Шосткінський, Ямпільський, Середино-Будський райони; друге відділення з офісом в Охтирці, обслуговуватиме Охтирський,

Тростянецький, Велико-Писарівський, Краснопільський райони і третє відділення з Недригайлівський, Липово-Долинський райони. Всі інші регіони закріплені для обслуговування за головною установою, яка знаходиться в м. Суми.

В якості організаційно-правової форми бізнес-інкубатора обирається - установа, з елементами ділового партнерства. Особливості цієї форми викладені на рисунку 2. Слід зауважити, що установа як організаційно-правова форма має певні недоліки, але реалії такі, що не одна інша форма на даному етапі функціонування бізнес - інкубатору такого типу навряд чи можлива.

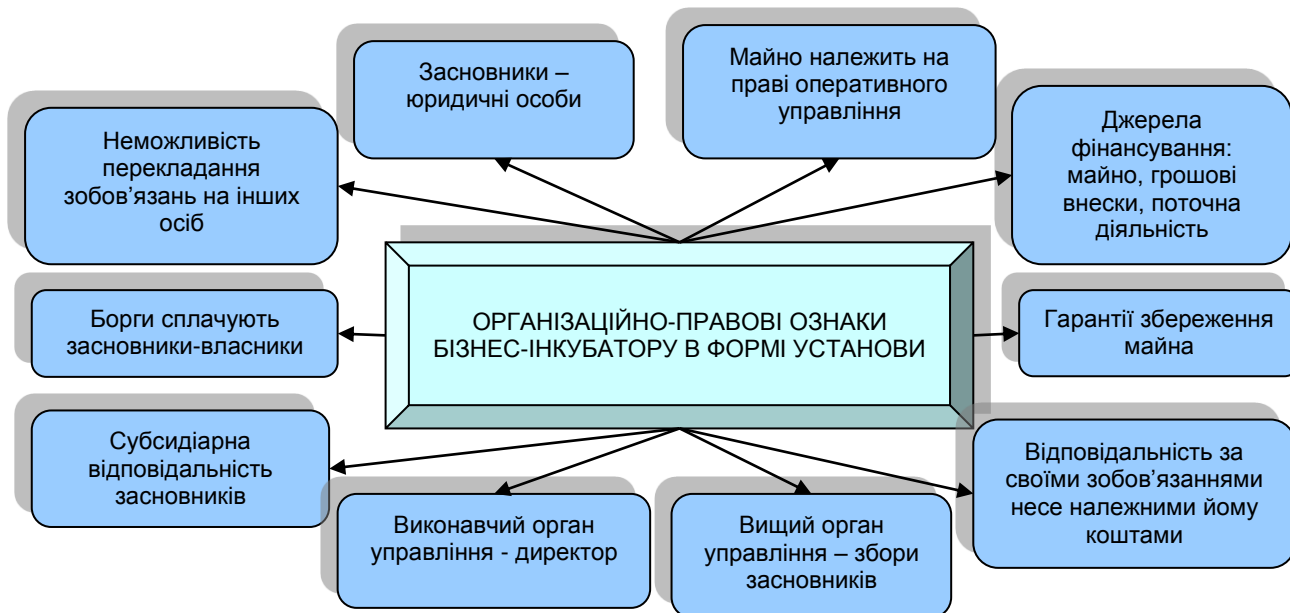


Рис. 2. Організаційно-правові ознаки бізнес-інкубатору в формі установи

Інформаційне джерело: власні дослідження

Засновниками бізнес-інкубатору можуть стати: Сумський національний аграрний університет, регіональне управління агропромислового розвитку, Спілка аграрних підприємств Сумської області, регіональний фонд зайнятості, фонд підтримки малого підприємництва, фінансово-кредитні установи, що кредитують та фінансують малий бізнес та інші організаційно правові форми різних форм власності.

В основу проектування бізнес-інкубатора пропонується функціонально-структурний підхід. Відмінною рисою даного методу від інших є те, що він [3, с. 36]:

- базується на вивченні великого практичного досвіду, як закордонного, так і вітчизняного, і дозволяє вирішити ряд конкретних проблем бізнес-інкубаторів, виявлених у результаті попереднього маркетингового дослідження;

- ґрунтується на розроблених теоретичних положеннях, типових моделях бізнес-інкубаторів;

- дозволяє застосування комплексу методів у процесі синтезу рішень;

- припускає необхідність проведення маркетингових досліджень, що мають функціональну орієнтацію, дозволяючи враховувати потреби малого підприємництва регіону і регіональну специфіку при плануванні роботи бізнес-інкубатору;

- дозволяє зв'язувати застосування узагальненого досвіду з конкретними регіональними умовами;

- не обмежує творчого підходу у виборі реалізації функцій, але чітко регламентує необхідність дотримання ряду критичних умов, дозволяє оптимізацію різних варіантів у рамках одного підходу;

- дозволяє оптимізувати ресурси за рахунок цільового (функціонально орієнтованого) планування й управління фінансовими потоками;

- дозволяє оцінювати варіанти реалізації проектів інкубації малого підприємництва з використанням комплексних показників якості.

В основу методики можуть бути покладені наступні принципи [3, с. 38-40]:

1. Основні принципи функціонально-

структурної організації систем: актуалізація функцій (тобто використання всіх властивостей об'єкта у відповідності до їхнього функціонального змісту); зосередження функцій (тобто об'єднання зусиль всіх елементів для досягнення цілей існування об'єктів); сумісність функцій (функціональних і структурних властивостей); гнучкість функцій (керованість);

2. Принцип відповідності корисності функцій і витрат на їхнє здійснення, що дозволяє розрізняти функціонально необхідні й зайві витрати.

3. Принцип зворотного зв'язку - постійне вивчення й орієнтація системи на задоволення потреб споживачів.

4. Принцип безперервного відновлення й адаптації - облік місцевої специфіки й накопиченого досвіду при проектуванні кожного нового об'єкта.

5. Принцип колективної творчості - використання методів активізації мислення.

Алгоритм пропонованої методики створення інкубатору представлений на рис. 3.

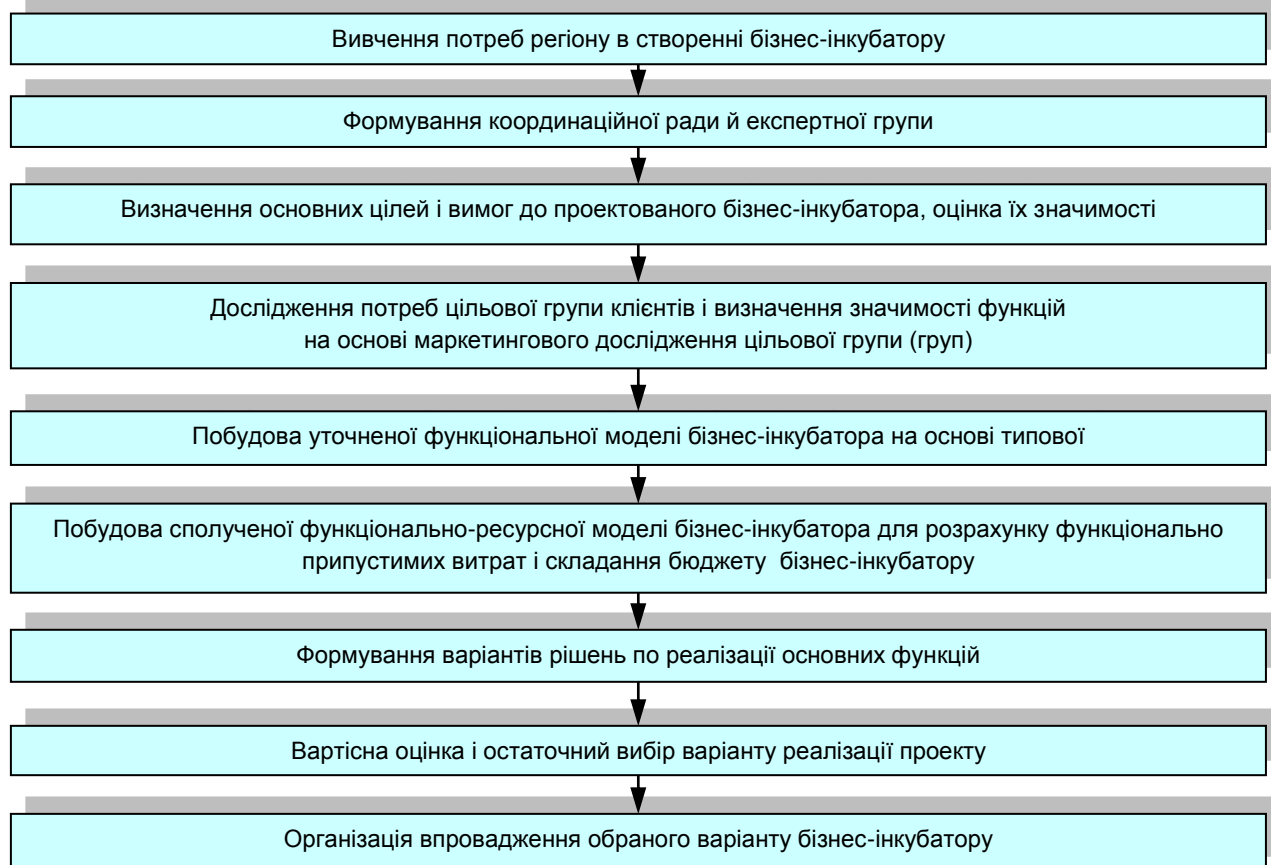


Рис. 3. Алгоритм проектування бізнес-інкубатору на основі функціонально-структурного підходу
Інформаційне джерело: [3, с.50]

Виконання кожного з блоків методики потребує певної послідовності дій. Спочатку вивчення потреби регіону у створенні бізнес-інкубатору. Воно проводиться ініціативною групою, з залученням незалежних експертів по трьом основним напрямкам [1]:

- аналіз стану малого агропідприємництва (інтегрований аналіз показників економічного розвитку регіону в цілому і стан малого агропідприємництва в структурі регіональної економіки);

- аналіз стану інфраструктури підтримки малого агропідприємництва повинен охоплювати такі аспекти: наявність організацій інфраструктури в регіоні; функції та послуги, ціни і попит, (дослідження ринку послуг для малого агропідприємництва); показники ефективності роботи організацій інфраструктури, які діють у досліджуваному регіоні; охоплення послугами інфраструктурних

організацій сектору малого агробізнесу; попередня оцінка незадоволеного попиту на послуги інфраструктурних організацій, в тому числі і послуги бізнес-інкубаторів зі сторони малого агропідприємництва регіону;

- аналіз ресурсної бази для створення бізнес-інкубатору (дослідження ринку: наявність і ціна приміщень, капітал, обладнання, спеціалісти, зацікавлені сторони, потенційні партнери та інвестори та інші).

Наступним кроком є формування координаційної ради та експертної групи. Вивчення закордонної практики показує, що найбільш ефективним способом співпраці з регіональними структурами є залучення керівників місцевого самоврядування до розробки і координування впровадження проєкту бізнес-інкубатору, що досягається через формування ради директорів бізнес-

інкубатору. Розроблена методика передбачає формування спочатку координаційної ради бізнес-інкубатору, на основі якого в подальшому буде формуватися рада директорів. В координаційну раду запрошуються керівники регіонального самоврядування, керівники організацій – найбільш важливих стратегічних партнерів для бізнес-інкубатору. Рекомендований склад координаційної ради – 5-8 чоловік.

Для участі у проекті в якості експертів можуть бути залучені професійні економісти, консультанти асоціацій бізнес-інкубаторів, незалежні експерти. Експертна група здійснює проектні роботи у порядку, визначеному координаційною радою, надаючи свої пропозиції по стратегічним питанням планування на розгляд координаційної ради.

Далі визначаються цілі і вимоги до проєктованого бізнес-інкубатора і формуються кінцеві результати, кількісні і якісні показники функціонування бізнес-інкубатору. До числа останніх можна віднести: цілі бізнес-інкубатора (кількісні та якісні); цільові клієнти проєктованого бізнес-інкубатору; основні обмеження (в тому числі і фінансові); сторони, які зацікавлені у створенні бізнес-інкубатору і потенційні партнери; основні вхідні параметри, які не підлягають змінам (наприклад, якщо задача складається у створенні бізнес-інкубатору на визначених завчасно

площах, в рамках визначеної структури та інше); пріоритетні сфери надання послуг.

Важливим моментом проектування бізнес-інкубатору є визначення пріоритетних вимог до його роботи. Серед останніх, на нашу думку, мають бути: ступінь задоволення потреби цільової групи; загальна кількість послуг; кількість нових робочих місць, створених бізнес-інкубатором та малим агропідприємництвом; ступінь (коефіцієнт) пільгових цін на послуги; охоплення цільової групи, кількість зовнішніх та внутрішніх клієнтів; вартість створення робочого місця; внутрішня норма рентабельності інвестицій та інші.

На основі розробленої функціональної моделі складається організаційна структура бізнес-інкубатору, яка наведена на рисунку 4.

Однією з найбільш складних проблем при організації бізнес-інкубатору є формування системи послуг, які бізнес-інкубатор надає малим підприємствам. Система обслуговування клієнтів в бізнес-інкубаторі повинна будуватися з урахуванням потреб малих підприємств і організаційно-економічних особливостей реалізації основних видів послуг, які надаються. Однією з найважливіших задач при проектуванні бізнес-інкубаторів є вибір варіанту надання послуг і порядок формування системи обслуговування клієнтів в бізнес-інкубаторі (рис. 5).

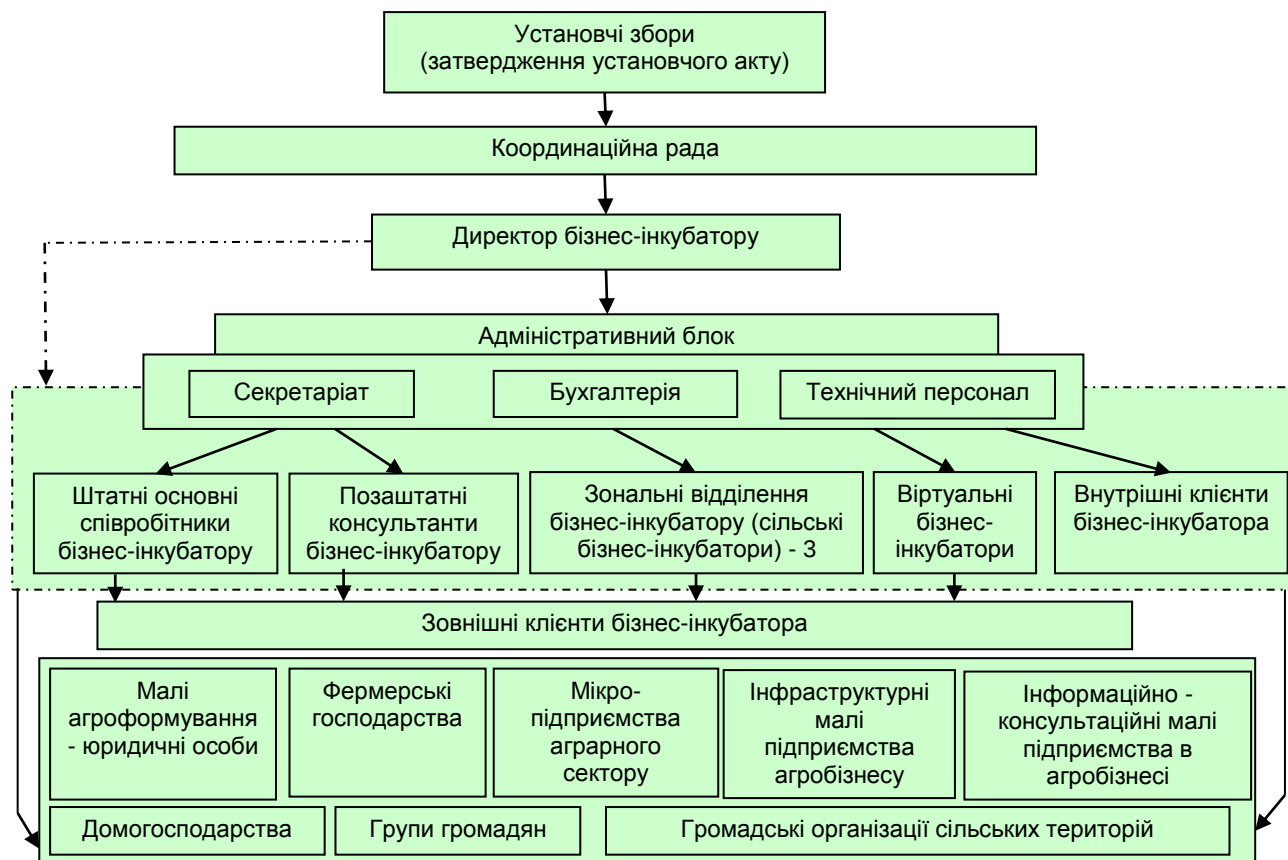


Рис. 4. Організаційна структура бізнес-інкубатору (проект)

Інформаційне джерело: власні дослідження

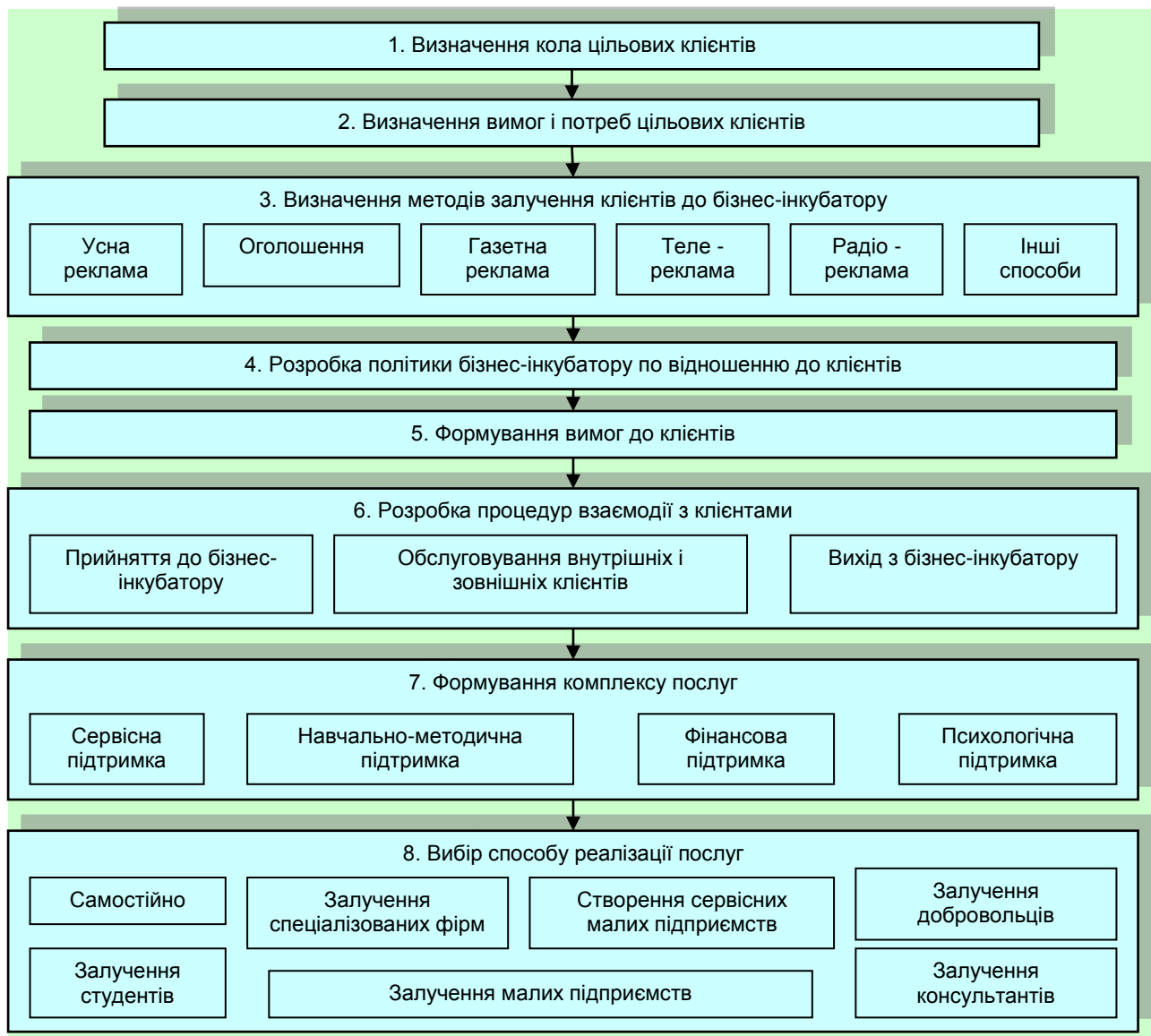


Рис. 5. Основні етапи підготовки до обслуговування клієнтів в бізнес-інкубаторі
Інформаційне джерело: власні дослідження

Важливим етапом підготовки є розробка політики бізнес-інкубатору по відношенню до малих підприємств – клієнтів. Політика бізнес-інкубатору по відношенню до клієнтів є програмним документом бізнес інкубатору. В неї закладаються основні принципи відношення бізнес-інкубатора до клієнтів, які, в свою чергу, повинні відповідати цілям створення і філософії бізнес-інкубації.

Важливою фазою підготовки до обслуговування клієнтів є формування комплексу послуг бізнес-інкубатору. Відповідно до функціональної моделі бізнесу-інкубатору, до основних видів послуг, які може запропонувати малим підприємствам бізнес-інкубатор, відносяться: сервісна підтримка, навчально-методичні послуги, фінансові послуги, психологічна допомога.

В зв'язку з тим, що моделі бізнес-інкубатору, яка пропонується, провідна роль на-

лежатиме Сумському національному аграрному університету, вважаємо за необхідне розглянути окремі положення щодо технології організації в бізнес-інкубаторі освітніх послуг для формування малого підприємництва в аграрному секторі. Перед підприємцями стоїть завдання постійного підвищення рівня професійних знань, і вирішувати це завдання звичайно доводиться одночасно з рішенням основних виробничих проблем. У технології освітньої діяльності в цей час широко використовуються методи, які найбільш відповідають ринковим умовам сьогодення. Серед них слід звернути увагу на ділові ігри, технології "кейс-стаді", використання комп'ютерних навчальних технологій, дистанційне навчання тощо.

Для оцінки способів організації обслуговування малих формувань можна буде використати SWOT-аналіз (табл.1).

**Оцінка основних способів організації обслуговування малих підприємств
у бізнес-інкубаторі (на основі SWOT-аналізу)**

Способи обслуговування	SWOT характеристики			
	Сильні сторони	Слабкі сторони	Загрози	Можливості
1. Організувати надання послуги силами бізнес-інкубатору	Тісний контакт із малими підприємствами, стабільність, найменші витрати часу, можливість контролювати ефективність	Високий рівень організаційних, фінансових, трудових витрат, відсутність спеціалізації	Нерентабельність програми, низький якісний рівень ряду послуг	Організація рентабельного комплексу оперативних і якісних послуг, виділення нових сервісних підприємств із складу бізнес-інкубатору
2. Залучати існуючі спеціалізовані фірми	Низький рівень витрат для бізнес-інкубатора, висока якість послуг	Відсутність спеціалізації на потребах малих підприємств, більше низький рівень оперативності, необхідність мотивації	Недостатня кількість фірм у регіоні, високі для малих підприємств ціни на послуги	Формування стійких зв'язків між малими підприємствами і місцевими постачальниками послуг, розвиток спеціалізації фірм для потреб малого підприємництва
3. Залучати незалежних консультантів – фахівців	Низький рівень витрат для бізнес-інкубатора, якісні послуги, індивідуальний підхід	Відсутність спеціалізації на потребах малих підприємств, низький рівень оперативності, необхідність мотивації	Недостатня кількість зацікавлених фахівців у регіоні, високі для малих підприємств ціни	Стійкі зв'язки між малими підприємствами і місцевими постачальниками послуг, розвиток спеціалізації експертів на потребах малого підприємництва
4. Залучати малі підприємства для надання послуг	Низький рівень витрат для бізнес-інкубатора, розвиток інфраструктури в сфері малого підприємництва	Негарантована якість і оперативність	Недостатня кількість або відсутність подібних малих підприємств у регіоні, зміна сфери діяльності та ін.	Розвиток малих підприємств інфраструктурного типу, розвиток ділових контактів
5. Створювати малі підприємства для надання послуг	Створення і розвиток інфраструктури в сфері малого підприємництва, відповідність послуг потребам малого підприємництва	Високі стартові витрати, необхідність формування зацікавленої команди, складності знов створеного підприємства	Відсутність зацікавлених ділових людей, низька рентабельність, невдача в бізнесі	Створення і розвиток мережі малих підприємств інфраструктурного типу
6. Залучати студентів	Низький рівень витрат, розвиток молодих фахівців для малого підприємництва або бізнес-інкубатору	Низький професійний рівень, необхідність навчання	Відсутність вузів поблизу бізнес-інкубатору	Навчання фахівців для бізнес-інкубатору, малих підприємств, формування нових малих підприємницьких структур з числа студентів
7. Залучати добровольців і громадські організації	Низький рівень витрат для бізнес-інкубатора, висока мотивація працівників	Негарантована стабільність обслуговування	Недолік або відсутність подібних структур у регіоні	Розвиток мережі громадської підтримки малого підприємництва

Інформаційне джерело: [3, с.76-77]

Бізнес-інкубатор як економічну модель відрізняє гнучкість структури, яка дозволяє йому в різних зовнішніх умовах вирішувати самі різноманітні задачі економічного розвитку. Бізнес-інкубатори зарекомендували себе як ефективний засіб розвитку малого підприємництва в різних галузях АПК, при створенні нових робочих місць на периферії, а також в реалізації інноваційного підприємництва. На рис. 6 наведена схема, що показує вплив впроваджуваної технології бізнес-інкубації і створення бізнес-інкубатору на еконо-

мічний розвиток АПК регіону.

Разом з тим, розвиток бізнес-інкубаторів стримується рядом факторів. Серед них можна зазначити такі: відсутність статусу бізнес-інкубатору, як структури яка надає підтримку іншим підприємствам, і як наслідок, відсутність пільг і преференцій, необхідних приміщень, фінансової підтримки на початку діяльності, недостатність досвіду і кваліфікації представників регіональних і муніципальних структур, які здатні створювати і підтримувати діяльність бізнес-

інкубаторів.

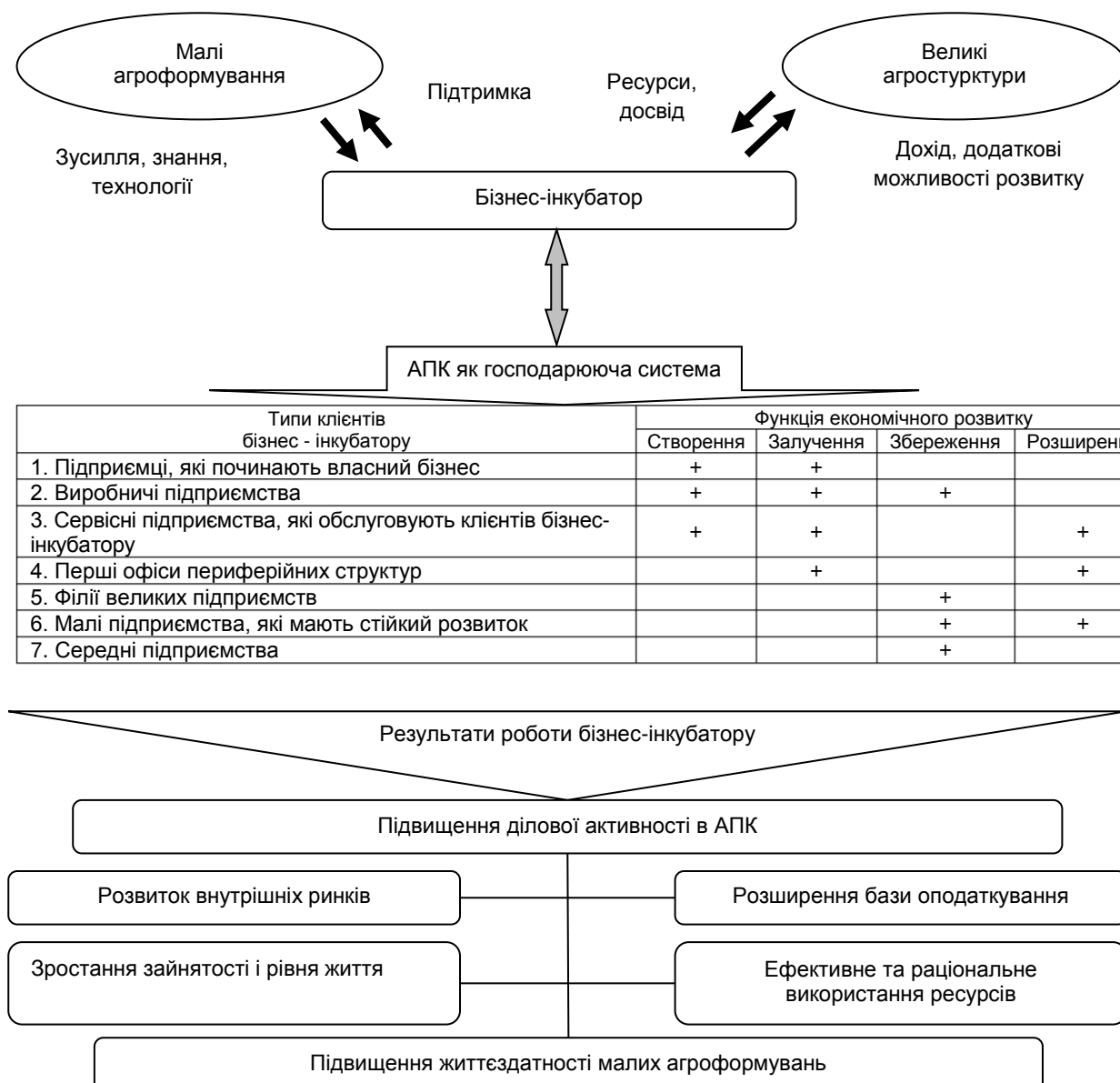


Рис. 6. Вплив бізнес-інкубатору та технологій бізнес-інкубації на економічний розвиток АПК регіону
Інформаційне джерело: [3, с.27]

Сутність ще однієї нашої пропозиції полягає у тому, щоб технології інкубації використовувалися не тільки в бізнес-інкубаторах, а також в організації партнерських взаємовідносин між великими (середніми) і малими агропідприємствами, при цьому можуть виникати нові механізми економічних відносин, які сприятимуть зміцненню партнерства. Ми вважаємо, що використання технології "бізнес-інкубації" само по собі призводить до формування нетрадиційних госпрозрахункових механізмів, які сприятимуть значному підвищенню ефективності системи госпрозрахункових відносин в цілому. Останнє особливо важливе для аграрного сектору, де партнерські відносини між різними формами підприємництва налагоджуються дуже важко.

Висновки. Одним з організаційно-

економічних механізмів сприяння розвитку і підтримки малих агроформувань є механізм, побудований на використанні технології бізнес-інкубації. Методологічна база технології бізнес-інкубації включає в себе комплекс заходів і інструментарію, диференціація використання якого дозволяє малим формам господарювання: забезпечити довгострокове економічне зростання; підвищити рівень інноваційної діяльності; створити власну справу з перевагами, яких не мають інші підприємства; створити нові робочі місця; підвищити вірогідність виживання в умовах кризи; зберегти кадри і підвищити їх кваліфікацію; впроваджувати нові технології виробництва; підвищувати конкурентоспроможність і отримувати додаткові доходи; збільшувати власний капітал.

Список використаної літератури:

1. Общие методические положения по формированию специального режима содействия развитию малого предпринимательства в бизнес-инкубаторах / Институт экономики промышленности НАН Украины. — Донецк : ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2003. - 185 с.
2. Оптимальная практика организации работы бизнес-инкубаторов / Европейская Экономическая Комиссия. — 2-е изд. — Нью-Йорк; Женева, 2001. — 150 с.
3. Основы построения бизнес-инкубаторов / О. В. Айгистова, В. Л. Горбунов, В. Ш. Каганов [и др.]. - М. : Издательская корпорация «Логос», 1999. - 124 с.
4. Проблемы создания Бизнес-инкубатора в г. Новокузнецке. - Новокузнецк 2002.- Режим доступа: http://www.rcsme.ru/libArt.asp?id=3984&r_id=&l_id=

Ковбаса А.Н. Развитие технологии "бизнес-инкубации" как фактор повышения устойчивости малых агроформирований

В статье рассмотрены основные аспекты развития технологии "бизнес-инкубации" как одного из основных факторов повышения устойчивости малых агроформирований.

Ключевые слова: развитие, технология "бизнес-инкубации", бизнес-инкубатор, инфраструктура, малая форма хозяйствования, агробизнес.

Kovbasa O.M. Technology Development "Business Incubation" As Factor Increase Resistance Low Agroformations

The article deals with the basic aspects of the "business incubation" technology development as a major factor of the improving of the sustainability of small agricultural companies.

Keywords: development, technology "business incubation", business incubator, infrastructure, small form management, agribusiness.

Дата надходження до редакції: 25.02.2017

Рецензент: к.е.н., доцент Маслак О.М.

УДК 338.43.01:636.2

ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРАРНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

О.В. Корнієцький, д.е.н., доцент, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

А. М. Орел, к.е.н., Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського

В статті розглянуто та досліджено залучення інвестицій в аграрно-промисловий комплекс (АПК). АПК є галуззю української економіки, яка за останні роки збільшила обсяги продовольчого виробництва та експорт. Український агросектор кілька років поспіль – найпривабливіший для інвесторів напрямом. Варто зауважити, що реформування вітчизняного сільського господарства вже розпочато. Збільшення залучення інвестицій, особливо іноземних - це пріоритетне завдання органів державної влади та місцевого самоврядування усіх рівнів, яке є необхідною умовою для забезпечення розвитку економіки району. Впровадження інвестиційної політики базується на чітко визначеному партнерстві державного та приватного секторів. Державний сектор відповідає за ліквідацію адміністративних та регуляторних бар'єрів, виконання тих завдань, які необхідні для досягнення цілей політики, котрі знаходяться в межах його компетенції, а також забезпечуватиме моніторинг виконання заходів її реалізації.

Ключові слова: аграрний сектор, сільське господарство, інвестор, АПК, інвестиційна діяльність, інвестор, агробізнес, інвестиційна політика, фінансування.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сільське господарство в Україні є головною ланкою економіки останні кілька років. Більше того, кожен третій долар, який отримує Україна, безпосередньо впливає на валютно-курсову стабільність, накопичення золотовалютних резервів НБУ та зміст економіки в прогнозованих параметрах, як за інфляцією, так і за валютним курсом. Саме тому дослідження можливостей подальшого залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор еконо-

міки України та їх ефективного використання, а також розробка відповідного механізму реалізації цих можливостей є невідкладними завданнями, які вимагають вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Багато вчених-економістів присвятили свої праці питанням вивчення інвестування в аграрний сектор, серед них такі вчені як: М.В. Брик, Л.М. Пісьмаче-