

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ ВИКОРИСТАННЯ ФАНДРАЙЗИНГУ

Сучасний етап розвитку сільськогосподарського виробництва характеризується посиленням конкурентної боротьби на всіх сегментах ринку. Провідні фахівці, керівники та спеціалісти аграрного сектору визнають необхідність забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Аналіз наукових досліджень свідчить про відсутність єдиної позиції у трактуванні поняття «конкурентоспроможності підприємства». Дослівно конкурентоспроможність означає «бути здатним до конкуренції» [1].

Конкурентоспроможність підприємства є відносним поняттям. Висновок щодо конкурентоспроможності суб'єкта ґрунтується на порівнянні основних складових конкурентоспроможності за відповідними критеріями та показниками з показниками конкурентів. Як зазначає В. Шкардун, бути найкращим – дорого, та не завжди має сенс. Необхідно бути краще, ніж конкретні конкуренти, що виступають з підприємством на одному ринку [2, с. 40], відзначаючи, що для підприємства мета може бути сформульована так: бути кращим за інших учасників ринку.

Щоб бути кращими на ринку сільськогосподарські підприємства повинні бути добре забезпечені фінансовими, матеріальними, трудовими та іншими ресурсами, щоб витримувати натиски конкурентів в умовах фінансово-економічної кризи. На жаль, сьогоденні реалії показують багато малих і середніх сільськогосподарських підприємств мають застарілу техніко-технологічну базу, відбувається процес «старіння» кадрів, значна частина сільськогосподарських продуктів не знаходить збуту, недостатнє кредитування та інвестування та ін. Виникає питання як вижити в жорстких умовах конкурентної боротьби за умов недостатнього фінансування і відсутності ресурсів? Тому для підвищення конкурентоспроможності підприємств аграрної сфери в умовах ринку можна використовувати фандрайзинг.

Організація фандрайзингу передбачає пошук потенційних джерел фінансування, обґрунтування потреби в коштах і ув'язку з інтересами фінансових донорів, а також формування, підтримку і розвиток зв'язків з фінансовими донорами. При цьому фінансові дотації можуть виступати як найважливіший компонент ресурсної бази сільськогосподарських підприємств за умови продуманого підходу до їх використання з урахуванням майбутніх можливостей підприємства. В цілому, можна виділити наступні види ресурсів: фінансові, матеріальні (техніка, обладнання, мінеральні добрива, посадковий матеріал та ін.), інформаційні, людські.

Фандрайзинг сприяє покращенню фінансового потенціалу підприємства. Фінансовий потенціал – обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, що ними воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат [3]. Велику увагу грантові організації приділяють програмам «доведення результатів наукових досліджень до стадії комерціалізації». Зокрема, вони створюють і реалізують комплексні програми підтримки починаючого технологічного бізнесу, у т.ч. створення венчурних компаній [4]. На жаль, фандрайзинг, як процес залучення капіталу для комерційних підприємств, зокрема, і сільськогосподарських, не є широко поширеним в Україні.

Підприємці стикаються з проблемами розробки бізнес-плану, витрат часу на аналіз джерел фінансування. Подоланням цих проблем займаються фахівці із фандрайзингу. Фандрайзингові технології спрямовані на планування, організацію, контроль зовнішніх джерел фінансування та прийнятні як для фізичних так і для юридичних осіб, в тому числі некомерційних організацій. Вони дозволяють чітко сегментувати донорів (спонсорів, меценатів) та реципієнтів, проводити декомпозицію їх фінансових потреб.

Особливого значення фандрайзинг отримав у країнах Європейського Союзу, де існує велика кількість некомерційних організацій, що допомагають малим та середнім підприємствам отримати капітал на модернізацію чи розширення свого бізнесу від фондів ЄС. Саме це явище є елементом фандрайзингу.

Наприклад, є програма «Надання послуг з управління двома ланцюгами додаткової вартості сільськогосподарської продукції в Україні», спрямована на регіональний розвиток, зокрема у межах Львівської області, господарств молочного та плодово-овочевого напрямку. На три роки діяльності програми виділено більш ніж 3 млн грн [5].

В Україні фандрайзинг тільки починає нарощувати оберти, все більше компаній звертаються до технології фандрайзингу як до виду грошової допомоги, що допомагає розвитку проєктів. Технологічна відсталість українських сільськогосподарських підприємств у порівнянні з іноземними поглиблюється з кожним днем. Майже повна відсутність джерел фінансування, і, як наслідок, неможливість реалізації багатьох інвестиційних та інноваційних робіт, призвела до низької конкурентоспроможності товарів сільськогосподарських підприємств.

Список використаної літератури

1. Богомолова, И.П. Анализ формирования категории конкурентоспособность как фактора рыночного превосходства экономических объектов [Электронный ресурс] / И. П. Богомолов, Е. В. Хохлов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 1. – Режим доступа : <http://www.dis.ru/library/market/archive/2005/1/3548.html>

2. Шкардун, В. Интегральная оценка конкурентоспособности предприятия [Текст] / В. Шкардун // Маркетинг. – 2005. – № 1 (80). – С. 38–50. Таку позицію займають і автори [52] Баринов, В. А. Развитие организации в конкурентной среде [Электронный ресурс] / В. А. Баринов, А. В. Синельников - Режим доступа : : <http://www.mevriz.ru/articles/2000/6/853.html>
3. Белінська О. В. Сутність фінансового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] // О. В. Белінська . – Режим доступа : [http:// journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012_4_3/267-271.pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012_4_3/267-271.pdf)
4. Похіла І.Ю. Фандрайзингова система фінансування інноваційних процесів [Електронний ресурс] // І.Ю. Похіла . – Режим доступа: http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/4023/1/s8_44_pohila.pdf.
5. Занько Т. Гранти для фермерів [Електронний ресурс] / Т. Занько – Режим доступа: <http://www.agro-business.com.ua/suchasne-tvarynnystvo/420-granty-dlia-fermeriv.html>