

УДК 330.338:65.016

**Бахчиванжи Людмила Анатоліївна**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі  
Одеський національний технологічний університет  
ORCID 0000-0001-8381-9684  
7462686@ukr.net

**Євтушок Ольга Василівна**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі  
Одеський національний технологічний університет  
ORCID 0000-0002-8155-7796  
olya.evtushok1974@gmail.com

**Барбінягра Олександр Миколайович**

здобувач ступеня вищої освіти PhD  
кафедри менеджменту  
Одеський державний аграрний університет  
ORCID: 0000-0002-8496-4223  
ukragro-lider@ukr.net

## **ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГУ ІНВЕСТИЦІЙ**

### **Анотація**

*Метою статті є обґрунтування методичних та прикладних засад інноваційного розвитку аграрних підприємств на засадах маркетингу інвестицій.*

*Науковою новизною є обґрунтування положення, що для забезпечення доступності для аграрного підприємства інноваційних джерел мобілізації фінансових ресурсів доцільним є запровадження в управління фінансовим розвитком маркетингу інвестицій та кооперація підприємств в аграрні ланцюги створення вартості. У статті систематизовано інноваційні для аграрних підприємств України інструменти мобілізації фінансових ресурсів як елемент маркетингу інвестицій. Здійснено аналіз переваг та недоліків зазначених інструментів для аграрних підприємств. Проведено маркетингове дослідження на основі опитування керівників аграрних підприємств Одеської області щодо входження малих підприємств аграрного бізнесу у аграрні ланцюги створення вартості, де агрегаторами виступатимуть підприємства переробної та харчової промисловості.*

***Висновки.** Входження в аграрний ланцюг створення вартості сприятиме розширенню переліку джерел фінансування малих аграрних підприємств як на основі інноваційних, так і на основі традиційних інструментів мобілізації фінансових ресурсів. Виявлено основні проблеми у формуванні ланцюгів створення вартості в аграрному секторі. Подолання проблем управління фінансовою діяльністю аграрних підприємств передбачає впровадження агромаркетингу інвестицій, спрямованого на дослідження ринку інвестиційних ресурсів та мобілізацію інноваційних інструментів фінансування.*

**Ключові слова:** інноваційні фінансові інструменти, маркетинг інвестицій, аграрні підприємства, фінансова діяльність, ланцюг створення вартості, аграрні ланцюги створення вартості, мобілізація фінансових ресурсів.

**UDC 330.338:65.016**

**Bakhchivanzhi Liudmila A.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Marketing,  
Entrepreneurship and Trade  
Odesa National University of Technologies  
*ORCID 0000-0001-8381-9684*  
*7462686@ukr.net*

**Yevtushok Olga V.**

Candidate of Economic Sciences  
Associate Professor of the Department of Marketing,  
Entrepreneurship and Trade  
Odesa National University of Technology  
*ORCID 0000-0002-8155-7796*  
*olya.evtushok1974@gmail.com*

**Barbinyagra Oleksandr**

Postgraduate, Department of Management,  
Odesa State Agrarian University,  
*ORCID: 0000-0002-8496-4223*  
*ukragro-lider@ukr.net*

## **INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES FINANCIAL MANAGEMENT ON THE BASIS OF INVESTMENT MARKETING**

### **Abstract**

*The purpose of the article* is to systematize innovative tools for mobilizing financial resources as elements of investment marketing in agricultural enterprises and to substantiate ways of ensuring their availability in Ukraine.

*The scientific novelty.* In modern economic conditions, the need for large-scale production in agriculture is growing, but the realization of this need involves attracting significant investments. Traditional sources of financing of agricultural enterprises in Ukraine are term loans, financial cards of farmers, overdrafts, credit lines, loans secured by fixed assets. Although these sources of financing are traditional, they are available mainly to medium and large businesses in the agricultural sector. It is worth noting that the overwhelming unavailability of these sources for small business entities, which form the basis of the agricultural sector, is a restraining factor in the process of managing the development of their financial activities. Thus, there is a need to find innovative tools that will be available to small businesses in the agricultural sector, and a way to ensure their availability. The article systematizes domestic and foreign scientific literature, as a result of which innovative tools for mobilizing financial resources for agricultural enterprises of Ukraine are highlighted. An analysis of the advantages and disadvantages of these tools for agricultural enterprises was carried out. An expert survey of agricultural enterprises of the Odesa region was

conducted, which showed that joining the agrarian value-added chain will allow expanding the list of sources of their financing both through innovative and traditional tools for mobilizing financial resources. The main shortcomings in the functioning of value added chains in the agricultural sector of Ukraine were revealed.

**Conclusions.** It is substantiated that in order to ensure the availability of innovative sources of mobilization of financial resources, it is expedient to cooperate with enterprises in chains of added value in the agricultural sector.

**Key words:** innovative development, investment marketing, agricultural enterprises, financial activity, chain of added value, mobilization of financial resources.

**Вступ.** У стратегічній перспективі із посиленням загроз та ризиків, спричинених глобальними викликами, пов'язаними з продовольчою безпекою, зростатиме попит на великомасштабне виробництво в сільському господарстві, але реалізація даної потреби передбачає залучення значних інвестицій. Саме інвестиції постають в основі розвитку та ефективного і професійного управління аграрним сектором та суб'єктами господарювання, що функціонують у даній сфері. Традиційними зовнішніми джерелами фінансування аграрних підприємств за недостатнього їх фінансування за рахунок власних джерел є наступні: термінові позики, фінансові картки фермерів, овердрафт, кредитні лінії, кредити під заставу основних засобів. Попри те, що дані джерела фінансування являються традиційними, вони є доступними переважно для середніх та великих суб'єктів господарювання аграрного сектора. Варто відзначити, що переважна недоступність цих джерел для малих підприємств, які складають основу аграрного сектора, виявляється стримуючим фактором в процесі управління розвитком їх фінансової діяльності.

Відтак, постає необхідність запровадження аграрного маркетингу інвестицій, що покликаний забезпечити інноваційний підхід в управлінні фінансовою діяльністю підприємств та здійснювати розробку інвестиційних механізмів, вести пошук інноваційних інструментів, зокрема доступних для малих суб'єктів підприємництва в аграрній сфері.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій** демонструє наявність великої уваги науковців до проблеми інноваційного управління фінансовою діяльністю підприємств та його інвестиційного забезпечення. В останні роки значна частина публікацій з проблем фінансового менеджменту окреслює питання фінансового забезпечення розвитку аграрних підприємств та оптимізації сполучення джерел фінансування.

Зокрема Вдовенко І.С. аналізує особливості та недоліки фінансових механізмів забезпечення розвитку підприємств аграрного сектора економіки [1, с. 88-92]. Проблеми та перспективи фінансового забезпечення аграрного сектора аналізує Томашук І.В. [2, с. 698-704].

Плахотнюк В.В., Суханова А.В. характеризують оптимальні джерела фінансування аграрних підприємств [3, с. 71-74]. Чукіна К.Ю., Захарова Н.Ю. досліджують питання формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств [4]. Коваленко М.В. характеризує сучасні джерела фінансування сільськогосподарських підприємств [5, с. 240-250]. Ковальова А.О. розглядає

альтернативні форми фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств [6].

Попри те, що численні вітчизняні дослідження присвячені питанню мобілізації фінансових ресурсів аграрними підприємствами, відсутнє комплексне дослідження щодо виявлення інноваційних інструментів мобілізації фінансових ресурсів на засадах маркетингу інвестицій та забезпечення їх доступності для аграрних підприємств України.

**Метою статті** є обґрунтування методичних та прикладних засад інноваційного розвитку управління фінансовою діяльністю аграрних підприємств на засадах маркетингу інвестицій, систематизація інноваційних інструментів мобілізації фінансових ресурсів аграрними підприємствами та обґрунтування способу забезпечення їх доступності в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У стратегії розвитку Одеської області на період 2021-2027 роки як одна із проблемних та слабких сторін регіону окреслюється проблема фінансування інноваційного розвитку [7, с.49] та зазначається, що «...враховуючи аналіз сільськогосподарської галузі за останні 5 років, у прогнозованому періоді очікується повільний розвиток, однак без відчутних інвестицій вказана галузь характеризуватиметься високою мінливістю та залежністю від природних факторів. Скорочення фермерських господарств, дрібних товаровиробників, сільськогосподарських кооперативів спричинє суттєве скорочення частки зайнятого населення в сільській місцевості» [7, с. 66]. Як стратегічна ціль для подолання виявленої проблеми ставиться формування привабливої інвестиційної платформи на основі інвестиційного маркетингу та промоції регіону [7, с. 93].

Маркетинг інвестицій в діяльності аграрних підприємств має бути спрямований на забезпечення прибуткової діяльності підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності, зростання частки ринку на основі залучення інвестицій, реалізації інноваційно-інвестиційних проєктів та розробки механізму сполучення традиційних та інноваційних фінансових інструментів. З іншого боку маркетинг інвестицій покликаний сприяти реалізації стратегічної цілі – інноваційному розвитку управління фінансовою діяльністю.

Результати наукових досліджень, викладені у публікаціях іноземних та вітчизняних науковців [1–6, 8–13] дозволяють виявити та імплементувати у практику малих суб'єктів господарювання інноваційні джерела фінансування, які є прийнятними для аграрних підприємств України з огляду на особливості сільськогосподарського виробництва: кредит від агрегатора, позики від постачальників виробничих ресурсів, позики від провідного підприємства, позики під заставу складського свідоцтва, позики від покупця, сек'юритизація, факторинг, краудфандінг, позики з маркетингової допомоги та державні програми підтримки ліквідності.

*Кредит від агрегатора* – це неформальний механізм фінансування, де агрегатор фінансує виробничу діяльність шляхом надання позики підприємству – виробнику сільськогосподарської продукції, що повертається після збирання врожаю. Відповідно до цієї домовленості агрегатор забезпечує закупівлю

продукції шляхом фінансування виробництва. Це вигідно виробникам, які не мають можливості власного фінансування потреби в оборотних засобах для забезпечення ритмічного та безперебійного виробництва, адже вони отримують легкодоступне фінансування для виробництва та мають гарантованого покупця сільськогосподарської продукції.

Відомим агрегатором сільськогосподарської продукції в Україні є ТОВ «АУСП ФРУТ» (USPA Fruit), яке було створено у 2017 році. Однак, наразі товариство не надає кредити виробникам продукції, а займається лише оптовою торгівлею [14].

Зазвичай фінансування на основі кредитів від агрегатора носить короткостроковий і сезонний характер. У більш складних механізмах фінансування може здійснюватися на офіційній основі. Йдеться про переробні підприємства, які фінансують агрегаторів за допомогою короткострокових позик на оборотний капітал для забезпечення безперебійності процесу надходження сировини.

*Кредит від постачальника виробничих ресурсів* є видом неформального механізму фінансування, який ґрунтується на довірі між постачальником ресурсів та аграрними підприємствами. Відповідно до цього механізму постачальники сировини передають сільськогосподарські ресурси, такі як насіння, хімікати та обладнання, виробникам і погоджуються на їх погашення під час збору врожаю або в будь-який взаємно вирішений момент часу у натуральній формі (сільськогосподарська продукція) або у грошовій формі (від реалізації продукції). Фінансування постачальником необхідних ресурсів також може здійснюватися опосередковано через тристоронні відносини, в яких постачальник сприяє фінансуванню через кредитну організацію, щоб покупці могли платити постачальникам.

*Позики від провідного підприємства в аграрному ланцюзі створення вартості* (далі АЛСВ). Як зазначають Гаутам А. та Шарма С., провідні підприємства АЛСВ характеризуються такими ознаками: мають прямі та опосередковані комерційні зв'язки з цільовими середніми, малими та мікропідприємствами аграрного сектора; являються динамічними учасниками ринку, які можуть сприяти більшій інтеграції малих суб'єктів підприємництва у ланцюги створення вартості та надавати важливі товари та послуги; сприяють підвищенню конкурентоспроможності галузі та демонструють цінність співпраці [10]. Відтак, такими підприємствами можуть бути постачальники сировини, експортери, переробники або агрегатори.

Провідні підприємства в АЛСВ або надають пряме фінансування підприємствам ланцюга, або заключають гарантовані договори купівлі-продажу, що забезпечує доступ до фінансування від сторонніх установ. Ці послуги відрізняються від кредиту агрегатора або постачальника сировини, адже окрім вкладених ресурсів та оборотних коштів, фінансування поширюється на інші сфери виробничого циклу, такі як послуги щодо розширення, високоякісне насіння, передача технологій, навчання та нагляд за виробництвом. Провідне підприємство відіграє центральну роль у виробничому

циклі та має потужний контроль над виробництвом. Механізм фінансування провідним підприємством також відоме як контрактне сільське господарство, оскільки домовленість підкріплена суворими договірними відносинами, що визначають тип виробництва, якість, кількість та терміни постачання виробленої продукції.

Ще одним специфічним інструментом фінансування аграрних підприємств є *позики під заставу складського свідоцтва*. Останнє є «товаророзпорядчим складським документом на пред'явника або іменним, що посвідчує право власності на товар, який зберігається на сертифікованому складі» [15]. Це свідоцтво виступає заставою для доступу до позики від сторонніх фінансових установ. У даному механізмі фінансування фактором зниження кредитного ризику виступає товарна продукція, що зберігається на незалежному складі і на яку позикодавець має право до повного погашення позики.

Надання позик під заставу складського свідоцтва є надзвичайно досконалим механізмом фінансування порівняно з кредитуванням від агрегатора, постачальника або провідного підприємства, оскільки склад, на якому зберігаються товари, є нейтральним та незалежним суб'єктом господарювання в угоді.

Основними перевагами позик під заставу складського свідоцтва з точки зору управління ризиками є:

- заставу можна негайно продати з аукціону або продати за низькою вартістю, якщо є дефолт за позикою;
- кредитор, що має складську квитанцію, може висувати вимоги погашення позики як до складської компанії, так і до позичальника у випадку зникнення застави;
- у випадку банкрутства правостановлюючий документ може відсікти вимоги конкуруючих кредиторів щодо заставленої продукції.

Перевагами такого механізму для виробника є можливість збільшення як виручки від реалізації сільськогосподарської продукції; доступ до надійного, безпечного та якісного сховища, таким чином, зменшуючи втрати після збору врожаю (через псування та зараження шкідниками); і продати свою продукцію через деякий час після сезону збору врожаю (протягом якого ціни нижчі через рясні пропозиції) і отримати більш високу ціну. Ключовим недоліком такого механізму фінансування є те, що він передбачає значні витрати на складування та зберігання, а також значний мінімальний обсяг продукції, який приймається до зберігання на складі, що робить недоступним даний інструмент мобілізації фінансових ресурсів для дрібних виробників.

Наступним фінансовим інструментом є *позики від покупця*. Йдеться про підприємства, які отримують продукцію від переробних підприємств. Даний механізм фінансування подібний до кредитів від агрегаторів, які виступають посередниками між фермерами та переробними підприємствами. Однак, зважаючи на те, що покупці продукції переробної галузі являються великими підприємствами, вони можуть фінансувати як переробних підприємств, так і

фермерів для забезпечення процесу надходження необхідного обсягу продукції необхідної якості в обумовлений проміжок часу.

*Сек'юритизація* характеризується як процес продажу неліквідного активу або групи активів за допомогою перетворення їх у цінний папір. Типовим прикладом сек'юритизації є цінний папір, забезпечений іпотекою. Під час сек'юритизації аграрне підприємство (ініціатор процесу) збирає дані про активи, які воно хотіло б вилучити зі свого балансу. Ця зібрана група активів вважається еталонним портфелем. Потім ініціатор продає портфель емітенту, який створить цінні папери. Інвестори купуватимуть створені цінні папери за вказаною нормою прибутку. Новий сек'юритизований фінансовий інструмент ділиться на різні розділи, які називаються траншами. Транші складаються з окремих активів, згрупованих за різними факторами, такими як тип позик, термін їх погашення, процентні ставки та сума залишкової суми основного боргу. Як результат, кожен транш несе різний ступінь ризику та приносить різну дохідність.

Використання факторингу або фінансування дебіторської заборгованості більше застосовується у фінансуванні агробізнесу у розвинених країнах. При факторингу постачальники сировини та переробні підприємства продають свою дебіторську заборгованість зі знижкою з метою отримання додаткових оборотних коштів. Ця форма фінансування є перспективною для аграрних підприємств у межах ланцюга створення вартості.

*Краудфандінг* – механізм фінансування проєктів підприємства шляхом об'єднання невеликих сум капіталу від великої кількості людей, у багатьох випадках через платформи збору коштів, створені в Інтернеті. Краудфандінг може бути структурований по-різному і передбачати різні обов'язки та права для промоутерів проєктів, платформ, на яких здійснюються зусилля із залучення коштів та інвесторів. Для аграрних підприємств найбільш доручними структурами краудфандінгу є: пайове фінансування (в обмін на інвестицію інвестор отримує частку в акціонерному капіталі), боргове фінансування (капітал від окремих інвесторів об'єднується, а потім позичається позичальнику на умовах платності та зворотності), винагорода (інвестор отримує певний вид винагороди за свої інвестиції).

*Позики з маркетингової допомоги* забезпечують проміжне фінансування під час збирання врожаю, щоб допомогти сільськогосподарським виробникам задовольнити потреби в грошових потоках без необхідності продавати свої товари, коли ринкові ціни зазвичай знаходяться на найнижчому рівні під час збирання врожаю. Це дозволяє виробникам відкласти продаж товару до появи сприятливіших ринкових умов. Зберігання продукції під час збирання врожаю дозволяє впорядкувати товарний збут протягом року. Такий вид фінансування потребує підтримки спеціалізованої організації, спрямованої на підтримку розвитку національних аграрних підприємств. Прикладом такої організації є Товарна кредитна корпорація (США). Позика може бути викуплена шляхом погашення або передачі сільськогосподарського товару, який був переданий під заставу Товарній кредитній корпорації. Дані позики доступні як для

високоякісної продукції, так і такої, що знаходиться на межі допустимого рівня якості. Варто зазначити, що за певних умов виробники можуть повертати суму, меншу ніж ставка позики (основна сума) плюс нараховані відсотки та інші збори. Придатними товарами для отримання позики з маркетингової допомоги є пшениця, кукурудза, сорго, ячмінь, овес, довгозернистий рис, середньозернистий рис, соя, інші олійні культури (включаючи насіння соняшнику, ріпак, насіння льону, насіння гірчиці, насіння кунжуту), сухий горох, сочевиця тощо [16].

Роль держави у фінансуванні торгівлі сільськогосподарською продукцією є надзвичайно важливою для національної економіки. За наявності слаборозвинених фінансових та грошових ринків торгівці обмежують доступ до фінансування. Держава може здійснювати пряме надання торгового фінансування або кредитні гарантії. *Державна підтримка ліквідності* як фінансовий інструмент може здійснюватися через забезпечення доступності кредиту, пропонуючи або підтримуючи схеми рефінансування центрального банку; спеціалізовані інститути фінансування, такі як експортно-імпортні банки або факторингові палати; агентства з страхування експортних кредитів; допомога організацій, що сприяють торгівлі; та співпраця з корпораціями з розвитку підприємств або державними торговими підприємствами.

ВАТ «Аграрний фонд» та Технічна допомога для реалізації проекту Європейського інвестиційного банку «Агропродовольчий кредит для України» підписали Меморандум про співпрацю в рамках спільної програми кредитування агробізнесу між Україною та Європейським інвестиційним банком. Меморандум забезпечує співпрацю у забезпеченні всебічної підтримки ланцюжків створення вартості в аграрному секторі, а саме вирощування, переробки зернових та олійних культур. У рамках узгоджених з ЄІБ підпроектів сторони також домовились сприяти забезпеченню умов для функціонування ринку сільського господарства, а також для підтримки вітчизняних сільськогосподарських виробників. Проект спрямований на розширення можливостей агропідприємств у доступі до довгострокових кредитних ресурсів. [17].

Програма ЄБРР та ГЕФ «Україна: стійкі біоенергетичні інноваційні ланцюжки вартості» (з 2019 р.) сприяє інвестиціям в інноваційні біоенергетичні технології, пов'язані з використанням сільськогосподарських залишків та відходів, шляхом створення та розвитку стійких ланцюгів вартості біоенергетики, що ведуть до значного скорочення викидів парникових газів, та на підтримку цілі України щодо збільшення частки відновлюваних джерел енергії. Програма спрямована на покращення стійкості сільськогосподарського приватного сектору шляхом додавання вартості відходам від базового виробництва за рахунок кредитування ЄБРР, грантів від ГЕФ та інвестицій в акціонерний капітал. Крім того, проєкт націлено на комплексні та ефективні заходи з управління знаннями з метою підвищення відтворюваності та, таким чином, загальної стійкості українського сільськогосподарського та енергетичного секторів [18].



Проблема обмеженості джерел фінансування для аграрних підприємств України полягає, передусім, у тому, що інноваційні інструменти доступні великим підприємствам, кількість яких складає лише 0,1%. При цьому основу аграрного сектора економіки складають суб'єкти мікропідприємництва (89,6%), а отже розвиток найбільшої частки аграрних підприємств стримується через недоступність значної кількості зовнішніх джерел фінансування [19].

Подолання даної проблеми можливе за умови кооперації та вертикальної інтеграції задля досягнення необхідного фінансування. Особливої уваги у даному аспекті заслуговує об'єднання суб'єктів аграрного підприємництва у ланцюзі створення вартості. Науковці активно обговорюють переваги аграрних ланцюгів створення вартості, серед них Куницький К. [20], Сатир Л. [21], Кравчук І. [22], Крисанов Д. та Варченко О. [23]. Цей напрям може розцінюватись як пріоритетний у повоєнний період з огляду на нові можливості інтеграції у Європейський аграрний економічний простір. Задля забезпечення конкурентоспроможності продукції переробної галузі, яка відзначена у Стратегії розвитку Одеської області на 2021-2027 роки стратегічним пріоритетом 5 «Формування на засадах інновацій експортно-орієнтованої харчової індустрії» [7, с. 103], необхідно вийти на новий рівень якості та безпечності продукції галузі, основи для якої закладаються у первинній галузі – сільському господарстві. Від того, сировину якої якості отримають переробні підприємства, буде залежати подальший їх експортний потенціал та «експортна доля» їх продукції. Проголошена у Стратегії мережа агропродовольчих кластерів за своєю сутністю буде уявляти аграрний ланцюг створення вартості (АЛСВ), у складі якого переробні підприємства виступатимуть у ролі агрегатора.

Аграрні підприємства всередині АЛСВ отримують доступ до інструментів прямого та непрямого фінансування. Перші передбачають фінансування діяльності аграрних підприємств за рахунок інших учасників АЛСВ. Вони охоплюють позики від агрегатора, позики від постачальника виробничих ресурсів, позики від провідного підприємства, позики під заставу складського свідоцтва, які зазначені вище. Другі передбачають фінансування суб'єктами, які не належать до АЛСВ та охоплюють традиційні джерела фінансування (термінові позики, фінансові картки фермерів, овердрафт, кредитні лінії, кредити під заставу основних засобів), а також сек'юритизацію, факторинг, краудфандінг, позики з маркетингової допомоги, державні програми підтримки ліквідності.

Варто зазначити, що наразі в Україні існують суттєві недоліки у функціонуванні ланцюгів створення вартості в аграрному секторі. Відповідно до дослідження Міжнародного торговельного центру, ланцюг створення вартості фруктів та овочів в Одеській області страждає від різноманітних обмежень, але відсутність співпраці лежить в основі більшості ключових проблем. Зацікавленим сторонам не лише бракує довіри один до одного, вони не знають, як спільна робота може вирішити їх найактуальніші проблеми. Однак, співпраця дозволить зацікавленим сторонам отримати групове

банківське фінансування, сформулювати регіональні бренди, інвестувати у відповідні приміщення для обробки та зберігання після збору врожаю, створити економічно вигідну професійну службу збуту, поділити ризик, консолідувати виробництво для входження в нові ланцюги постачання. Більша співпраця потребує забезпечення координації як на рівні підприємств, так і на інституційному рівні [24].

Україна прийняла ринкові програми управління економікою, включаючи лібералізовані ціни, процентні ставки та курси валют, в ході економічних реформ. Вони також сприяли розвитку конкуренції в різних секторах, причетних до розвитку аграрних ланцюгів створення вартості. Варто зазначити, що політичні реформи в аграрній сфері, спрямовані не тільки на підтримку ринкових принципів та сприяння розвитку підприємництва, а й приділяють увагу питанню нарощування потенціалу, забезпечення прозорості та підзвітності, а також інституційної ефективності та вдосконалення інвестиційного клімату, які сприяють стійкості та розвитку АЛСВ.

Отже, за умови налагодженої діяльності аграрного ланцюга створення вартості підприємства отримують доступ до інструментів прямого та непрямого фінансування (рис. 1).

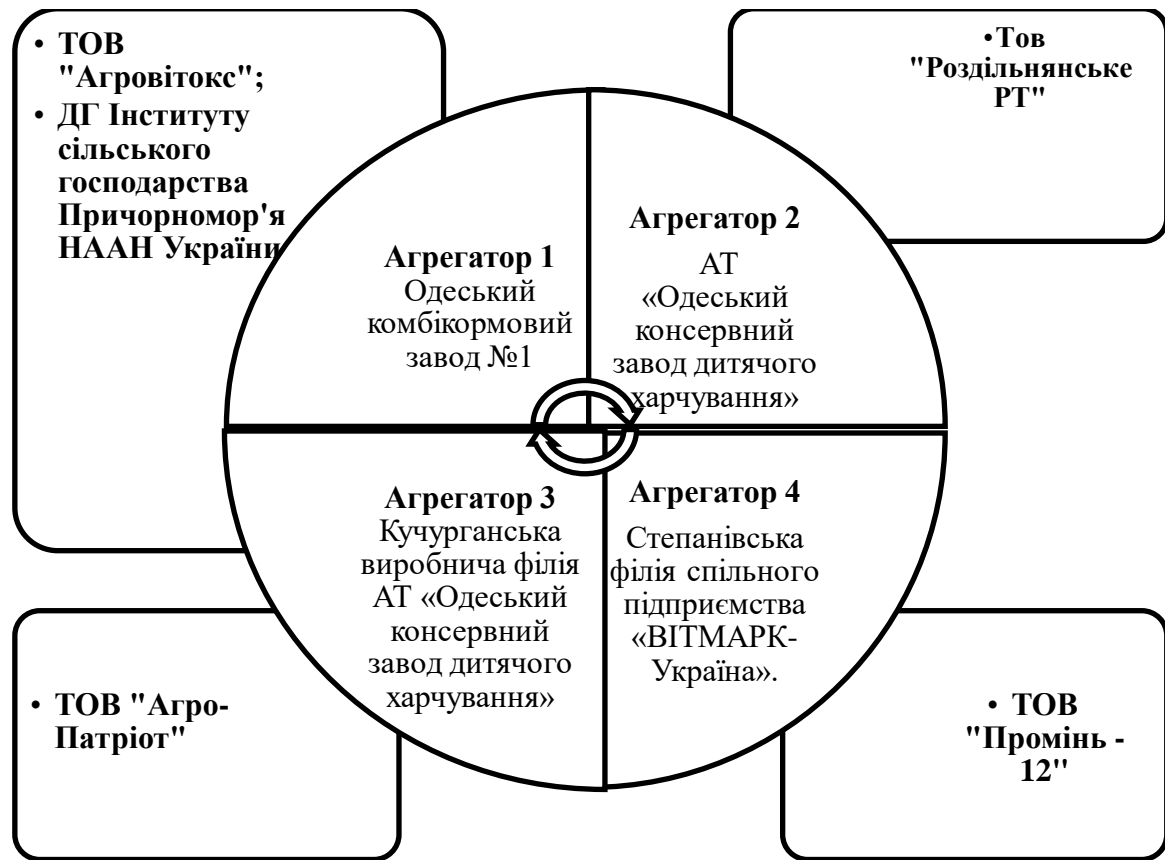


**Рис 1. Інструменти мобілізації фінансових ресурсів аграрних підприємств ланцюга створення вартості**

*Джерело: побудовано автором на основі узагальнення та систематизації інструментів фінансування*

Проведене маркетингове дослідження в Роздільнянському районі Одеської області на основі опитування фахівців та керівників підприємств аграрного сектора району підтвердило гіпотезу про готовність підприємств щодо входження до агропродовольчих кластерів та аграрних ланцюгів створення вартості, у складі яких роль агрегаторів та провідних підприємств потенційно можуть виконувати переробні підприємства ТОВ «Одеський комбікормовий завод №1», АТ «Одеський консервний завод дитячого

харчування», Кучурганська виробнича філія АТ «Одеський консервний завод дитячого харчування», Степанівська філія спільного підприємства «ВІТМАРК-Україна» у формі товариства з обмеженою відповідальністю (рис. 2).



**Рис 2. Аграрний ланцюг створення вартості в аграрному секторі Роздільнянського району Одеської області**

*Джерело: побудовано автором*

Представлені підприємства (рис. 2) мають прямі або опосередковані комерційні зв'язки та на основі врахування спільних стратегічних цілей та формування взаємної підприємницької довіри можуть досягати значно більших економічних та соціальних результатів на основі інноваційного підходу до мобілізації традиційних та інноваційних фінансових інструментів.

Перші позитивні зрушення в даному напрямі демонструє вже ТОВ «Агро-Патріот» (с. Степанівка) - провідна компанія в Україні з промислового вирощування часнику, що охоплює весь цикл виробництва: селекцію насіння та посадкового матеріалу, вирощування часнику з використанням технологій і систем крапельного зрошення, зберігання, переробка та реалізація часнику на внутрішній ринок України та на експорт.

Використання зазначених інноваційних інструментів фінансування (рис. 1) в середині аграрного ланцюга створення вартості сприятиме безперервності процесу виробництва аграрних підприємств, а отже й вищій ефективності, що позитивним чином позначиться на фінансових показниках діяльності та на кредитному рейтингу. Формування аграрного ланцюга створення вартості

дозволить частину фінансових ресурсів спрямувати на формування спільного маркетингового бюджету, створення локальних і регіональних брендів аграрної і продовольчої продукції та сприятиме завоюванню прихильності споживачів не лише в регіоні, а й за його межами.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Узагальнення основних характеристик та механізмів застосування сучасних фінансових інструментів, дозволило виявити, що з урахуванням особливостей аграрного виробництва, інноваційними інструментами мобілізації фінансових ресурсів для аграрних підприємств України можуть стати позики від агрегатора, позики від постачальників виробничих ресурсів, позики від провідного підприємства, позики під заставу складського свідоцтва, позики від покупця, сек'юритизація, факторинг, краудфандінг, позики з маркетингової допомоги та державні програми підтримки ліквідності. Для забезпечення комплексної мобілізації та оптимізації всіх потенційних джерел фінансових ресурсів та розробки і залученню інноваційних фінансових інструментів у практику маркетингової діяльності аграрних підприємств доцільно запроваджувати маркетинг інвестицій.

Виявлено, що забезпечення доступності інноваційних інструментів фінансування аграрних підприємств можливе за умови кооперації підприємств в аграрні ланцюги створення вартості.

Окрім зазначених інноваційних інструментів мобілізації фінансових ресурсів аграрні ланцюги створення вартості обумовлюють більшу доступність традиційних інструментів фінансування, а саме: термінові позики, фінансові картки фермерів, овердрафт, кредитні лінії та кредити під заставу основних засобів.

*Перспективним напрямком подальших досліджень є визначення шляхів забезпечення формування та розвитку аграрних ланцюгів створення вартості в регіоні та розробки механізму функціонування аграрного маркетингу інвестицій.*

### **Список використаних джерел:**

1. Вдовенко І.С. Фінансові механізми забезпечення розвитку підприємств аграрного сектору економіки: особливості та недоліки. Підприємництво та інновації. 2020. №15. С. 88–92.
2. Томашук І.В. Проблеми та перспективи фінансового забезпечення аграрного сектору Вінницького регіону. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. №20. С. 698–704.
3. Плахотнюк В.В., Суханова А.В. Оптимальні джерела фінансування аграрних підприємств. Роль молоді у розвитку АПК України: зб. матеріалів II Всеукр. наук.-практ. конф. (Київ, 26-27 квітня 2018 р.). К.: Національний університет біоресурсів і природокористування України, 2018. С. 71–74.
4. Чукіна К.Ю., Захарова Н.Ю. Формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств. 2020. URL: <http://elar.tsatu.edu.ua/bitstream/123456789/14103/1/14.pdf>

5. Коваленко М.В. Сучасні джерела фінансування сільськогосподарських підприємств. Економіка і суспільство. 2018. №17. С. 240–250.
6. Ковальова А.О. Альтернативні форми фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств. Агросвіт. 2020. №12. С. 114–120.
7. Стратегія розвитку Одеської області на період 2021 – 2027 роки. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/05/strategiya-rozvytku-odeskoji-oblasti-na-period-2021-2027-roky.pdf>
8. Binhaq A.A. Design Platform Financial Aggregator in Agriculture. Jurnal Sistem Cerdas. 2019. №2.1. С. 34–46.
9. Filimonova N.G. Crowdfunding as the way of projects financing in agribusiness. IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. Вип.315. №2. С. 1–6.
10. Gautam A., Sharma S. Role of Lead Firm in Developing An Agro-Based Cluster: A Study. SEDME. 2018. №45.1. С. 47–60.
11. Klerx S. Alternative sources of finance in the agricultural sector. Wageningen: Business Economic Group, 2015. 60 с.
12. Pokojski Z. Agricultural Market–New Role of Distribution. Problems of Agricultural Economics. 2018. №1.354. С. 192–205.
13. Thunde J., Baulch B. Who uses and who benefits from warehouse receipt systems? An examination of contract level transactions on the Agricultural Commodity Exchange for Africa, 2011–2018. Intl Food Policy Res Inst, 2020. 23 с.
14. USPA Fruit: First Ukrainian Apples Producers Aggregating Company. URL: <https://uspafruit.com/>
15. Верховна Рада України. Закон України «Про сертифіковані товарні склади та прості і подвійні складські свідоцтва». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2286-15#Text>
16. U.S. Department of Agriculture. Commodity loans. URL: <https://www.fsa.usda.gov/programs-and-services/price-support/commodity-loans/>
17. PJSC «AGRARIAN FUND». JSC «Agrarian Fund» has begun work on attracting funding within the Ukraine Agri-food APEX Loan project. 2020. URL: <http://agrofond.gov.ua/en/news/list/899--at-agrarnij-fond-rozpochalo-robotu-nad-zaluchennyam-finansuvannya-v-ramkah-projektu-osnovnij-kredit/>
18. The EBRD and GEF program «Ukraine: Sustainable Bioenergy Value Chain Innovations». URL: <https://saf.org.ua/en/news/804/>
19. Державна служба статистики України. Кількість суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності (2010-2019). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
20. Куницький К.С. Трансформація фіскально-бюджетних механізмів архітектування агропродовольчих ланцюгів створення доданої вартості. ВВК. 2019. №83. С. 64–69.
21. Сатир Л.М., Вовк Л.А. Сучасні тенденції розвитку ланцюгів створення доданої вартості молочної продукції. Сталий розвиток сільського господарства: глобальні зміни та національні особливості досягнення: матеріали міжнародної

наук. практ. конф. (28-29 травня 2019 р. м. Біла Церква). Біла Церква: БНАУ, С. 36–38.

22. Кравчук І. І., Кравчук І. А. Концептуальні підходи до формування доданої вартості в аграрному секторі економіки. Ефективна економіка. 2018. № 8. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6479> (дата звернення: 23.12.2022).

23. Крисанов Д.Ф., Варченко О.М. Агропродовольчі ланцюги: ключові проблеми створення та розбудови. Економіка і прогнозування. 2017. №1. С. 72–91.

24. International Trade Centre. Fruits and vegetables value chain development roadmap for southern Ukraine (Kherson, Mykolaiv and Odessa oblasts) 2016-2020. URL: [http://tradeproject.com.ua/wp-content/uploads/2017/10/UKRAINE-FV-VCR-5-3\\_web.pdf](http://tradeproject.com.ua/wp-content/uploads/2017/10/UKRAINE-FV-VCR-5-3_web.pdf)

### References:

1. Vdovenko, I.S. (2020). Financial mechanisms for ensuring the development of enterprises in the agrarian sector of the economy: features and shortcomings. *Pidpriemnytstvo ta innovatsii.*, 15, 88-92. [in Ukrainian]

2. Tomashuk, I.V. (2017). Problems and prospects of financial support of the agricultural sector of the Vinnytsia region. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, 20, 698-704. [in Ukrainian]

3. Plakhotniuk, V.V., & Sukhanova, A.V. (2018). Optimum sources of financing of agricultural enterprises. The role of youth in the development of the agricultural sector of Ukraine, (71-74). Kyiv: National University of Bioresources and Nature Management of Ukraine [in Ukrainian]

4. Chukina K.Yu., Zakharova N.Yu. (2020) Formation of financial resources of agricultural enterprises. Retrieved from <http://elar.tsatu.edu.ua/bitstream/123456789/14103/1/14.pdf> [in Ukrainian]

5. Kovalenko, M.V. (2018). Modern sources of financing of agricultural enterprises. *Ekonomika i suspilstvo.*, 17, 240-250. [in Ukrainian]

6. Koval'ova A.O. (2020) Alternative forms of financial support of agricultural enterprises. *Ahrosvit.*, 12, 114–120. [in Ukrainian]

7. Development strategy of the Odesa region for the 2021-2027 Retrieved from <https://vww.minregion.gov.ua/vp-tsontent/uploads/2020/05/strategiia-rozvytku-odeskoyi-oblasti-na-period-2021-2027-roky.pdf> [in Ukrainian]

8. Binhaq A.A. (2019) Design Platform Financial Aggregator in Agriculture. *Jurnal Sistem Cerdas.*, 2.1., 34–46. [in English].

9. Filimonova N.G. Crowdfunding as the way of projects financing in agribusiness. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science.* 315., 2., 1–6. [in English].

10. Gautam , A., & Sharma , S. (2018). Role of Lead Firm in Developing An Agro-Based Cluster. A Study. *SEDME*, 47-60. [in English].

11. Klerx S. (2015) Alternative sources of finance in the agricultural sector. Wageningen: Business Economic Group., 60 [in English].

12. Pokojski, Z. (2018). Agricultural Market–New Role of Distribution. *Problems of Agricultural Economic.s.*, 192-205. [in English].
13. Thunde, J., & Baulch, B. (2020). Who uses and who benefits from warehouse receipt systems? An examination of contract level transactions on the Agricultural Commodity Exchange for Africa, 2011–2018.. *Intl Food Policy : Res Inst.* 23 [in English].
14. USPA Fruit: First Ukrainian Apples Producers Aggregating Tsompany. Retrieved from <https://uspafruit.tsom/> [in English].
15. Verkhovna Rada of Ukraine. Law of Ukraine «On certified warehouses and simple and double warehouse certificates». Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2286-15#Text> [in Ukrainian]
16. U.S. Department of Agriculture. Commodity loans. Retrieved from <https://www.fsa.usda.gov/programs-and-services/price-support/commodity-loans/> [in English].
17. PJSC «AGRARIAN FUND». JSC «Agrarian Fund» has begun work on attracting funding within the Ukraine Agri-food APEX Loan project. 2020. Retrieved from <http://agrofond.gov.ua/en/news/list/899--at-agrarnij-fond-rozpochohalo-robotunad-zaluchennyam-finansuvannya-v-ramkah-projektu-osnovnij-kredit-/> [in English].
18. The EBRD and GEF program «Ukraine: Sustainable Bioenergy Value Chain Innovations». Retrieved from <https://saf.org.ua/en/news/804/> [in English].
19. State Statistics Service of Ukraine. Number of subjects of large, medium, small and micro enterprises by types of economic activity (2010-2019). Retrieved from <http://vvv.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian]
20. Kunyts'kyj K.S. (2019) Transformation of fiscal-budgetary mechanisms of architecting agro-food chains of creation of added value. *BBK.* 83., 64–69. [in Ukrainian]
21. Satyr, L.M., & Vovk, L.A. (2019). Modern trends in the development of value-added chains of dairy products. *Sustainable development of agriculture: global changes and national characteristics of achievement*, (36-38). Bila Tserkva [in Ukrainian]
22. Kravchuk, I. I. and Kravchuk, I. A. (2018), “Conceptual approaches to the formation of added value in the agricultural sector of the economy”, *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 8, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6479> (Accessed 23 Dec 2022). [in Ukrainian]
23. Krysanov , D.F., & Varchenko , O.M. (2017). *Agro-food chains: key issues of creation and development.*, *Ekonomika i prohnozuvannia* , 1, 72-91. [in Ukrainian]
24. International Trade Centre. *Fruits and vegetables value chain development roadmap for southern Ukraine (Kherson, Mykolaiv and Odessa oblasts) 2016-2020.* Retrieved from [http://tradeproject.com.ua/wp-content/uploads/2017/10/UKRAINE-FV-VCR-5-3\\_web.pdf](http://tradeproject.com.ua/wp-content/uploads/2017/10/UKRAINE-FV-VCR-5-3_web.pdf) [in English].