

УДК 631.15:635.9

М.П. Бутко, д-р екон. наук

І.В. Соломаха, канд. екон. наук

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ПРОСТОРА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ У НЕТРАДИЦІЙНИХ СФЕРАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Н.П. Бутко, д-р екон. наук

И.В. Соломаха, канд. экон. наук

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ПРОСТОРНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В НЕТРАДИЦИОННЫХ СФЕРАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Mykola Butko, Doctor of Economics

Iryna Solomakha, PhD in Economics

Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

SPACIOUS MODEL OF DEVELOPMENT AND ENTERPRISES MANAGEMENT IN NON-TRADITIONAL AREAS OF ECONOMIC ACTIVITY

Досліджено передумови досягнення необхідних обсягів вирощування та реалізації квіткової продукції, проведено SWOT-аналіз розвитку виробництва продукції квітництва в Україні, визначено стратегію розвитку для провідного флористичного підприємства Чернігівського регіону, запропоновано оптимальну модель його розвитку та управління з урахуванням вітчизняних умов. В основу стратегії закладені засади приватно-державного партнерства.

Ключові слова: модель розвитку, підприємство, галузь квітництва, SWOT-аналіз вирощування квіткової продукції, стратегія приватно-державного партнерства.

Исследованы предпосылки достижения необходимых объемов выращивания и реализации цветочной продукции, проведен SWOT-анализ развития производства продукции цветоводства в Украине, определена стратегия развития для ведущего флористического предприятия Черниговского региона, предложена оптимальная модель его развития и управления с учетом отечественных условий. В основу стратегии заложены основы частно-государственного партнерства.

Ключевые слова: модель развития, предприятие, отрасль цветоводства, SWOT-анализ выращивания цветочной продукции, стратегия частно-государственного партнерства.

The prerequisites for achieving the necessary amounts of growing and sales of flower production have been investigated; SWOT-analysis of development of floricultural production in Ukraine was conducted; the development strategy for the leading floral enterprise in Chernihiv region was determined; optimal model of its development and management considering national conditions was suggested. Proposed strategy is based on fundamentals of government-private partnership.

Key words: model of development, enterprise, floricultural industry, SWOT-analysis of floricultural production growing, strategy of government-private partnership.

Постановка проблеми. Виробництво квіткової продукції з історичних позицій є традиційним напрямком діяльності для України та всіх її регіонів і для цього є всі необхідні умови. Проте у зв'язку з недостатньою державною підтримкою дефіцит продукції квітництва заміщується імпортом, що призводить до відтоку вітчизняного капіталу та поступової руйнації потенціалу національних виробників.

Основними проблемами на шляху розвитку ринку є обмеженість сучасних виробничих потужностей, низька конкурентоспроможність тепличних господарств, що працюють за старими технологіями, недосконалість інструментів державного регулювання та високий ступінь тінізації цього ринку.

Зокрема, ні органи державної влади, ні місцеве самоврядування не цікавляться станом розвитку квітництва, статистична інформація про стан виробництва та кон'юнктури внутрішнього ринку відсутня, хоча, на нашу думку, для ефективного функціонування галузі квітництва основним її суб'єктом повинен виступати саме вітчизняний виробник. Саме можливі обсяги розвитку вітчизняного виробництва потрібно розглядати як основний фактор формування ринкової пропозиції, а обсяги та структуру імпорту враховувати за залишковим принципом. Тому першочерговим завданням підприємств галузі є модернізація тепличних господарств за інноваційними технологіями, що потребує значних інвестицій. Так, середня вартість 1 га сучасного тепличного комплексу з використанням

інноваційних технологій становить 1,5-2,0 млн дол. Співпраця держави і бізнесу з реалізації конкретних соціально-економічних програм і інвестиційних проектів все частіше здійснюється в Україні у формі державно-приватного партнерства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, що досліджують проблеми державно-приватного партнерства, варто відзначити праці В.Г. Варнавського, Н.В. Дачій, В.П. Удовиченка, І.А. Брайловського [2] та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий науковий доробок у сфері державно-приватного партнерства, залишаються невирішеними і потребують подальших досліджень питання щодо створення умов для ефективного спільного функціонування та розвитку держави і бізнесу як основного механізму реалізації інвестиційно-інноваційних проектів у нетрадиційних сферах економічної діяльності саме на регіональному рівні. Приватно-державне партнерство може стати рушійною силою в забезпеченні конкурентоспроможності національного виробника квітково-декоративної продукції.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є узагальнення наукових підходів до функціонування та розвитку флористичних підприємств та визначення оптимальної моделі розвитку для вітчизняних умов.

Виклад основного матеріалу. Формування конкурентоспроможного регіонального флористичного ринку на основі самозабезпечення є однією з умов підвищення економічної та соціальної стабільності національної економіки. Регіональне забезпечення продукцією квітництва здійснюється суб'єктами господарської діяльності, які розташовані в межах території регіону та мають відношення до виробництва і реалізації флористичної продукції.

Дослідження показали, що щороку в Чернігівській області юридичні особи вирощують більше 200 тис. штук квіткової продукції, з них понад 1 тис. живих зрізаних квітів. За офіційною статистикою на одного жителя Чернігівської області припадає близько 0,18 одиниць вирощеної квіткової продукції. Враховуючи той факт, що сільське населення, яке становить 401,1 тис. осіб (36,8 %), забезпечує квітами себе самостійно, на 1 особу міського населення вирощується 0,29 шт квіткової продукції. Виходячи з того, що в 2013 році потреба на одного жителя області становила 7,0 умовних квітів, необхідну кількість (97 %) довозили з інших регіонів України та із за кордону [4]. Тому першочерговим завданням розвитку регіональних підприємств, що працюють на ринку квітництва, є стимулювання будівництва сучасних теплиць для вирощування квітів у своєму регіоні.

Важливими передумовами досягнення необхідних обсягів вирощування та реалізації продукції галузі квітництва є:

- визначення загальної потреби в живих зрізаних квітах та горщикової продукції у межах конкретного регіону (з врахуванням можливостей власного виробництва, завезення продукції з інших регіонів та імпорту);
- удосконалення територіального розміщення, поглиблення зональної спеціалізації виробництва продукції квітництва за рахунок максимального використання природно-кліматичних умов кожного регіону;
- створення нових та розвиток діючих підприємств, спроможних гарантувати задоволення споживацького попиту щодо продукції квітництва (різноманітних товарів, приватних підприємств, фермерських господарств тощо);
- формування раціональних за розмірами квітницьких виробничих підприємств, їх спеціалізація, інтеграція та кооперація з флористичними структурами та оптово-роздрібними підприємствами;
- здійснення щорічного планового закладання нових посадок багаторічних квіткових та декоративних культур, які повинні забезпечувати стабільне одержання високо-

якісної зрізаної квіткової продукції та готового посадкового матеріалу для висадки у відкритий ґрунт;

– запровадження інноваційно-інтенсивних та енергозберігаючих технологій, з метою забезпечення економії ресурсів підприємств та підвищення рентабельності їх діяльності;

– залучення ефективних джерел інвестицій, розвиток страхової діяльності, лізингової діяльності тощо.

Оцінювання конкурентоспроможності провідних підприємств регіонального економічного простору показало, що лідером на ринку зрізаних квітів є підприємство «Гранд Флора». Воно працює з 1994 року, має мережу фірмових магазинів з широким асортиментом та помірною ціною на зрізані квіти, надає флористичні послуги високої якості, має позитивний імідж, і саме головне – високий ступінь готовності власників до змін.

Враховуючи результати проведеного SWOT-аналізу, підприємству «Гранд Флора» доцільно запропонувати стратегію оновлення, диверсифікації, інновації. Світовий досвід підтверджує, що саме ефективний розвиток інновацій дозволяє підприємству забезпечити його постійний ріст та долати економічні кризи. Диверсифікація є однією з визначальних стратегічних напрямів розвитку підприємства, що орієнтується на інноваційність.

Зважаючи на те, що конкуренція на ринку зрізаних квітів стає все більш жорсткою, вітчизняні підприємства змушені постійно покращувати якість продукції та технології. Технологічна структура тепличного господарства країни в більшості працює за старими технологіями і не відповідає сучасним вимогам, тому просте її відтворення не зможе забезпечити економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності виробництва. Освоєння нових технологій вирощування квітів є основою ринкової конкуренції, основним засобом підвищення ефективності виробництва і підвищення якості продукції квітникарства. Звісно, без інноваційних впроваджень отримати високий результат неможливо.

Останнім часом інноваційна діяльність для багатьох підприємств проявляється у розширенні асортименту продукції. Але вважаємо, що за відсутності регіональних виробників квіткової продукції, краще за все впровадження інноваційної діяльності у формі концентрованої диверсифікації – розширення господарської активності підприємства в нові сфери флористичної діяльності за рахунок освоєння інноваційного вирощування квітів.

Основними факторами, що зумовлюють вибір стратегії інноваційно-концентрованої диверсифікації, є:

– ринок роздрібного продажу живих квітів знаходиться у стані насичення внаслідок жорсткої конкуренції та низької платоспроможності населення;

– у регіоні відсутні сучасні теплиці для вирощування зрізаних квітів;

– використання надсучасних енерго- та термозберігаючих технологій зменшить питому вагу витрат на енергоносії, саме фактор енергозбереження є одним із визначальних, оскільки від нього залежить ефективність вирощування та конкурентоспроможності готової продукції;

– зменшення податків за рахунок сплати сільськогосподарського податку;

– можливість продавати вирощені квіти через налажену фірмову роздрібну мережу та інтернет-магазин сприятиме уникненню зайвих посередницьких ланок при реалізації вирощеної квіткової продукції;

– можливість виходу на інші регіони України та міжнародні ринки за рахунок напрацьованих комерційних зв'язків;

– можливість використання власного практичного досвіду засновника;

– резерв залучення нових кваліфікованих фахівців та краще використання потенціалу наявних навчених менеджерів тощо.

Слід зазначити, що процес поширення інновацій у країні повинен перейти від централізованого до локального на рівні регіонів та окремих підприємств, які завдяки локальним інноваційним процесам перетворюються на «точки» інноваційного розвитку економіки України в цілому. Але розвиток регіональних інновацій неможливий без відповідної державної підтримки на регіональному та загальнодержавному рівні.

У зв'язку з необхідністю мінімізації ризиків, які зустрічаються на шляху розвитку ринку квітникарства в Україні, було проведено SWOT-аналіз розвитку виробництва продукції квітникарства, результати якого представлені на рис. 1.

Враховуючи всі досліджені недоліки та загрози, вважаємо, що для прискореного розвитку регіонального флористичного ринку взагалі і, зокрема, ефективного розвитку підприємства «Гранд Флора», необхідно об'єднання зусиль місцевих органів влади, власне господарюючого суб'єкта та можливостей сільських домогосподарств, які на свій розсуд займаються вирощуванням квітів, задля поєднання інтересів усіх учасників ринку.

В основу моделі розвитку та управління підприємствами у галузі квітникарства на прикладі підприємства «Гранд Флора» закладені засади приватно-державного партнерства. Головними учасниками моделі є підприємство «Гранд Флора», Чернігівська районна державна адміністрація та селянські домогосподарства району, які будуть формувати пропозицію, з одного боку, та потреби споживачів регіону та інших областей, з другого боку.

У запропонованій моделі Чернігівська районна державна адміністрація буде виконувати такі завдання:

- створення рівних умов для розвитку всіх форм власності та господарювання в агропромисловому виробництві;
- надання методологічної допомоги сільськогосподарським підприємствам у процесі їх реформування;
- надання державної підтримки на регіональному та загальнодержавному рівні;
- реєстрація СПД за місцем діяльності в Чернігівському районі;
- виділення земельної ділянки із числа земель резерву і запасів під будівництво інноваційних теплиць для вирощування квіткової продукції загальною площею не менше 10 га, яка має певну інфраструктурну облаштованість. На умовах купівлі-продажу або довгострокової оренди на строк 49 років;
- контроль за сплатою податків за місцем діяльності підприємства;
- створення нових робочих місць (більше 200);
- формування у населення культури споживання квітів (проведення виставок квітів, конкурсів на краще оформлення територій або букетів, фестивалів);
- надання консалтингових послуг.

Основною метою розвитку суб'єкта підприємницької діяльності «Гранд Флора» є організація інноваційного вирощування і продажу квітів з метою отримання прибутку. Для реалізації поставленої мети підприємству необхідно вирішити такі завдання:

- вибір організаційно-правової форми та реєстрація як юридичної особи в Чернігівській районній державній адміністрації, за місцем виробничої діяльності;
- будівництво тепличного господарства за інноваційними технологіями;
- використання сучасних енерго- та термозберігаючих технологій;
- вирощування високоякісної конкурентоспроможної продукції квітникарства для задоволення регіонального попиту;
- забезпечення відповідності якості квітів вимогам міжнародних стандартів;
- своєчасна та повна сплата податків у бюджет та інші фонди;
- створення необхідних умов праці, забезпечення соціальних гарантій;
- забезпечення заробітної плати на рівні не нижче середньої по АПК;
- екологічна безпека та охорона навколишнього середовища.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

	МОЖЛИВОСТІ "O" — OPPORTUNITIES	ЗАГРОЗИ "T" — THREATS
ЗОВНІШНІЄ СЕРЕДОВИЩЕ	<ol style="list-style-type: none"> 1) зростання ємності ринку за рахунок підвищення культури споживання та озеленення міст і приватного сектору; 2) імпортозаміщення продукції квітникарства (самозабезпечення, крім екзотики); 3) підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції квітникарства; 4) виробництво нових видів та сортів; 5) інтенсифікація виробництва через спеціалізацію тепличних господарств; 6) можливість збільшувати доходи за рахунок отримання дешевої сировини за допомогою інтеграції сільського господарства; 7) експорт продукції до Росії та країн СНД; 8) можливість акумулювати значні земельні масиви; 9) використання енергозберігаючих технологій; 10) зниження витрат за рахунок внутрішньої оптимізації; 11) стимулювання розвитку суміжних галузей народного господарства України; 12) можливість перепродати бізнес, вартість якого може значно зрости; 13) створення нових робочих місць переважно в сільській місцевості; 14) створення нових спеціальностей у навчальних закладах всіх рівнів акредитації 	<ol style="list-style-type: none"> 1) підвищення капіталомісткості виробництва; 2) зростання собівартості продукції за рахунок підвищення вартості газу, енергоносіїв тощо; 3) погіршення умов кредитування, проблемність отримання середньо- та довгострокових кредитів; 4) збільшення рівня міжнародної та вітчизняної конкуренції в галузі; 5) недобросовісна конкуренція з нелегальним вирощуванням та імпортом квітів; 6) зростання кількості приватних садівників-огородників у кризовий період; 7) швидка зміна тенденцій попиту / моди; 8) погіршення фінансової дисципліни партнерів; 9) незначна кількість дозволених законом засобів захисту рослин; 10) відсутність програм розвитку галузі; 11) нестабільність законодавчої бази; 12) невдала інвестиційна політика; 13) технологічне відставання; 14) інфляційні ризики
	ПЕРЕВАГИ "S" — STRENGTH	НЕДОЛІКИ "W" — WEAKNESS
ВНУТРІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ	<ol style="list-style-type: none"> 1) сприятлива ринкова кон'юнктура галузі; 2) сприятливі кліматичні умови та фізико-географічне положення; 3) вигідне розташування для експорту в СНД з урахуванням привілеїв митного союзу; 4) низька орендна плата за землю; 5) низька вартість робочої сили; 6) можливість вирощувати квіти на зріз за спрощеною системою оподаткування; 7) захист ринку від імпорту через підвищення мита та складність митних процедур; 8) зниження собівартості за рахунок значного скорочення товароруку до кінцевого споживача; 9) висока якість квітів: свіжість та строк їх життя після зрізання; 10) державна підтримка агрострахування; 11) наявність мережі роздрібних торговельних підприємств з продажу квіткової продукції; 12) розвиток сучасних оптових ринків сільсько-господарської продукції; 13) активний розвиток та підвищення якості флористичних послуг 	<ol style="list-style-type: none"> 1) недостатньо нерозвинена ринкова інфраструктура; 2) висока вартість газу та енергоносіїв; 3) низький рівень кваліфікації управлінського апарату та фахівців (агрономів, квіткарів тощо); 4) недостатній рівень технічної оснащеності: відсутність вітчизняного сучасного тепличного обладнання (імпортне); 5) обмежені виробничі потужності; 6) недостатня якість та висока вартість вихідних ресурсів для вирощування; 7) сезонність у квітковому бізнесі; 8) слабка селекційна база; 9) залежність від імпортного насіння, посадкового матеріалу, засобів захисту; 10) висока собівартість готової продукції; 11) відсутність державної підтримки виробництва та збуту; 12) недостатня мотивація квіткарів; 13) нестача засобів для інвестування в галузь; 14) висока тінізація галузі; 15) складна демографічна ситуація на селі; 16) вузький асортимент вітчизняної продукції; 17) відсутність статистичного обліку продукції квітникарства; 18) наявність зловживань

Рис. 1. SWOT-аналіз розвитку виробництва продукції квітникарства в Україні

Джерело: складено авторами.

Основною метою селянських господарств є власне матеріальне забезпечення за рахунок легалізації своєї діяльності та отримання прибутку, а для цього потрібно вирішити такі завдання:

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

- вирощування продукції на замовлення СПД з урахуванням можливостей домогосподарств на договірній основі;
- зріз та постачання продукції до оптового складу СПД на умовах договорів консигнації;
- отримання консультацій та практичної допомоги агрономів;
- допомога головного підприємства в закупівлі посадкового матеріалу, добрив за привабливою ціною на договірних умовах тощо.

Модель розвитку та управління підприємствами у галузі квітникарства на прикладі підприємства «Гранд Флора» представлено на рис. 2.

Така модель розвитку підприємств флористичної галузі на основі виробничої кооперації дозволить максимально ефективно використовувати всі можливі виробничі потужності, трудовий потенціал, підтримку державних та місцевих органів влади з метою прискореного розвитку і легалізації флористичної галузі та досягнення мети кожного учасника моделі.

Основним суб'єктом моделі є провідне підприємство приватного флористичного бізнесу, яке працює на ринку у формі фізичної особи підприємця. Враховуючи усі переваги та недоліки різних організаційно-правових форм ведення бізнесу, раціонально відкрити товариство з обмеженою відповідальністю з часткою державного капіталу. Формування та оцінювання статутного капіталу, коли створюється господарське товариство з часткою державної або комунальної власності, проводиться за допомогою професійного оцінювача (ст. 7 Закону України № 2658). Назву фірми слід залишити незмінною («Гранд Флора»), у зв'язку з високим іміджем на регіональному флористичному ринку та напрацьованими збутовими зв'язками.

При виборі ділянки під будівництво квіткового тепличного комплексу потрібно враховувати такі фактори:

- раціональне розташування у приміській зоні недалеко від автомобільних доріг загальнодержавного та міжнародного сполучення;
- площа ділянки повинна бути не менше 10 га, а краще з перспективою збільшення у разі необхідності розширення бізнесу;
- на вартість будівництва буде впливати ландшафт, тип ґрунту на території ділянки, рівень підземних вод, дренажна придатність ґрунту тощо;
- якість ґрунту не має значення для інноваційного виробництва, тому що будуть застосовуватися гідропонні методи вирощування у лотках;
- наявність інфраструктури (найближча асфальтована автомобільна дорога; найближчий аеропорт, електричне забезпечення, частота відключення електроенергії, забезпеченість природним газом і прісною водою тощо);
- наявність трудового потенціалу (краще сільських жителів прилеглих територій).

Зважаючи на перелічені фактори, було обрано земельну ділянку біля с. Анисів Чернігівського району, яке розташовано на відстані 8 км від м. Чернігова, за 4 км від автотраси «Київ – Санкт-Петербург». Населення становить близько 1400 осіб. Середня висота над рівнем моря 111 м. Земельна ділянка відноситься до фонду земель запасу, розташована на околиці села, поблизу лісної зони, поряд з ділянкою проходить високовольтна лінія електропередач, є офіційне сміттєсховище. Загальна площа вільної ділянки становить до 48 га, що надає можливість вибору та перспективи збільшення розмірів тепличного господарства, або ж використання можливостей відкритого ґрунту. Земельна ділянка запасу може бути передана у власність або надана у користування, у тому числі в оренду на строк до 49 років, для сільськогосподарських потреб (згідно зі ст. 81 Земельного кодексу України).

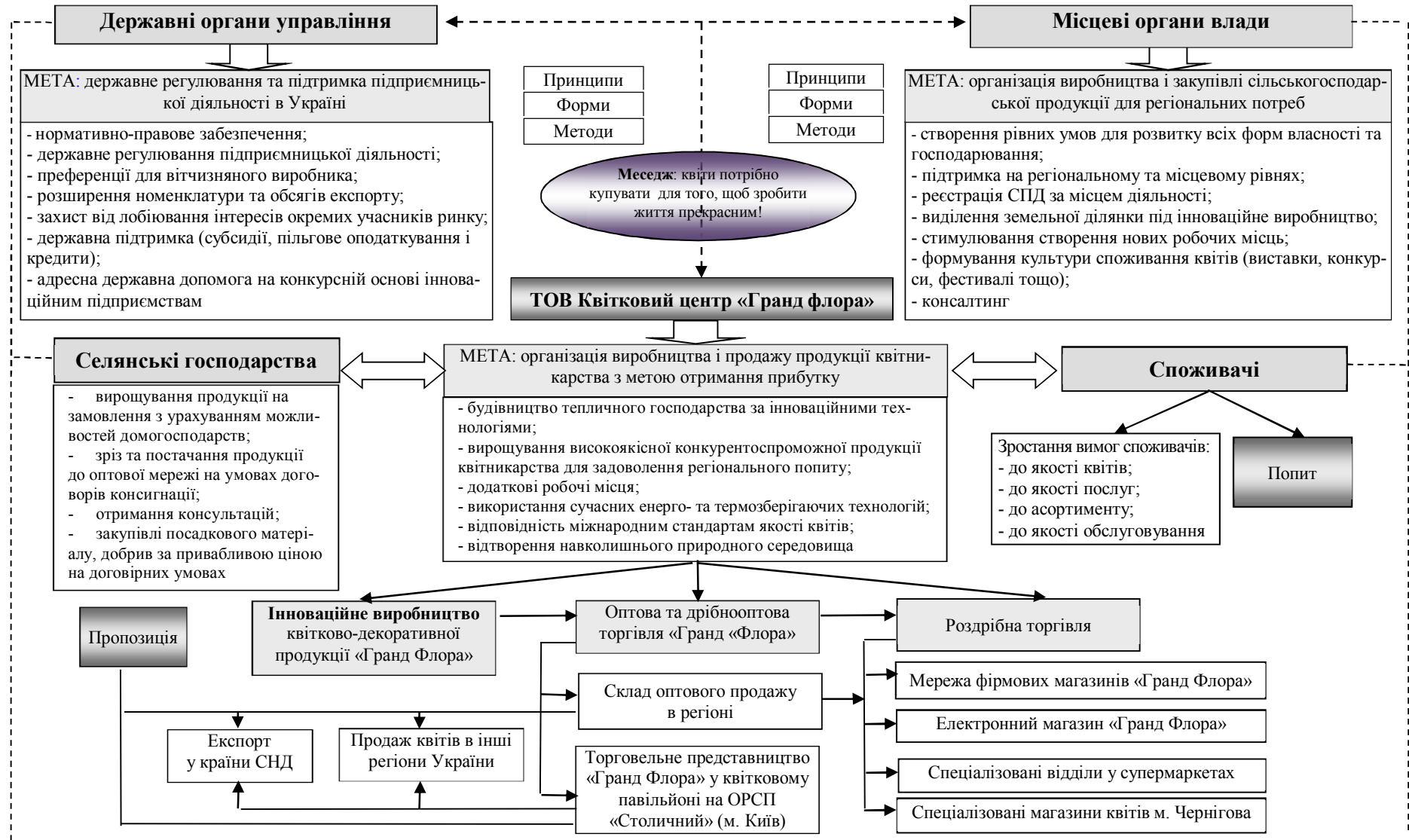


Рис. 2. Модель розвитку підприємства з вирощування та продажу продукції квітництва

Для вибору компанії для комплексного будівництва тепличного комплексу «під ключ» було проведено моніторинг комерційних пропозицій провідних представників ринку тепличного обладнання. Провідними компаніями, які плідно співпрацюють з українськими підприємствами, є: Kees Greeve B.V. і Ревахо Агро Сервіс (Нідерланди); Kräss GlasCon GmbH і INDEGA (Німеччина); DGS Danish Greenhouse Supply A/S (Данія) та багато інших. Характеристика виробників та постачальників інноваційного обладнання для будівництва тепличних комплексів представлені в таблиці.

Таблиця

Характеристика виробників інноваційного обладнання та систем для будівництва тепличних комплексів

Назва фірми, адреса	Вид продукції та послуг	Представництво в Україні
Kees Greeve B.V. Leeuwenhoekweg 58, 2661 DD, Bergschenhoek Tel. +31 (10) 521-26-44 Fax. +31 (10) 521-78-93 E-mail: info@keesgreeve.nl Web: http://www.keesgreeve.nl	Голландські тепличні комплекси «під ключ», будівництво теплиць, технічне обладнання для вирощування квітів: системи зашторювання, столи, системи клімат-контролю, системи обігріву, водна інсталяція, електрообладнання, енергозберігаючі та захисні системи, мобільні контейнери і системи внутрішнього транспортування, господарські приміщення	Віталій Чеславович Данилко – представник Східної та Центральної Європи, експорт. відділ Tel.(EU) +48 600160170 Tel.(UA) +380 982084084 Web: http://www.teplica.eu
Revaho Agro Services BV Ревахо Агро Сервіс Aartsdijkweg 22, 2676 LE Maasdijk the Netherlands Web: http://www.revaho.nl Tel. +31 (0) 174-52-54-44	Фірма Ревахо відома своїми інноваційними, а іноді революційними ідеями, працює з всіма країнами у сфері контролю клімату і обробки води, будівництву тепличних комплексів. Фахівці фірми Ревахо добре обізнані про всі аспекти сільського господарства, садівництва, вирощування квітів та інших рослин	Liana Ltd. Petrovs'kogo str. 17 07401 Brovary Kyiv Region, Ukraine T/F 380 449 46 97 14 E-mail: ukraine@revaho.nl
Kräss GlasCon GmbH Buchenweg 3, D-89284 Pfaffenhofen / Roth Germany Tel. +49 (0) 7302 / 922-90-0	Розроблення проектів, виробництво, поставка та монтаж споруд для садових центрів, теплиць, конструкцій зі скла, алюмінію та сталі, сервісне обслуговування	вул. Вишняковська, 17, кв. 64, 02140, Київ, тел. +38 044 5772927, E-mail: a.rybin@kraess.de Web: www.Kraess.ru
INDEGA (Німеччина) Am Schmitzhof 2, 53343. Wachtberg. Germany Tel. +49 228 934-30-21 Fax. +49 228 934-39-27 E-mail: info@indegade Web: www.indegade	Німецька асоціація, яка об'єднує 79 компаній, що виробляють технічне обладнання для вирощування квітів: системи зашторювання, столи, системи клімат-контролю, системи іригації, машини для садівництва, горщики, касети, субстрати, агротекстиль, консультаційні послуги	–
DGS Danish Greenhouse Supply A/S (Данія) Assensvej 332, DK-5690, Frankfri, Tommerup, Denmark Tel. (+45) 70-20-14-10, E-mail: dgs@dgssupply.dk Web: www.dgssupply.dk	Постачання конструкцій та технологічного обладнання для тепличних комплексів, технологічних систем для вирощування квітів на зріз, горщиківих культур тощо	ТОВ «ДГС – Україна» вул. Перемоги, 5/1, оф. 58, 10014, Житомир, Україна тел. +380 412 449841, E-mail: dgs-ua@ukr.net Web: www.dgssupply.dk

Джерело: складено авторами.

Дослідження показали, що однією з провідних спеціалізованих фірм є фірма Kees Greeve B.V. (Нідерланди), яка була заснована у 1968 р. і спеціалізується на виробництві устаткування та інвентарю для тепличної галузі; має значний міжнародний досвід, спроможна збудувати потрібні об'єкти «під ключ» для будь-якої культури та клімату.

Фірма спеціалізується на виробництві сталевих конструкцій, алюмінієвих систем, опалювального устаткування, енергозберігаючих і захисних систем, систем вирощування рослин на тепличних столах, мобільних контейнерів і систем автоматизованого внутрішнього транспорту, систем зрошення, електричних систем і тепличних комп'ютерів, техніки для обробки води, систем культивування тощо.

Kees Greeve B.V. зосереджує всі спеціалізації під одним дахом, що дозволяє реалізувати проекти власними силами: від земляних робіт до повного встановлення систем опалення, тепличних столів і захисних систем; координувати всі фази будівництва нового об'єкта та виконувати їх відповідно до встановленого графіка та гарантує оптимальний кінцевий результат за рахунок заощадження часу та коштів. Додатково до проекту «під ключ» підприємство пропонує розсаду, насіння, субстрати для вирощування рослин, інструменти, оснащення та повний агросупровід об'єктів.

Висновки і пропозиції. В основу стратегії закладені засади приватно-державного партнерства. Зокрема, за підтримки Чернігівської районної державної адміністрації та органів місцевого самоврядування підібрана земельна ділянка із числа земель резерву і запасів, яка має певну інфраструктурну облаштованість. На цій базі передбачається створення підприємства з вирощування розсади та широкого асортименту живих квітів, декоративних, ландшафтних та інших рослин відповідно до потреб ринку обласного центру та прилеглих територій. Розроблено бізнес-план створення флористичного підприємства, розраховані обсяги необхідних для цього інвестицій, а також визначені варіанти залучення інвесторів до цього проекту та окремі параметри їх інвестиційної привабливості. Середня вартість 1 га сучасного тепличного комплексу з використанням інноваційних технологій становить 1,5–2,0 млн дол. Рентабельність в умовах затяжної економічної кризи знизилась у 2 рази до 15–20 %. Строк окупності проекту 5–7 років. Представлена модель може бути задіяна в будь-якому регіоні країни.

Список використаних джерел

1. Бутко М. П. Приватно-державне партнерство у становленні індустріальних парків в Україні / М. П. Бутко, О. Д. Хомик // Вісник Тернопільського національного економічного університету: зб. наук. праць. – 2013. – № 4.
2. Брайловський І. А. Аналіз підходів до класифікації моделей державно-приватного партнерства / І. А. Брайловський // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. – 2013. – Т.18, вип. 3/1. – С. 60–63.
3. Вдовенко Ю. С. Теоретичні основи приватно-державного партнерства / Ю. С. Вдовенко // Приватно-державне партнерство в автотранспортній сфері : монографія. – Чернігів : ЧДТУ, 2009. – С. 7–41.
4. Соломаха І. В. Методологічні засади оцінювання ринкових потреб регіону в живих зрізаних квітах / І. В. Соломаха // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки” : наук. зб. – 2013. – №. 4. – С. 251–260.