

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

МАТЕРІАЛИ

МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ
«УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ
СИСТЕМ»

*Присвячується 70-річчю
кафедри організації виробництва, бізнесу
та менеджменту*



8-9 Листопада 2018

Міністерство освіти і науки України

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

МАТЕРІАЛИ

**МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

**«УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ»
(ПРИСВЯЧЕНОЇ 70-РІЧЧЮ
КАФЕДРИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА,
БІЗНЕСУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ)**

8-9 листопада 2018 року

Харків – 2018

УДК 631.115

Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Управління розвитком соціально-економічних систем» (присвяченої 70-річчю кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту). – Харків: ХНТУСГ, 2018. – 322 с.

Із надісланих матеріалів оргкомітетом до друку рекомендовано 142 тез доповідей та наукових статей від 186 авторів із 30 установ, організацій і вищих навчальних закладів України та зарубіжжя.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

О.В. НАНКА
С.М. КВАША

– ректор ХНТУСГ;
– проректор з навчальної та виховної роботи НУБіП, доктор економічних наук, професор, академік НААНУ;

В.І. АРАНЧИЙ
В.П. ГАЛУШКО

– ректор Полтавської державної аграрної академії, професор;
– завідувач кафедри адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності НУБіП, доктор економічних наук, професор, чл.-кор. НААНУ;

О.Ю. АМОСОВ

– завідувач кафедри економічної теорії та фінансів ХарРІ НАДУ при Президентові України, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України;

ЯЦЕК СКУДАРСКИ

– доктор-інженер, Варшавський університет природничих наук – SSGW;

Г.І. ГАНУШ

- заведуючий кафедрою економічної теорії та права БГАТУ, доктор економічних наук, член-корреспондент НАН Беларусі, професор;

В.М. СИНЕЛЬНИКОВ

- декан факультета підприємництва та управління БГАТУ, кандидат економічних наук, доцент;

В.І. МЕЛЬНИК

– проректор з наукової роботи ХНТУСГ, доктор технічних наук, професор;

С.О. ЗАЇКА

– директор навчально-наукового інституту бізнесу і менеджменту ХНТУСГ;

О.О. КРАСНОРУЦЬКИЙ

– завідувач кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту ХНТУСГ, професор;

Т.Г. МАРЕНИЧ

– завідувач кафедри обліку та аудиту ХНТУСГ, доктор економічних наук, професор;

В.М. ОНЕГІНА

– завідувач кафедри економіки та маркетингу ХНТУСГ, доктор економічних наук, професор;

В.Д. БАКУМЕНКО

- професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту ХНТУСГ, доктор наук з державного управління, професор;

В.М. ОРЕЛ

– професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту ХНТУСГ, доктор економічних наук;

О.В. КОРНІЄЦЬКИЙ

– професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту ХНТУСГ, доктор економічних наук;

О.М. ПОТИШНЯК

– професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту ХНТУСГ, доктор економічних наук;

О.В. ШАБІНСЬКИЙ

– професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту ХНТУСГ, доктор економічних наук.

*© Харківський національний технічний
університет сільського господарства імені
Петра Василенка, 2018*

**ПЕРЕЛІК НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ТА
НАУКОВО-ДОСЛІДНИХ УСТАНОВ, СПІВРОБІТНИКИ
ЯКИХ БЕРУТЬ УЧАСТЬ У КОНФЕРЕНЦІЇ:**

- *Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка*
- *ННЦ «Інститут аграрної економіки»*
- *Національний університет біоресурсів і природокористування України*
- *Варшавський університет природничих наук – SSGW (Республіка Польща)*
- *Університет агрономічних наук та ветеринарної медицини в Бухаресті (Румунія)*
- *Академія управління при президенті Республіки Білорусь (Республіка Білорусь)*
- *Білоруський державний аграрний технічний університет (Республіка Білорусь)*
- *Білоруський державний університет (Республіка Білорусь)*
- *Полоцький державний університет (Республіка Білорусь)*
- *РНУП «Інститут системних досліджень в АПК НАН Білорусі» (Республіка Білорусь)*
- *Батумський державний університет імені Шота Руставелі (Грузія)*
- *Бердянський університет менеджменту і бізнесу*
- *ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»*
- *Запорізький національний університет*

- *Львівський національний аграрний університет*
- *Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького*
- *Міжнародний гуманітарний університет*
- *Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка Степана Дем'янчука*
- *Міжнародний інститут інноваційних освітніх технологій*
- *Національний університет харчових технологій*
- *Одеський державний аграрний університет*
- *Полтавська державна аграрна академія*
- *Сумський державний університет*
- *Сумський національний аграрний університет*
- *Університет державної фіскальної служби України*
- *Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»*
- *Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва*
- *Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця*
- *Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ*
- *Чернігівський національний технологічний університет*

ЗДОБУТКИ КАФЕДРИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА, БІЗНЕСУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ ХНТУСГ: ВІД ЗАСНУВАННЯ ДО СЬОГОДЕННЯ

Кафедра організації виробництва, бізнесу та менеджменту заснована у 1948 році для забезпечення організаційно-економічної підготовки фахівців для сільського господарства під керівництвом доцента Лук'янова Павла Івановича, який керував кафедрою до 1965 року, та носила назву «кафедра економіки та організації сільськогосподарського виробництва». З 1965 по 1973 рік кафедру очолював доцент Писін Микола Євдокимович, під керівництвом якого проводилася наукова діяльність за напрямком підвищення економічної ефективності використання основних фондів у сільському господарстві.

З 1973 року по 2017 рік, тобто 44 роки, кафедру очолював професор, Заслужений працівник освіти України, академік Інженерної академії України Мазнев Григорій Євтійович. Під його керівництвом на кафедрі наукові розробки почали спрямовуватись на дослідження шляхів підвищення ефективності використання техніки в сільському господарстві, у першу чергу шляхом впровадження інноваційних ресурсозберігаючих агротехнологій. Вперше в системі аграрної освіти професор Мазнев Г.Є. виступив з ініціативою формування у студентів технологічних і інженерних спеціальностей підприємницьких якостей, прогнозування структур малого та середнього бізнесу за профілем фахівців, які готуються, надання їм знань з відкриття власної справи. Розробив оригінальну програму підготовки підприємців, складовою частиною якої є програма освіти бізнес-лідерів.

Протягом існування кафедри проводиться активна робота в напрямку формування науково-методичної бази з підготовки фахівців у галузі управління ефективністю сільського господарства, розроблено комплекс ділових ігор, імітаційних вправ, які активізують розумову діяльність студентів і підвищують ефективність навчального процесу.

Студенти мають змогу під керівництвом викладачів приймати участь в наукових конференціях та різних конкурсах регіонального, державного та міжнародного характеру. Це сприяє розширенню їх світогляду, розвиває комунікативні здібності, підвищувати професійний рівень та вчить знаходити неординарні рішення у різних життєвих ситуаціях. За останні три роки під керівництвом викладачів кафедри студентами підготовлено понад 200 наукових робіт.

У різні роки на кафедрі працювали: професори: Амбросов В.Я., Антоненко Л.А., Белебеха І.О., Мельникова Л.А., Нагаєв В.М., Путятин В.П., Турченко М.М.; доценти: Александрова А.І., Бакум В.В., Бурдун В.М., Ворфоломеева Л.М., Геворков Р.Л., Гуторова О.О., Грищенко К.В., Демідко П.М., Жерноклеєв М.М., Корнієнко О.Г., Котляров Л.Д., Кримов М.І., Лисенко С.Ф., Литвинов Б.С., Огурцов В.В., Пасечник В.І., Петров В.С., Піпіна Т.Є., Руденко А.П., Савченко В.Д., Сахненко В.І., Сігаєв А.М., Тимченко С.А., Тимченко М.І., Шаповалов В.В., Шефель С.Д., Шиян Н.І., Щетінін М.Д.; старші викладачі: Загоруйко А.М., Кононенко А.А., Лагода Т.О., Мельник В.І., Попов В.І., Щербакова І.С.; асистенти: Білик О.П., Гелета О.С., Дюндик С.М., Задниченко С.В., Ключан В.В., Стельнікова А.О., Ткаченко В.В.; старші лаборанти: Заболотна В.М., Крамаренко М.С., Євсюкова Є.Г., Шоміна Л.М.

Особливо хочеться відмітити учасника бойових дій у Великій Вітчизняній війні, професора Турченка Михайла Михайловича, що працював на кафедрі організації

виробництва, бізнесу та менеджменту з 1968 по 2014 рік, тобто понад 46 років. Михайло Михайлович був та залишається видатним науковцем, який заснував власну наукову школу, під його керівництвом підготовлено та захищено 5 кандидатських дисертацій.

У 1990 році на кафедру економіки і організації сільськогосподарського виробництва був прийнятий високоосвічений спеціаліст в галузі економіко-математичного моделювання доктор технічних наук Путятін В.П. На кафедрі на той час вже працювали спеціалісти з обчислювальної техніки: доценти Руденко А.П., Шаповалов В.В., Корнієнко О.Г., ст. викладачі Кононенко А.А. і Огурцов В.В. Було прийнято рішення про виокремлення із кафедри економіки і організації сільськогосподарського виробництва відповідних фахівців і створення кафедри кібернетики.

У 1992 році із кафедри економіки і організації сільськогосподарського виробництва виділено кафедру економіки, до якої приєднали кафедру політичної економії і яка в подальшому була розділена на кафедру обліку і аудиту і кафедру економіки та маркетингу.

Кафедру економіки і організації сільськогосподарського виробництва було перейменовано у кафедру організації виробництва і менеджменту, а у 2002 році кафедра отримала назву «Організації виробництва, бізнесу та менеджменту».

На даний час на кафедрі працюють 29 викладачів, серед них 7 професорів, 12 доцентів, 7 докторів, 12 кандидатів наук, 7 старших викладачів, 1 асистент. Кафедра є випусковою за спеціальностями «Менеджмент» та «Публічне управління та адміністрування».

Викладачі кафедри спільно з керівниками і спеціалістами господарств Харківської області ведуть виїзні заняття з організації виробництва та менеджменту, проводять профорієнтаційну роботу та укладають договори з майбутніми роботодавцями.

Результати наукових досліджень у господарствах Харківської та інших областей України використовуються викладачами кафедри в ході підготовки методичних рекомендації та посібників для забезпечення навчального процесу.

В 2006 році було створено науково-дослідну лабораторію «Обґрунтування інноваційних агротехнологій». Творчим колективом науково-дослідної лабораторії розроблені оригінальні технології вирощування багатьох сільськогосподарських культур. Кафедра організації виробництва, бізнесу та менеджменту має багатий досвід розробки технологічних карт вирощування сільськогосподарських культур. Вказані розробки багаторазово визнавалися переможцями провідних вітчизняних та міжнародних наукових конкурсів та виставок, а також здобували інші нагороди.

Під науковим керівництвом викладачів кафедри активно ведеться підготовка наукових та науково-педагогічних кадрів вищої кваліфікації. В період з 2013 року на кафедрі виконали дослідження, підготували та захистили кваліфікаційні роботи 32 кандидати та доктори економічних наук.

Основним напрямом наукової роботи кафедри є вивчення механізмів підвищення конкурентоспроможності, розвитку економічного та виробничо-технологічного потенціалу суб'єктів агропромислового виробництва.

***Завідувач кафедри організації виробництва,
бізнесу та менеджменту ХНТУСГ,
доктор економічних наук, професор
О.О. Красноручський***

Секція

*Сучасні тенденції,
перспективи та
стратегічні орієнтири
розвитку соціально-
економічних систем
мікро -, мезо - та
макрорівня*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

***ДАНЬКО Ю.І., Д.Е.Н., ПРОФЕСОР,
ПРОРЕКТОР З НАУКОВОЇ РОБОТИ,
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ***

Відмінність аграрного сектора економіки, зокрема процесу виробництва, полягає у значній залежності від погодних умов, природних ресурсів, тривалості циклу виробництва та інших характеристик. Відповідно, конкурентоспроможність аграрних підприємств має характерні відмінності, які визначаються, специфікою агропромислового сектора як галузі, суттєвим рівнем конкуренції на ринках агропродовольчої продукції, значною диференціацією суб'єктів ринкової діяльності.

Доведено, що аналіз впливу чинників зовнішнього середовища на системи забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств доцільно розглядати як «п'ятикутник NPEST», що ґрунтується на використанні традиційної матриці PEST-аналізу, що визначається чотирма групами чинників, за якими здійснюється оцінка (політико-правове, економічне, соціально-демографічне або суспільне та технологічне середовище). Проте, використання традиційного підходу не може вважатися об'єктивним без врахування галузевої специфіки господарювання в агропромисловому комплексі. Група агрокліматичних чинників в аграрному секторі за вагою свого змісту має суттєвий вплив на розвиток господарювання і формує ряд конкурентних переваг. Розглядаючи, зокрема, галузь рослинництва слід відмітити, що об'єктивною є потреба сільськогосподарських рослин у конкретних агрокліматичних умовах.

Сутність аналізу полягає у використанні експертного методу з метою визначення та виявлення рівня впливу чинників зовнішнього середовища на функціонування підприємства. Нами запропоновано перелік індикаторів для кожного чинника, які характеризуються репрезентативністю, точністю, релевантністю, відносною простотою розрахунку та доступністю. До цієї системи індикаторів необхідно залучати як чинники, що вказуватимуть на коливання у середовищі господарювання, так і ті, що дають можливість зробити висновки про силу та напрям впливу зовнішнього середовища на діяльність аграрного підприємства. Дія чинників зовнішнього середовища

призводить до реакції відповідних систем забезпечення конкурентоспроможності, як виклик на агресію зовнішнього середовища. В більшості випадків відбувається комбінована дія різних систем, що дає можливість отримати додатковий синергетичний ефект та мобільно відреагувати на дію чинника, або навіть не допустити його впливу. Так, дотримання технологічних вимог до посівів та обробітку (інноваційно-технологічна система) дає можливість запобігти недоотриманню врожаю через низьку родючість ґрунтів, чи інші чинники. Паралельно, страхування врожаю (антикризова система) компенсує втрати, у разі, якщо попередня система не спрацює.

Алгоритм моделювання рівня конкурентоспроможності аграрного підприємства з врахуванням специфіки агропромислового комплексу має відбуватися покроковим способом і включати в себе три послідовні етапи. На першому відбувається збір необхідної інформації та побудова інформаційної бази в розрізі кожної системи забезпечення конкурентоспроможності аграрного підприємства. Наступним кроком є попереднє опрацювання вихідних даних, які трансформуються в складові моделі. Необхідно провести попередню оцінку змінних моделі, визначити рівень взаємозв'язків між ними, виокремити ті, що максимально забезпечують формування конкурентоспроможності аграрного підприємства. Заключним етапом є побудова багатофакторної економіко-математичної регресійної моделі забезпечення конкурентоспроможності аграрного підприємства за попередньо виокремленими змінними. Для того, щоб прийняти остаточне рішення відносно моделі та внести до неї додаткові змінні, необхідно провести статистичну перевірку отриманих результатів з використанням спеціальних тестів. Оцінка проводиться за рівнем значущості рівнянь регресії та адекватністю отриманих коефіцієнтів.

Виявлено, що за критерієм масштабності конкуренції суб'єктів доцільним є виділення двох граничних ситуацій, в першій з яких в конкурентні відносини вступають подібні за масштабами, розмірами, концентрацією капіталу суб'єкти сфери виробництва, а друга характеризується економічним суперництвом діаметрально різних суб'єктів. Безумовно, рівень конкуренції в першому випадку є набагато вищим, проте другою ситуацією також повністю нехтувати не можна. На нашу думку доцільним є розгляд вказаних специфічних відносин через призму конкурентної структури конкретних об'єктних ринків, зважаючи на будову їх маркетингової інфраструктури, адже позиції, які займають виробники, що практично відрізняються за масштабами в

системі товарообігу є різними, а конкурентна побудова різних рівнів маркетингової інфраструктури ринків агропродовольчої продукції суттєво відрізняється. При цьому, під групами суб'єктів, що суттєво відрізняються, ми розуміємо фермерські господарства та приватні підприємства, традиційні сільськогосподарські підприємства (підприємства з землекористуванням до 4 тис. га сільськогосподарських угідь), великі вертикально та горизонтально інтегровані структури.

АГРАРНІ РОЗПИСКИ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ СПОСІБ КРЕДИТУВАННЯ ФЕРМЕРІВ УКРАЇНИ

***МАРЕНИЧ Т.Г., Д.Е.Н., ПРОФЕСОР,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

В Україні поступово набирає обертів впровадження аграрних розписок, які відкривають вітчизняним сільськогосподарським товаровиробникам нові можливості для залучення додаткових ресурсів. Якщо вартість кредитів становить 25-30 % річних, то аграрні розписки коштують майже вдвічі дешевше, що особливо актуально для дрібних і середніх фермерів. В умовах непростой економічної ситуації, відсутності дешевих кредитних коштів у банківському секторі, непристосованості банківських послуг до специфіки малого агробізнесу аграрні розписки дозволяють, як свідчить практика, спростити доступ сільськогосподарських товаровиробників до фінансових і матеріально – технічних ресурсів.

Україна скористалася досвідом Бразилії щодо такого інструменту кредитування. У цій державі аграрні розписки функціонують вже багато років і приблизно на 30 % забезпечують фінансування посівних робіт. У Бразилії аграрні розписки згенерували за два десятиліття понад 30 млрд. дол. оборотного капіталу для малих і середніх фермерів. На сьогодні подібні інструменти одержали широкий розвиток у країнах Африки, Азії, а в Європі – хіба що в Сербії [1].

Проект «Аграрні розписки в Україні» впроваджується Міжнародною фінансовою корпорацією, членами Групи Світового банку, в партнерстві із Швейцарською Конфедерацією в Україні.

Практичне використання аграрних розписок в Україні розпочалося у 2014 році в Полтавській області. На перших етапах було видано тільки 10 аграрних розписок, з яких дев'ять товарних і одна фінансова загальною вартістю 37,4 млн. грн. У вересні 2015 року використання аграрних розписок було поширено ще на три області – Харківську, Черкаську та Вінницьку, у 2016 році ще на чотири області – Миколаївську, Сумську, Тернопільську та Хмельницьку [2]. В 2018 році дія інструменту аграрних розписок розповсюдилася на всю територію країни.

Вітчизняні аграрії за 2015-2018 рр. за допомогою аграрних розписок залучили 2,85 млрд. грн. За цей період було видано 457 аграрних розписок, з яких 285 – фінансові (на 1,25 млрд. грн.) і 172 – товарні (на 1,6 млрд. грн.). Даним інструментом скористалися середні і дрібні господарства – 53 % і 38 % відповідно [3]. Найбільше припадає виданих аграрних розписок на Полтавську та Черкаську області – 40% від загальної кількості. Найбільша частка аграрних розписок в Україні до сих пір оформляється на основі польові культури. Так, із 190 аграрних розписок на загальну суму 1,2 млрд. грн., виданих станом на середину січня 2018 року, 90 було видано на кукурудзу, 40 – на соняшник, 34 – на пшеницю [1]. Слід зазначити, що перелік культур, під які видають аграрні розписки, збільшився до 20. Також оформляють аграрні розписки під агрохімічні дослідження. Розглядаються можливості використання цього інструменту у тваринництві та інших галузях.

У 2018 році аграрії оформили 275 аграрних розписок на 1,7 млрд. грн. [1]. На даний момент у Реєстрі аграрних розписок зареєстровано 107 товарних і 212 фінансових аграрних розписок [4]. Це свідчить про те, що цей альтернативний спосіб залучення кредитних ресурсів сільськогосподарськими товаровиробниками підтвердив свою ефективність і завойовує довіру. При цьому впровадження аграрних розписок не передбачає заміну наявних механізмів кредитування.

Однак до сих пір залишаються невирішеними питання збалансованості інтересів учасників обігу аграрних розписок, оподаткування та бухгалтерського обліку операцій з обігу аграрних розписок. Кредиторами можуть бути тільки резиденти України, що ускладнює залучення іноземного фінансування. Для видачі аграрної розписки потрібні послуги нотаріуса, який є реєстратором Реєстру аграрних розписок. У деяких областях до цього реєстру підключена недостатня кількість нотаріусів, що обмежує доступність цих послуг

для зацікавлених осіб. Більшість банків відмовляються впроваджувати інструмент аграрних розписок у свій пакет послуг. Проте є і ті, які працюють з цим інструментом. Серед них: ОТР, Райффайзен Банк Аваль, Piraeus Bank, Агропросперис-банк [5].

Розповсюдженню аграрних розписок буде сприяти створення повноцінної інфраструктури для їх функціонування, проведення навчання та інформування зацікавлених сторін, удосконалення інституційної основи обігу аграрних розписок [6, с. 13]. Вирішення цих питань суттєво вплине на подальше впровадження механізму аграрних розписок в Україні.

Література.

1. Аграрные расписки: отныне по всей Украине: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://propozitsiya.com/agrarnye-raspis>.

2. Аграрні розписки дозволили залучити сільськогосподарським виробникам близько 428 млн. грн. // Економіка АПК. – 2017. – № 1. – С. 67.

3. Что такое аграрная расписка: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://latifundist.com/novosti/4005>.

4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://new.agroregisters.com.ua/dashboard/public/search>.

5. Аграрные расписки: что необходимо знать о новом инструменте кредитования АПК: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mbiz.censor.net.ua/resonance>.

6. Маренич Т.Г. Перспективи запровадження аграрних розписок в Україні / Т.Г. Маренич // Матеріали міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, 16 грудня 2015 р.: у 2 ч. Ч. 1. – Харків : ХНАУ, 2015. – С. 10-13.

STRATEGIC DIRECTIONS OF REINSURANCE IN THE CONTEXT OF INSURANCE MARKET IN UKRAINE

***TKALENKO N., DR., PR.,
MARHASOVA V., DR., PR.,
VYHOVSKA V., DR., PR.***

CHERNIHIV NATIONAL UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

Under the historical and globalization conditions, the implementation of effective state policy for insurance market development be able to be achieved by the integration of: its safety ensuring system, modeling and forecasting of functioning prospects, scientific understanding of state system transformations, actualizing the need for financial system reforming.

Current economic conditions, characterized by the increasing influence of destabilizing factors actualize the question of finding new and improvement of existing security mechanisms of the insurance market of Ukraine. Theoretical studies and international practice show exceptional significance of reinsurance as an effective lever to ensure the safe development through redistribution of risk.

On activities insurers take on the responsibility which volume far exceeds all of its assets and the income. Reinsurance is mechanism, which allows to match the possibility of insurance organizations with regard to the volume of responsibility assumed by policyholders, and on this basis, create the basis for the continuity of insurance reproduction and the safety of the development of the insurance market.

Reinsurance is an important security mechanism not only for insurance market but for the national economy because on its basis the level of risk diversification increases. The reinsurance companies transfer part of the risks to other reinsurers and thus creates the basis for its own safety functioning.

Also, the reinsurance market acts as an intermediary, balancing risk over time. It increases the risk allocation efficiency of the national economy for the long term. Reinsurance companies increase the overall through width of underwriting through the release of the capital of primary insurers, designed to cover the risk.

In addition, as the reinsurance sector accumulates information on insurance contracts, it can also offer other services such as technical underwriting and financial risk analysis. At the same time, it is necessary to pay attention to the negative impact of reinsurance in terms of security of the insurance market. Thus, reinsurance for a primary insurer is a factor in increasing its credit risk, which may affect the level of liquidity and solvency.

Primary insurers try to diversify some risks by themselves and give only those that can not take themselves. It increases the volatility of shocks faced by reinsurance companies, which is dangerous for primary insurers. An addition, reinsurance companies invest their assets in complex financial products that are more vulnerable to fluctuations in the stock market. Therefore, today's topical task is to promote the development of the domestic reinsurance market and popularize it internationally, which will ensure the growth of the positive image of Ukraine as a reliable partner with the rule of law and investment attractiveness in the insurance segment of the economy.

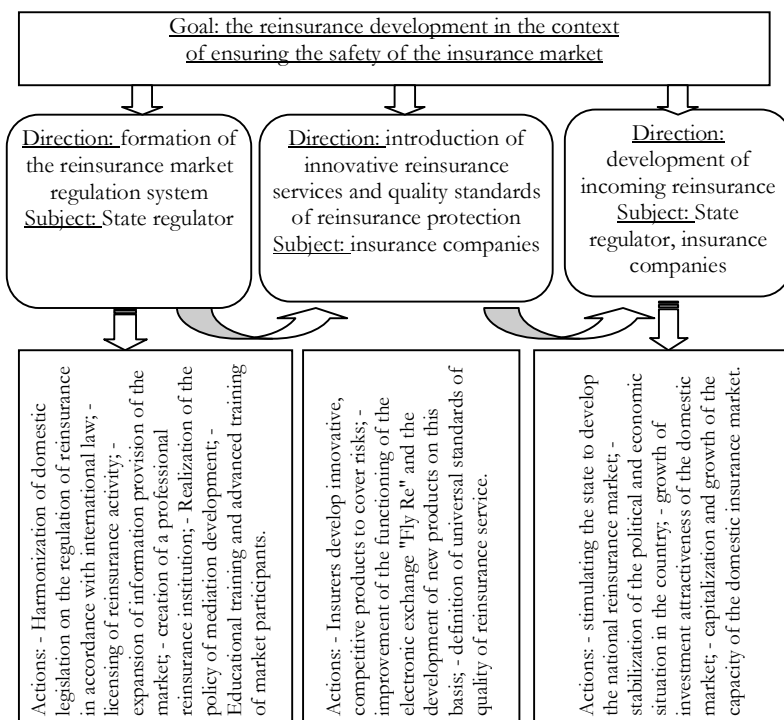


Fig. 1. Complex of interrelated measures for phased development of the reinsurance market in Ukraine in the direction of ensuring the safety of the insurance market

Source: proposed by the authors

The main provisions reforming the complex measures are presented in Fig. 1. The proposed measures will facilitate the intensification of incoming reinsurance, which will result in accumulation of funds in the country at the expense of reinsurance payments and, accordingly, increase the level of safety of the insurance market and increase of investment investments in the Ukrainian economy.

Literature.

1. Боженко А.С. Перестраховання у забезпеченні безпеки страхового ринку [Електронний ресурс]: автореф. дис. канд. екон. Наук: 08.00.08 / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми:

ДВНЗ «УАБС», 2015. – 20 с. – Режим доступу: http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/12797/aftoref_bozhenko.pdf.

2. Кнейслер О.В. Ринок перестраховування України: теоретико-методологічні домінанти формування та пріоритети розвитку : [монографія] / О.В. Кнейслер; Терноп. нац. екон. ун-т. – К. : ЦУЛ, 2012. – 414 с.

3. Інформація про Стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://forinsurer.com/files/file00634.pdf>

4. Ніколаєнко Ю.В. Фінансова безпека банківського сектору України: теорія, методологія, практика: [монографія] / Ю.В. Ніколаєнко. – Чернівці : ЧНТУ, 2017. – 322 с.

5. Ткаченко Н.В. Рейтинг фінансової стійкості страхових компаній та основні підходи до його класифікації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sf.tneu.edu.ua/index.php/sf/article/viewFile/399/407>

УМОВИ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

***СТОЯНОВА-КОВАЛЬ С.С., Д.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ,
БІЛОУС І.С., МАГІСТР,
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ***

В сучасних умовах глобалізації світ вступає в нову реальність, яка вимагає від нього жити за новими правилами. В результаті такого тотального впливу глобалізації змінюється місце, роль та функції держави, зазнають значних змін традиційні форми соціальної організації, та економіка в цілому.

Так, все частіше зустрічаються нові підходи, щодо подолання кризових явищ в світі, нестандартні підходи стратегічного розвитку країн і регіонів. Експерти Світового економічного форуму в Давосі стверджують, що останнє десятиліття креативна економіка розглядається, як нова модель зростання.

За даними ООН на креативну економіку припадає 3,4 % світового ВВП, частка зайнятих у ній досягла 25 % населення світу, а темпи зростання вавічі перевищують темпи зростання сфери послуг і в чотири рази перевищуючи темпи зростання сфери промислового виробництва [1].

Поняття «креативна економіка» визначають як сукупність індивідів і бізнесів, які створюють культурні, мистецькі та інноваційні

продукти та послуги. Ця система включає також простори, де творчі можуть вільно представляти свої роботи, отримувати відгуки та обмінюватися ідеями.

Основою креативної економіки є використання людьми творчої уяви для підвищення цінності тієї чи іншої ідеї. Джон Хокінс розробив концепцію креативної економіки в 2001-му році, щоб описати економічні системи, в яких цінність залежить від оригінальності та креативності, а не від традиційних ресурсів, таких як земля, праця і капітал. На відміну від креативних індустрій, які обмежені конкретними галузями, термін «креативна економіка» описує креативність економіки в цілому.

В Україні кластер креативних індустрій, який зароджується з індивідуальної творчості, навичок і талантів, та мають потенціал до формування добробуту і створення робочих місць через генерування та економічну реалізацію об'єктів інтелектуальної власності, вимагає інституційної підтримки [2].

Тільки 9 листопада 2015 р. Україна підписала угоду про участь у програмі Європейського Союзу «Креативна Європа», яка була спрямована на підтримку культурного, креативного та аудіовізуального секторів [3]. До 2020 року на підтримку європейських проєктів, що дають можливість подорожувати, охоплювати нові аудиторії, обмінюватися практичними навичками та вдосконалюватися, планується виділити 1,46 мільярда євро [4]. У 2018 році в Україні добігає кінця ще одна трирічна Програма ЄС та країн Східного партнерства «Культура і креативність» – велика міжнародна ініціатива, яка серед іншого ставила за мету змінити звичне на пострадянському просторі розуміння культури: наприклад, показати, який вплив вона має на економіку, та чому це не лише дозволя, але й рівень толерантності в суспільстві. Але на законодавчому рівні в Україні термін «креативні індустрії» ще не з'явився, хоча й існує у Верховній Раді законодавча ініціатива про додання до Закону «Про культуру» правового визначення терміну «креативні індустрії» (види економічної діяльності, метою яких є створення доданої вартості і робочих місць через культурне (мистецьке) та/або креативне вираження, а їх продукти і послуги є результатом індивідуальної творчості). Крім того, проєктом пропонується створити умови для охорони, заохочення, підтримки культурного розмаїття як одного з найважливіших чинників сталого розвитку; уніфікувати види економічної діяльності, які створюють творчий продукт та послуги і потребують належних форм державної підтримки.

Законодавче визначення терміну «креативні індустрії» дозволить розпочати нормотворчу роботу в сфері стимулювання комерціалізації інноваційної креативної діяльності, що базується на розмаїтті форм культурного самовираження, індивідуальній творчості, навичках, таланті. Крім того, це сприятиме подальшому поглибленню імплементації Конвенції ЮНЕСКО про охорону та заохочення розмаїття форм культурного самовираження 2005 року та виконанню Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС.

Наразі, для посилення креативного сектора запроваджено сотні програм різного масштабу: від рівня ЮНЕСКО до муніципальних. Так в Україні підтримка креативного сектора, по суті, зводиться до синхронного розвитку таких складових:

- створення законодавчої та нормативної бази, щодо регулювання питань креативних індустрій;
- зміцнення організаційного потенціалу, зокрема через спеціальну освіту та навчання впродовж життя;
- робота інкубаторів та акселераторів;
- створення кластерів і хабів;
- інтернаціоналізація (тобто орієнтація на глобальні ринки та світову креативну сцену);
- вироблення політик та адвокація, діяльність професійних мереж та асоціацій.

Сьогодні, унікальний людський капітал, талант, знання можуть стати поштовхом для потужного розвитку України. Подібне інституційне та інфраструктурне опертя забезпечує стійкість і сталість сектора.

Література.

1. Острикова Т. Креативна економіка: що це таке та чому саме вона може врятувати Україну [Електронний ресурс] / Т. Острикова // Канал 24. – Режим доступу: https://24tv.ua/ru/kreativna_ekonomika_shho_tse_take_ta_chomu_same_vona_mozhe_vryatuvati_ukrayinu_n1024850

2. Сиба М. Креативна економіка в Європі [Електронний ресурс] / М. Сиба // УП. *Культура*. – Режим доступу: <https://life.prawda.com.ua/culture/2016/03/21/209710/>

3. Кукса І.М. Креативна економіка як елемент інноваційної та стійкої стратегії розвитку України [Електронний ресурс] / І.М. Кукса, Т.О. Петухова // Ефективна економіка. – 2017. – № 12. – Режим доступу <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6555>

4. Олійник Є. Як справи: сьогодні і завтра креативних індустрій в Україні [Електронний ресурс] / Є.Олійник. – Режим доступу: <https://platfor.ma/topic/yak-spravy-sogodni-zavtra-kreatyvnyh-industrij-v-ukrayini/>

5. Williams Tim. EU-Eastern Partnership Culture and Creativity Programme. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.forumdavos.com/regional_people/241/Tim+Williams/7

ФОРМУВАННЯМ СИРОВИННОЇ БАЗИ МАРКЕТИНГОВИМИ СЛУЖБАМИ ЗЕРНОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

***АКСЮК Я.А., АСПИРАНТ*,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ***

Оскільки технологічний процес сільськогосподарського підприємства з точки зору зернопереробки формує обсяг зернової продукції та якісні параметри зерна, природно поставити питання про те, що для зернопереробного підприємства важливіше – кількість або якість. Очевидно, що подібні питання виникають тоді, коли рішення важко або неможливо оцінювати за єдиним критерієм. Оскільки мова йде про товарне виробництво, природно, що на рівні сільськогосподарського підприємства оптимально планувати господарську діяльність таким чином, щоб максимізувати кількість зерна, що формує валовий дохід. Однак, як зазначалося, така орієнтація впливає на якість отриманого зерна в негативному напрямку, формуючи переважно екстенсивний шлях розвитку зерновиробництва. Обмеження, що вводяться для регламентування заданої якості зерна при кожному виробничому циклі, також не вирішують проблеми, а такі моделі вже розглядалися. Отже, критерій максимізації валового обсягу і критерій максимізації якості зерна відносяться до області Парето, а побудувати таку область практично неможливо, тому що обидва таких критерію пов'язані через технологічні процеси.

Отже, такі процедури, як людино-машинні програмні комплекси або побудова функцій цінності неможливі через те, що процес виробництва продукції в кількісному і якісному сенсі – є єдиний процес. Більш того, як було показано, він не обмежується

* *Науковий керівник – Маркіна І.А., д.е.н., професор*

одним кроком. Це означає, що на якомусь етапі виробництва можна максимізувати обсяг виробництва, нехтуючи якістю зерна, а на якомусь кроці, навпаки, доцільно підвищувати якість за рахунок зниження валового обсягу [1, 2]. Іншими словами, цей процес повинен протікати на досить тривалому часовому інтервалі, що включає, щонайменше, тривалість періоду ротації.

Тепер можна сформулювати ту задачу, яка виникає перед маркетинговими службами зернопереробних підприємств, зайнятих формуванням сировинної бази і пов'язана з вибором оптимальної з точки зору технологічного циклу зернопереробки послідовності технологічно допустимих способів виробництва рослинницької продукції при заданій структурі сівозміни сільськогосподарського підприємства-постачальника.

Метою складання плану є максимізація загального прибутку сільськогосподарських і зернопереробних підприємств від таких проектів за весь період планування. При цьому прибуток необхідно максимізувати як за рахунок застосування інтенсивних технологій, так і за рахунок підвищення виходу продуктів переробки у зв'язку з поліпшенням якості зернової сировини. Якість зерна протягом періоду планування має бути задовільною, а до кінця періоду планування не повинна зменшитися порівняно з початковим станом. Отже, початковий і кінцевий якісний рівень зерна повинні знаходитися в технологічно прийнятних межах. Однак, постановка завдання може носити більш загальний характер. Так, наприклад, початковий стан може не відповідати допустимому рівню, що часто зустрічається в практиці. Тоді, поряд з максимізацією прибутку, ставиться мета поліпшити якісні показники на кінцевому інтервалі планування.

На рис. 1 представлена концептуальна модель вибору технологічних перетворень із заданим якісним навантаженням. Тут період планування розбивається на часові інтервали, які рівні тривалості виробничого циклу (як правило, один рік). Кожному циклу відповідає багатовимірний простір (на рис. 1 він чотиривимірний), який відображає простір можливих станів якості зерна та стану ресурсного забезпечення агровиробництва. Використовуючи рівняння розрахунку очікуваної якості зерна і знаючи параметри ґрунтової родючості, можна обчислити врожайність і споживчу цінність сільськогосподарської культури на кожному кроці (річному циклі). При наявності прогнозу цін на сільгосппродукцію в даному році, визначається виручка від реалізації продукції та потреба в зерновій сировині для забезпечення заданого обсягу продуктів переробки.

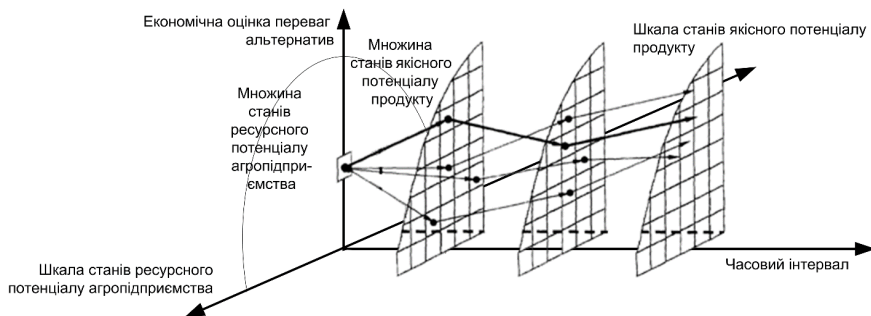


Рис. 1. Концептуальна модель вибору технологічних перетворень із заданим якісним навантаженням

Стрілками на рисунку позначені різні технології, які протягом року при різних варіантах ресурсокористування переводять якісні показники з якогось стану в поточному році до іншого стану на наступний рік. Кожна технологія, як зазначалося, характеризується вектором матеріальних витрат (у тому числі витрати на насіння і посадковий матеріал, мінеральні добрива і засоби захисту рослин тощо), витрат на оплату праці та ін. Рішення про вибір технології приймається послідовно для кожного виробничого циклу. Завдання маркетолога-дослідника зводиться до знаходження такого управління ресурсокористування поточними та потенційними постачальниками зерна за допомогою вибору технологій, яке максимізує прибуток за весь період планування при заданих обмеженнях на характеристики якості зернової сировини.

Література.

1. Hauser J. SelfReflection and Articulated Consumer Preferences / J. Hauser, S. Dong, M. Ding // Journal of Product Innovation Management. – 2015. -№ 31 (1). – P. 17-32.
2. Natorina A. Congruent marketing product strategies of the enterprises / A. Natorina // Economic Annals-XXI. – 2017. – № 163(1-2(1)). – P. 75-78.

ПЕРСПЕКТИВНИЙ РИНОК КИТАЮ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОГО АГРАРНОГО ЕКСПОРТУ

***БАБАН Т.О., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА
СЮЙ ВЕЙДУН, МАГІСТРАНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

У 2012 році між Державною продовольчо-зерновою корпорацією України (ДПЗКУ) та Китайською національною індустріальною корпорацією (ССЕС) було підписано угоду про поставки зернових. Ця угода стала початком у розвитку торгівлі агропродовольчою продукцією з Китаєм, та, в свою чергу, дала можливість децю диверсифікувати Україні свої експортні ринки.

Китай – густонаселена країна, яка потребує значної кількості продовольства для забезпечення власної продовольчої безпеки. Так як власні можливості з нарощування власного виробництва аграрної продукції у країні обмежені, то щороку збільшується її імпорتنний потенціал. Обмеженість території країни та постійне збільшення кількості населення змушує країну шукати найбільш близьких та вигідних постачальників сільськогосподарської продукції. Для України ж це можливість збільшити свій експортний потенціал.

За результатами 2017 року на Китай припало 4,5 % всього українського експорту. За обсягами вітчизняного аграрного експорту Китай увійшов в топ-10 найбільших покупців.

Найбільшу питому вагу у експорті аграрної продукції до Китаю займали жири та олії рослинного і тваринного походження – 24 % (527 млн. дол. США) від сукупного експорту товарів, децю менший відсоток приходився на зернові культури – 23,2 (464 млн. дол. США).

В групі зернових до Китаю постачаються кукурудза, на яку приходиться близько 90 % поставок зернових, та ячмінь. Необхідно зазначити, що Китай відноситься до найбільших світових споживачів кукурудзи, поступаючись лише США. За результатами 16/17 маркетингового року Китай зайняв 6-те місце по імпорту

української кукурудзи – 6,6 % та 3-тє місце по імпорту зерна ячменю – 5,6 %. Україною було поставлено 61 % усіх партій кукурудзи, імпортованих в Китаї. У 2018 році Україною заплановано розпочати експорт до Китаю зерна пшениці.

Поставки зерна до Китаю здійснюються виключно через Державну індустриальну корпорацію Китаю. Експортне зерно повинно обов'язково відповідати узгодженим Україною та Китаєм фітосанітарним вимогам. На перших етапах виконання контракту щодо поставок зерна з боку України на це мала право лише ДПЗКУ, встановивши монопольне становище. Але після деяких політичних подій можливість експортувати зерно до Китаю отримали підприємства, продукція яких відповідає нормам, що затвержені Протоколом фітосанітарних та інспекційних вимог щодо експорту зерна з України до КНР між Міністерством аграрної політики та продовольства України та Генеральною адміністрацією нагляду за якістю, інспекції та кадастру КНР. Для того, щоб стати експортером зерна до Китаю підприємства, які планують стати експортерами, повинні пройти фітосанітарне обстеження на предмет виявлення карантинних організмів. За допомогою таких обстежень кількість експортерів поступово збільшується. Таке обстеження сільгоспвиробники і Міністерство сільського господарства та продовольства України зобов'язані проводити щорічне обстеження в період вегетації на предмет виявлення збудників хвороб рослин.

Збільшується експорт молочних продуктів до Китаю. За перші п'ять місяців 2017 року експорт молокопродуктів збільшився у дев'ять разів в порівнянні з попереднім роком. В цілому Україна зайняла 21-ше місце у структурі китайського імпорту молочної продукції. Зросло постачання дитячого харчування: з 78,3 тис тонн до 98,5 тис тонн – на 25,5 %, сиру – на 23 %. А у грошовому еквіваленті найбільше зросло постачання сухої молочної сироватки – на 52 %, масла – на 34 %, сухого знежиреного молока – на 30 %.

У першому півріччі 2017-го року китайський ринок відкрився для експорту української замороженої яловичини, рослинних кормів для сільськогосподарських тварин і птахів (буряковий жом і соняшниковий шрот). Серед планів у розвитку аграрного експорту до Китаю – продаж рибної продукції. Також

розпочати переговори щодо експорту м'яса птиці, яєчних продуктів, черешні та меду.

Китай уявляє собою зростаючий ринок сільськогосподарської продукції, що в теперішній час диверсифікує джерела поставок шляхом розширення їх географії.

Для того щоб українські сільськогосподарські виробники могли експортувати аграрну продукцію на ринок Китаю, вони повинні, перш за все, працювати над її відповідністю фітосанітарним нормам. Для розширення ринків збуту необхідно покращувати культуру вирощування та обробки сільськогосподарських культур. Формуючи експортні партії, компанії-експортери повинні враховувати вимоги країн-експортерів, на ринки яких вони планують виходити.

З боку держави, в особі Державної фітосанітарної служби України, докладаються відповідні зусилля для диверсифікації ринків збуту вітчизняної сільськогосподарської продукції. Через асоціації, об'єднання та громадські організації організовується інформування суб'єктів господарювання щодо фітосанітарних вимог тих чи інших країн та ризиків, що можуть спричинити відмову у видачі фітосанітарних сертифікатів.

Література.

1. Бабан Т.О. Розвиток експортного потенціалу аграрних підприємств на ринку зерна ячменю: дис. на здобуття наукового ступеня к.е.н. за спеціальністю 08.00.04 / ТДАТУ. Мелітополь, 2017. – 246 с.

2. В этом году Украина планирует начать экспорт пшеницы в Китай и Вьетнам [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ukrinform.ru/rubric-economy/2421554-v-etom-godu-ukraina-planiruet-nacat-eksport-psenicy-v-kitaj-i-vietnam.html>

3. Експорт з України до Китаю у 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agropolit.com/blog/246-eksport-z-ukrayini-do-kitayu-u-2017-rotsi>

4. Украина увеличила экспорт зерна в Китай в 2 раза [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://news.finance.ua/ru/news/-/430663/ukraina-uvlechila-eksport-zerna-v-kitaj-v-2-raza>

5. Україна у 3,6 рази збільшила експорт кукурудзи в Китай [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agravery.com/uk/posts/show/ukraina-u-36-razi-zbilsila-eksport-kukurudzi-v-kitaj>

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У КОНТЕКСТІ РИЗИКОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

БОЛЬШАКОВА Є.А., АСПИРАНТКА,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ*

Нині інша не менш актуальна проблема трансформації всієї системи управління в Україні викликана науково-технічним прогресом, масштабними змінами промислового сектору та, звичайно, необхідністю виходу з фінансової кризи, що супроводжується економічною нестабільністю. У зв'язку з цим виникає потреба проведення адекватного аналізу та оцінки стійкості промислових підприємств. У перспективі це дозволить визначити вплив внутрішніх чинників розвитку підприємства на його статус у зовнішньому середовищі (мова йде про конкурентоздатність) та прийняти оптимальних рішення щодо оперативної переорієнтації управлінського механізму.

Подальший поступальний розвиток м'ясопереробної промисловості в Україні неможливий без реалізації наявного потенціалу й переходу до принципів стійкого розвитку задля зниження адміністративних та економічних ризиків. Для досягнення високих економічних показників необхідно ефективно організувати виробничий процес, кінцевим етапом якого стане виробництво конкурентоспроможної продукції та запровадження інноваційних енергоефективних технологій.

Особливої актуальності наразі набуває проблема досягнення вітчизняними м'ясопереробними підприємствами рівня стійкого розвитку. У кризові моменти підприємство, як відомо, починає функціонувати у режимі часо-просторової нестабільності, що обумовлює необхідність достеменного вивчення його поточного стану з обґрунтуванням фінансово-економічного потенціалу та подальшою розробкою низки програмових заходів, що здатні забезпечити необхідну траєкторію стійкого розвитку. Що стосується сучасної ринкової кон'юнктури, вона відзначається зміщенням вектора конкурентної протидії з цінової сфери до області забезпечення якісних управлінських рішень, прийняття яких поширюється на всю

* Науковий керівник – Маркіна І.А., д.е.н, професор.

виробничу систему. Такого роду забезпечення в змозі гарантувати лише єдина система управління підприємством. В умовах ризикового внутрішнього та зовнішнього середовища вона може сформувати стійкість, дотримуючись балансу інтересів споживача, підприємства, конкурентів, персоналу, суспільних організацій і держави. Однак варто відзначити, що найдієвішим засобом забезпечення стійкого та поступального розвитку є кадровий потенціал на усіх ланках і накопичений ним багаж знань, умінь і навичок.

Останнім часом все частіше доводиться констатувати, що вітчизняні м'ясопереробні підприємства виявилися неспроможними вчасно реагувати на мінливі умови конкурентного середовища. Таку тенденцію можна пояснити, в першу чергу, недостатньою дієвістю ринкового інструментарію адаптивного управління ризиковою стійкістю. Припускаємо, що відсутність у менеджменті науково обгрунтованих підходів та поширення вузьконаправлених рішень, стратегічний потенціал яких викликає сумніви, поступово призвело до нерозуміння цілей реального сектору економіки та неузгодженості дій його суб'єктів. У наслідок цього в м'ясній промисловості почали з'являтися «гібридні» форми господарювання та управління, що складаються з багатьох суперечливих компонентів і недостатньо ефективно функціонуючих виробничо-технологічних зв'язків. У результаті цього на вітчизняних промпідприємствах були сформовані такі несприятливі умови, вплив яких призвів до відсутності стратегічних механізмів прийняття управлінських рішень і адекватних форм і методів господарювання.

Моніторинг поточної ситуації галузі демонструє, що теперішній механізм управлінських рішень спрямовано на мінімізацію галузевих і міжгалузевих ризиків, щоб м'ясна промисловість набула стійкості, тим самим посприявши зміцненню продовольчої безпеки держави – онови її нацбезпеки. Лише таким чином можна спрогнозувати можливі ризики, здобути відносну продовольчу автономність та визначити ключові технологічні й економічні чинники, необхідні для подальшого динамічного розвитку. Не менш важливим компонентом стійкого розвитку аналізованої галузі є показник її конкурентоздатності, реалізація якого неможлива без ефективної підтримки з боку держави (масо на увазі цільові державні програми як загальнонаціонального, так і регіонального рівня).

За нашими спостереженнями, основною причиною недоліків функціонування систем управління на багатьох вітчизняних м'ясопереробних підприємствах є неправильне розмежування

функціональних обов'язків між підрозділами, в результаті чого багато функцій дублюються, не виконуються, а відповідальність за прийняття та виконання певних рішень, що стосуються політики виробництва й збуту, чітко не окреслюється.

Пропонуємо профільним промідприємствам детально переглянути структуру управління та реформувати її з урахуванням розподілу управлінських задач і об'єму відповідальності на конкретно взятому ієрархічному рівні управлінської моделі. Переконані, що у разі виконання цих умов цілком можливо сподіватися на безперервне та стійке функціонування виробничої системи, що стимулюватиме динамічний розвиток шляхом прийняття ефективних програм і стратегій. Потенціал, здатний забезпечувати пропоновану поведінкову стратегію підприємства, і є механізмом реалізації засад стійкого розвитку. Його наявність, безсумнівно, є першочерговою ознакою сучасного промідприємства.

Отже, вирішення означених у пропонованому дослідженні проблем забезпечить підвищення рівня продовольчої безпеки країни, покращить соціально-економічну ситуацію в державі, сприятиме інноваційним змінам у виробничій і переробній сферах галузі. Для реалізації означених цілей Україна має усі умови, а отже здатна не лише забезпечити за рахунок власного виробництва потреби населення в м'ясних продуктах, але й стати основним експортером цієї продукції у світі.

Презентоване дослідження має безумовну теоретичну та практичну цінність. Поняття управління стійким розвитком розглянуто ґрунтовно, що дозволило поступово перейти від формального розгляду методів аналізу стійкого розвитку у сучасних умовах господарювання до розробки повноцінної методології оцінки стійкого розвитку з використанням інтегральних показників і галузевої специфіки. Окреслені напрямки у перспективі можуть бути розглянуті більш детально з позиції методологічного інструментарію оцінки та діагностики стійкого розвитку підприємств.

Література.

1. Бурмака М.М. Управління розвитком підприємства на прикладі підприємств будівельної галузі): [монографія] / М.М. Бурмака, Т.М. Бурмака. – Харків : ХНАДУ, 2011. – 204 с.

2. Васюк Н.В. Формування механізму стійкого розвитку машинобудівних підприємств / Н.В. Васюк // Інноваційна економіка. – 2012. – № 10. – С. 125-128.

3. Передерієнко Н.І. Сутнісно-змістовна характеристика процесів управління розвитком підприємств / Н.І. Передерієнко, Я.В. Котляревський // Наукові записки Української академії друкарства. – 2012. – № 2. – С. 103-111.

4. Расвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: [монографія] / О.В. Расвнева. – Харків : Вид-во «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.

5. Шандова Н.В. Розробка механізму управління стійким розвитком підприємств машинобудування / Н.В. Шандова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2. – С. 101-105.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТРАКТУВАННЯ КАТЕГОРІЇ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

***ВАРАКСІНА О.В., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ***

Основна умова розвитку та інтеграції української економіки у глобальний економічний простір є висока конкурентоспроможність вітчизняних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Конкурентоспроможність є однією з основних категорій, що широко використовується в теорії та практиці економічних наук, багатоаспектним поняттям, що в перекладі з латинської мови означає суперництво, боротьба за досягнення найкращих результатів [3, с. 28].

Аналіз наукових трудів вітчизняних та зарубіжних вчених вказав, що одного, загальноприйнятого трактування економічної категорії «конкурентоспроможність підприємства» не існує. Міркування науковців, що вивчають конкурентоспроможність, характеризуються багатоманітністю та різноплановістю тлумачення дефініції.

Узагальнюючи результати проведених досліджень, під конкурентоспроможністю підприємства ми будемо розуміти здатність підприємства як в даний момент так і перспективі мати пріоритетні переваги за рівнем задоволення результатом своєї діяльності споживача, за ефективністю господарської діяльності на внутрішньому і зовнішньому ринку порівняно з іншими суб'єктами господарської діяльності. Запропоноване визначення, на відміну від існуючих, характеризується комплексністю та враховує просторові, часові властивості. Систематизування визначень категорії «конкурентоспроможність підприємства констатує той факт, що дана дефініція є складною та багатогранною категорією та потребує

подальшого розгляду.

Таким чином, аналіз наукових джерел засвідчив, що конкурентоспроможність підприємства визначається наступними вимірами:

- здатність закріпитись та зберегти позиції на ринку;
- ефективність господарської діяльності;
- відносна характеристика, яка відображає переваги (сильні сторони) діяльності підприємства по відношенню до конкурентів;
- ефективність управління ресурсами;
- виготовлення конкурентоспроможної продукції [1].

Базовими складовими конкурентоспроможності підприємства мають стати: ефективність господарської діяльності (виважена ресурсна політики), постійне оновлення матеріальної бази, якість та безпечність продукту (в тому числі і післяпродажне обслуговування), екологічність виробництва, «швидкість» підприємства (строки виробництва та доведення продукту до споживача), інноваційні технології, кваліфіковані трудові ресурси, фінансова стійкість підприємства, дійова система управління (однією з складових якої є оперативність реагування на зміни), і що важливо, в сучасних умовах «стресостійкість підприємства», тобто антикризова політика.

Сучасне підприємство – це цілісний, комплексний і пов'язаний з багатьма соціально-економічними агентами об'єкт, що еволюціонує. Більш того. Бізнес середовище акумулює в собі великий обсяг ресурсів – сил, знань, вмінь, тобто ресурсів у широкому розумінні. Таким чином бізнес виступає одним з могутніх центрів впливу на соціальне середовище поряд з освітою, релігією, наукою тощо. Крім того бізнес акумулює в собі самий дорогий ресурс – людей. Людей талановитих, ініціативних готових до ризику. Все це зумовлює не тільки юридичну та економічну, а і соціальну відповідальність бізнесу. Саме соціальна відповідальність бізнесу стає актуальним напрямом розвитку підприємства [4].

Проведене дослідження доводить, що конкурентоспроможність підприємства багатоаспектна та різнопланова економічна категорія, яка означає здатність підприємства як в даний момент так і перспективі мати пріоритетні переваги за рівнем задоволення результатом своєї діяльності споживача, за ефективністю господарської діяльності на внутрішньому і зовнішньому ринку порівняно з іншими суб'єктами господарської діяльності [5].

Нині конкурентоспроможність підприємства має різні рівні виміру, залежно від предмету вивчення: мікрорівень, мезорівень,

макрорівень, мегарівень [2]. В сучасних умовах, коли конкуренція набуває глобальних характеристик, актуального значення для підприємства набуває проблематика конкурентоспроможності ринку праці та конкурентоспроможності індивіда.

Подальші дослідження конкурентоспроможності підприємств можуть бути спрямовані на розроблення нових шляхів підвищення та управління нею.

Література.

1. Авраменко Т.П. Вплив економічних чинників на конкурентоспроможність підприємства / Т.П. Авраменко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер. : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181(6). – С. 45-53. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnuau_econ_2013_181\(6\)__8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnuau_econ_2013_181(6)__8)

2. Васильєва З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка / З.А. Васильева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2. – С. 83-90.

3. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась та ін. – К.: КНЕУ, 2008. – 520 с.

4. Янковий О.Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [Монографія] / О.Г. Янковий. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.

5. Porter M.E. Competitive Advantage of Nations / M.E. Porter. – New York : Free Press, 1990. – 426 p.

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН ПІДПРИЄМСТВА

***ВЛАСЕНКО Т.А., К.Е.Н., СТАРШИЙ ВИКЛАДАЧ,
КРАСНОРУЦЬКИЙ Д.О., ЗДОБУВАЧ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІБЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Сучасне бізнес-середовище характеризується низкою властивостей, які обумовлюють характер діяльності суб'єктів господарювання. До цих властивостей варто віднести високий рівень конкуренції як на національному так і на світовому ринках, посилення процесів глобалізації та інтеграції, які зближують економіки різних країн, створюючи тим самим, з одного боку, більш привабливі можливості для розширення ринку, а з іншого – знижують захисні

бар'єри для підприємств як захист від агресивної політики транснаціональних корпорацій. Зміна структури та обсягу попиту примушують підприємства постійно вдосконалюватися, підвищувати якість продукції, займатися диверсифікацією тощо. високий рівень динаміки зовнішнього та внутрішнього середовища вимагає розробки та впровадження сучасної концепції стратегічних змін. Незважаючи на важливість та нагальність вирішення даного завдання становлення наукової школи стратегічних змін у вітчизняній науці лише розпочинається, саме тому визначення сутності стратегічних змін та методології управління ними є актуальним завданням.

Питаннями дослідження сутності стратегічних змін займалися такі закордонні науковці: Дж. Балогун, Д. Джоя, М. Зундел, Л. Каммінгс, С. Кларк, Дж. Корнелісен, С. Мантер, Е. Романеллі, Дж. Сіллінц, Б. Став, М. Ташман, Дж. Томас, Р. Холт, К. Читтепедді, Х. Шильдт, С. Флоід та інші. Незважаючи на ряд досліджень сутність стратегічних змін вимагає уточнення.

А. Петірю наголошую на відповідному параметрів зміні, як наприклад, культура, стратегія та структура підприємства визнаючи ефекти другого порядку або численні наслідки подібної зміни [1]. Велика кількість дослідників таких як: Д. Джоя, Дж. Томас, С. Кларк, К. Читтепедді, Дж. Корнелісен, Р. Холт, М. Зундел, С. Мантер, Х. Шильдт, Дж. Сіллінц [2, 3, 4] розглядають стратегічні зміни як переосмислення місії та цілі та суттєвого їх зміщення для відображення нового напрямку у відповідь на загрози навколишнього середовища, що супроводжується відчутними змінами у схемах розподілу ресурсів організаційних структур та процесів.

М. Ташман та Е. Романеллі [5] детермінують їх як достатньо глибокі, що вимагає змін у головних бачення та припущеннях, які члени організації поділяють щодо неї, характеру середовища та конкуренції. Це охоплює принципово зміщення у бізнес-моделі організації яке торкається усіх культурних і структурних її аспектів, що в цілому можна характеризувати як дивергентну зміну. Інші дослідники – Дж. Балогун та С. Флоід визначають, що враховуючи масштаби та глибину стратегічних змін, які часто називають трансформаційними, бажання їх реалізувати часто переважає спроможність їх здійснення, що обумовлює приділення уваги розриву, який виникає між формулюванням та реалізацією стратегії. Існує бачення в методології управління, що стратегічні втручання дозволяють досягати змін у обраній стратегії, що призводить до зміни останньої [6].

Як бачимо, існуючі визначення стратегічних змін є досить різнонаправленими. Крім того вимагає уточнення різниця між поняттями «стратегічні зміни», «стратегії змін» та «зміна стратегії», які хоча і є близькими за значеннями, мають принципово різні дефініції. Розроблено ряд концепцій, які можуть бути віднесені як до стратегічних, так і в цілому до організаційних змін, для детермінації визначення сутності та особливостей стратегічних змін доцільно звернути увагу на розуміння «змін» та «стратегії» окремо.

На основі проведеного узагальнення визначення «стратегічні зміни», дослідження сутності поняття «стратегія» та «змін» запропонуємо розуміння змісту стратегічних змін. По-перше, їх призначенням є забезпечення відповідності підприємства умовам зовнішнього середовища та вимогами ринку, що можливо шляхом формування динамічних здатностей та компетентностей персоналу та організації. По-друге, на відміну від організаційних змін, вони не стільки забезпечують перенесення підприємства у бажаний стан, скільки створюють передумови для спроможності підприємства змінюватися в цілому для забезпечення конкурентоспроможності підприємства в довгостроковій перспективі. Фактично це передбачає перерозподіл наявних ресурсів як для забезпечення поточного функціонування підприємства, так і для створення потенціалу зростання. Стратегічні зміни для вітчизняних підприємств передбачають формування методології управління направленої на проактивне формування стратегії, що включає розробку моделей управління, принципів, методів та відповідного забезпечення. В результаті стратегічних змін підприємства повинно сформувати конфігурацію організаційної структури, технологій, процесів, процедур навчання та підвищення кваліфікації кадрів, які в майбутньому мають забезпечувати ефективне функціонування підприємства як реакцію до вимог зовнішнього середовища та як відповідь на його ризики.

Література.

1. Pettigrew A. Context and action in the transformation of the firm. *Journal of Management Studies*. – 1987. – 24 (6). – 668 p.
2. Gioia D., Thomas J., Clark S., Chittipeddi K. Symbolism and strategic change in academia: The dynamics of sensemaking and influence // *Organization Science*. – 1994. – № 5 (3), – pp. 363–383.
3. Cornelissen J. P., Holt R., Zundel M., Cornelissen J. P. The role of analogy and metaphor in the framing and legitimization of strategic change // *Organization Studies*, 2011. – 32 (12). – pp. 1701–1716.

4. Mantere S., Schildt H., Sillince A. A. Reversal of strategic change // Academy of Management Journal. – 2012. – № 55 (1). – pp. 172–196.

5. Tushman M., Romanelli E. Organizational evolution: A metamorphosis model of convergence and reorientatio // Research in Organizational Behavior. – 1985. – № 7. – pp. 171-222.

6. Balogun J., Floyd S. Breaking out of strategy vectors: Reintroducing Culture // Research in Organizational Change and Development. – 2010. – № 18. – pp. 51-76.

ВАЖЛИВІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ

***ГАЙКЕВИЧ Є.В., РЯБЕНКОВ В.С.,
ЯМЧИЦЬКИЙ В.С., МАГІСТРАНТИ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Сільське господарство України є одним з найбільших і найважливіших секторів сучасної економіки. Від рівня і стабілізації функціонування агропромислового комплексу значною мірою залежить стан розвитку економіки, рівень життя населення. Одним з найважливіших завдань, яке стоїть перед сільським господарством, є досягнення його прибутковості.

Вітчизняні вчені постійно досліджують стан агропромислового виробництва та вносять практичні рекомендації щодо поліпшення ситуації та обґрунтовує напрями його подальшого розвитку. Теоретико-методологічним, методичним та практичним аспектам управління аграрним сектором економіки присвятили свої праці П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко, О.В. Крисальний, В. В. Россоха, В.В. Юрчишин та ін. Водночас, наукові праці, присвячені дослідженням в сфері оперативного управління у сільськогосподарських підприємствах, недостатньо представлені, що і зумовило вибір теми дослідження.

Сучасне тлумачення поняття «управління» має багато визначень. Сутність поняття «управління» науковці визначають як комплекс впливів на об'єкт з метою зміни його стану відповідно до заданих або очікуваних параметрів, сукупність послідовних, раціональних і взаємопов'язаних дій у процесі прийняття і реалізації адекватних

* Науковий керівник – Дудник О.В., к.е.н., доцент

ситуації, з урахуванням існуючої інформації, рішень для досягнення певних цілей, зокрема виробничих.

Як відмічає З.Є. Шершньова, «функції управління виникають на основі розподілу та спеціалізації праці, характеризують будь-який процес управління і визначають види діяльності, які відбивають напрями або стадії цілеспрямованого впливу на відносини людей у процесі виробництва та управління ним» [5, с. 690].

Основна мета управлінського процесу – висока ефективність виробництва, оптимізація і раціональне використання ресурсного потенціалу підприємства, насамперед кадрового. Кадри є визначальним фактором виробництва, тому завдання адміністрації підприємства полягає в розробленні кадрової політики в залежності від характеристик кадрового потенціалу і створення умов для її здійснення.

У контексті ефективності виробничо-трудоного процесу першочерговим завданням визначається формування достатнього для реалізації цілей кадрового потенціалу і забезпечення його розвитку. Це здійснюється за рахунок менеджменту кадрового потенціалу як інструментарію реалізації кадрової політики адміністрації підприємства. Менеджмент кадрового потенціалу організації здійснюється у контексті забезпечення розвитку людського потенціалу з точки зору приведення його у відповідність до потреб виробничого процесу, що покладено в основу ефективності. Можливості підприємства мати висококваліфікованих, вмотивованих на результат працівників залежать від ефективності діяльності підприємства, що впливає на можливість залучати висококваліфікованих працівників, здатних забезпечити ефективність виробничого процесу.

Менеджери та економісти повинні добре знати сучасні системи ведення господарства, техніку та інтенсивні технології вирощування сільгоспкультур, системи утримання і годівлі тварин, техніко-економічні показники використання різних механічних засобів праці, бачити перспективу розвитку галузей та економіки господарств загалом. Виникає нагальна потреба у постійному пошуку нових, іноді нестандартних, управлінських, організаційно-економічних і техніко-технологічних рішень для забезпечення прибуткового господарювання і створення умов для розширеного відтворення [3, с. 4]. Ми підтримуємо думку Барилевич О.М., що для поліпшення умови розвитку бізнесу в Україні необхідним є удосконалення законодавчої бази, створення ефективного захисту прав власності для інвесторів, вирішення питань щодо фінансування аграріїв до початку

збирального сезону, потрібно забезпечити розвиток соціальної інфраструктури, логістичної системи, створити потужну елеваторну базу [1].

Отже, нинішні складні економічні умови вимагають від фахівців сільського господарства принципово інших підходів до забезпечення ефективного процесу управління з покращенням всіх його складових функцій: планування, мотивації, організації та контролю, що має підвищити ефективність виробничого процесу у сільськогосподарських підприємствах.

Література.

1. Барилевич О.М. Стан та проблеми розвитку сільського господарства України / О.М. Барилевич // Молодий вчений – 2015. – № 8 (23). – Частина 2. – С. 38.

2. Грідін О.В. Сутність, місце та сучасне значення ризик-менеджменту в управлінській парадигмі організації / О.В. Грідін, О.В. Дудник, С.В. Руденко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2018. – №. 191. – С. 188-201.

3. Петров В.М. Організація виробництва та планування діяльності на підприємствах АПК: [навч. посібник] / В.М. Петров.. – Х.: Майдан, 2016. – 362 с.

4. Управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій / [Саблук П. Т., Кропивко М. Ф., Булавка О. Г. та ін.] ; за ред. П. Т. Саблука, М. Ф. Кропивка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 454 с.

5. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: [підручник] / З.Є. Шершньова. – [2-ге вид., перероб. і допов.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

ДИНАМІКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ В УКРАЇНІ

***Гуржій А.С., МАГІСТРАНТ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Основні засоби являють собою речову форму економічних ресурсів, втілених у засобах праці, які використовуються тривалий час у господарській діяльності підприємства. Формування основних засобів підприємства вимагає значних за обсягами капітальних

* Науковий керівник – *Олегіна В.М., д.е.н., професор*

вкладень. Якісний та кількісний склад основних засобів підприємства безпосередньо впливає на ефективність роботи підприємства в цілому, продуктивність праці, організацію технологічних процесів, якість продукції. Інновації створюють нові можливості для агропродовольчого виробництва та, відповідно, їх впровадження є неможливим без оновлення основних засобів. Стан основних засобів, фондоозброєність та фондозабезпеченість сільськогосподарських підприємств є одним з ключових чинників зростання обсягів виробництва, його інноваційного розвитку.

Питання забезпеченості сільськогосподарських підприємств та використання основних засобів, їх оновлення розглядали багато науковців, а саме: Ю. Лузан, А. Михайлов, Ю. Вітковський та інші [1-4]. Та дослідження цих питань мають бути подовжені для визначення сучасних тенденцій і проблем стану основних засобів у такій важливій галузі економіки України, як сільське господарство.

У таблиці наводяться дані щодо вартості основних засобів та капітальних інвестицій у сільському господарстві в Україні.

Таблиця

Основні засоби та капітальні інвестиції у сільському господарстві в Україні у 2014-2016 рр., млн. грн.

<i>Показники</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2017 у % до 2014 р.</i>
Основні засоби (на початок року)	156013	171392	210169	270467	173,4
Капітальні інвестиції	18388	29310	49660	63401	344,8

Джерело: дані Державної служби статистики України [5]

Дані таблиці засвідчують як збільшення щорічно обсягу інвестицій у сільське господарство, так і вартості основних засобів. Зокрема, вартість основних засобів була на початок 2017 р. більшою, ніж у 2014 р. на 114,4 млрд. грн. або на 73,4 %, а обсяг капітальних інвестицій за 2017 р. більшим їх величини за 2014 р. у 3,4 рази. Ці тенденції є позитивними та засвідчують, що відбувається нагромадження капіталу в галузі. Зростання частки капітальних інвестицій у сільське господарство в загальному обсязі інвестицій в економіці України з 8,4 % у 2014 р. до 14,1 % у 2017 р. також підтверджує активізацію процесів інвестування в галузі, підвищення її інвестиційної привабливості. Але урахування того, що ціни, за даними Державної служби статистики України, підвищилися за 2014 р. на

24,9 %, за 2015 р. порівняно з 2014 р. – на 43,3 %, за 2016 р. порівняно з попереднім роком – ще на 12,4 %, тобто за досліджуваний період рівень цін зріс на 101,1 % (тобто у 2,01 рази), дає підстави для висновку, що реальне нарощення капіталу в сільському господарстві не було таким значним, як це засвідчують номінальні показники.

Отже, приріст основних засобів у сільському господарстві в Україні на 73,4 % за 2014-2016 рр. був забезпечений частково індексацією вартості основних засобів, а частково дійсно реальним їх збільшенням. Динаміка вартості основних засобів підтверджує активізацію процесів оновлення основних засобів у досліджуваному періоді.

Література.

1. Вітковський Ю.П. Вплив технічного забезпечення на ефективність розвитку сільськогосподарських підприємств Харківської області. Вісник Харк. нац. агр. ун-ту : Економічні науки. 2014. Вип 7. С. 213-222.

2. Лузан Ю.Я. Відтворювальні процеси в агропромисловому комплексі України. Економіка АПК. 2010. № 5. С. 39-43.

3. Михайлов А.М. Оцінка впливу індикаторів економічного зростання на інвестиційний клімат аграрного сектору. Економіка АПК. 2017. № 4. С. 59-66.

4. Онегіна В.М., Луньова В.А. Стратегії інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств: Монографія. Харків: ТОВ «Смугаста типографія», 2016. 255 с.

5. Статистичний щорічник «Сільське господарство України» за 2017 рік / Держ. ком. статистики України. К., 2018. 245 с.

СУЧАСНИЙ СТАН МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

***ДУЛОВ А., ДУЛОВА Є., МАГІСТРИ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Молочні продукти є незамінним джерелом вітамінів та мікроелементів для організму людини. Молоко - головний компонент при виробництві різноманітних товарів харчової промисловості [1]. Сьогодні ,багато українських виробників зіштовхнулися з різноманітними проблемами, пов'язаними зі зниженням закупівельних

* Науковий керівник – Півень А.В.

цін на молоко, високими вимогами щодо якості молока та молокопродуктів. Для того щоб реалізовувати експортний потенціал підприємств, які займаються виробництвом молочної продукції, необхідно виготовляти товар належної якості [2].

Дослідженню питань розвитку та ефективності функціонування ринку молока та молочної продукції присвячені праці багатьох вітчизняних авторів, серед яких П.С. Березівського, В.М. Бондаренка, О.В. Лакішика, В.Я. Месель-Веселяка, Т.Л. Мостенської та інших [3].

До складу молочної галузі входять такі підгалузі як: маслоробна, сироробна, молочноконсервна та виробництво продукції з незбираного молока. Саме остання підгалузь є однією із провідних в структурі харчової індустрії України. Молочна продукція є одним із основних продуктів харчування українців [4].

Але, навіть не зважаючи на те що одним із важливих секторів економіки України є виробництво молочної продукції, кожен рік в країні спостерігається зниження чисельності поголів'я корів (табл. 1) [5].

З табл. 1 можна побачити, що щорічно зменшується поголів'я корів як у сільськогосподарських підприємств, так і у господарствах населення. Загальна кількість поголів'я скоротилася з 2012 р. по 2016 р на 14,84 % або на 379 голів. В сільськогосподарських підприємствах в 2016 р. виготовлялось 26 % молока від загальної кількості, а в господарствах населення вироблялось 74 % відповідно.

Таблиця 1

**Чисельність корів за категоріями господарств
у 2012-2016 рр., тис. голів**

<i>Категорії господарств</i>	<i>2012 р.</i>	<i>2013 р.</i>	<i>2014 р.</i>	<i>2015 р.</i>	<i>2016 р.</i>	<i>Відхилення 2016/2015</i>	<i>Відхилення 2016/2012</i>
Сільськогосподарські підприємства	575	565	529	521	500	-4,03%	-13,04%
Господарства населення	1979	1944	1858	1736	1675	-3.51%	-15,36%
Усі категорії господарств	2554	2509	2387	2256	2175	-3.59%	-14,84%

Структура експорту та імпорту молочної продукції України у 2015-2016 рр. наведена у таблиці 3 [6].

Таблиця 2

**Структура експорту та імпорту
молочної продукції України у 2015-2016 рр., тонн**

<i>Найменування продукції</i>	<i>Експорт</i>			<i>Імпорт</i>			<i>Екс. до імп., разів більше</i>	
Молоко і вершки	5787	5795	99,9%	310	213	145,5%	18,67	27,21
Молоко згущене	39143	39037	100,3%	620	337	184,0%	63,13	115,84
Кисломол. прод.	2068	2456	84,2%	1647	2113	77,9%	1,26	1,16
Мол. сироватка	16684	17845	93,5%	420	689	61,0%	39,72	25,90
Масло тваринне	6395	8004	79,9%	872	154	566,2%	7,33	51,97
Сир	4798	4784	100,3%	4307	3274	131,6%	1,11	1,46
Морозиво	4148	4055	102,3%	89	102	87,3%	46,61	39,75
Казеїн	4512	4256	106,0%	51	33	154,5%	88,47	128,97
Вартість тис. дол.	126478	140786	89,8%	26591	21123	125,9%	4,76	6,67

Провівши аналіз таблиці 2 зрозуміло, що при скороченні виробництва продукції скорочується і обсяг експорту молочної продукції

Найбільшого скорочення зазнали такі молочні продукти як: молочна сироватка, масло тваринне та кисломолочна продукція. Це зменшило дохід у грошовій формі на 10 %.

Поряд із скороченням експорту на 10 %, на 25 % зріс імпорт молочної продукції, а саме: сирів – більше ніж на 1 тис. тон, тваринного масла – у 5,5 разів та молока згущеного – майже у 2 рази.

Сучасний ринок молочної продукції України характеризується постійним зниженням як обсягів виробництва продукції (від – 10 % до – 50 % за останні 5 років) так і кількості корів що виробляють молоко (на 15 % за останні 5 років). Варто зазначити що за 2016 рік темпи зниження обсягів виробництва скорочуються, деякі групи товарів (сири, спреди, вершкове масло, кисломолочна продукція, морозиво) навіть мають позитивну динаміку, порівняно з 2015 роком [7].

Це означає що підприємства знаходять нові ринки для реалізації своєї продукції. Найпопулярнішими ринками для експорту сьогодні є країни Близького Сходу (Молдова, Єгипет, Марокко, Казахстан, ОАЕ, Туніс, Лівія, Алжир), починають купувати нашу продукцію також ринки Китаю та ЄС. Основною конкурентною перевагою наших

підприємств є оптимальне співвідношення ціни та якості продукції, що дозволяє продавати продукцію на вимогливих ринках (наприклад ЄС) та бути цікавим для виробників цього ринку завдяки низькій ціні продукції.

Таким чином, стабілізація і подальше нарощування виробництва молока пов'язані із забезпеченням економічного стимулювання виробників усіх форм власності в розвитку молочного скотарства; посиленням державного регулювання економічними процесами розвитку галузі; підвищенням використання продуктивного використання землі, збільшенням виробництва високоякісних кормів; поліпшенням використання генетичного потенціалу продуктивності худоби; впровадженням комплексної механізації на фермах і енергозберігаючих технологій; поліпшенням умов праці і підвищенням платоспроможного попиту населення.

Література.

1. Бондаренко В.М. Розвиток ефективного виробництва молока та його промислової переробки в Україні / В.М. Бондаренко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 61-64.
2. Кернасюк Ю.В. Молочний сектор: реалії і перспективи / Ю.В. Кернасюк // Агробізнес сьогодні. – 2015. – № 6 – С. 10-12.
3. Косенко С.В. Теоретичні положення стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств: визначення та класифікація/ С.В. Косенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 3(15). – С. 117-128.
4. Скопенко Н.С. Сучасний стан та тенденції розвитку молочної галузі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ipdo.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=259
5. Вісник молочників – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrmlprom.kiev.ua/ua/analitika/shchomisyachna-analitika/category/2016>
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Світовий ринок і місце молока на ньому // Мілк-юа – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://milkua.info/ru/post/mirovoj-rynok-moloka-i-mesto-ukrainy-na-nem>

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ У ПУБЛІЧНОМУ АДМІНІСТРУВАННІ

***ДЬЯКОВА К.В., ПАДАЛКА В.М., МАГІСТРАНТИ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

На нашу думку в науковій літературі зустрічається, як вузьке так і розширене розуміння процесу прийняття рішень. Зважаючи на це можна запропонувати таке визначення «прийняття управлінського рішення» – це вибір дії, яка спрямована на усунення проблемної ситуації. На процес прийняття управлінських рішень впливає безліч різноманітних факторів та ступенів ризику [3-5].

Поняття «управлінське рішення» є предметом вивчення багатьох сучасних іноземних та українських дослідників, але розмаїття визначення потребує наукового узагальнення.

Більшість науковців дотримуються точки зору щодо розгляду сутності зазначених понять, як творчого вибору серед множинності альтернативних варіантів. Такий погляд поділяють Абчук В.А., Василенко В.А., Завадський Й.С., Петруня Ю.Є., Говоруха В.Б. Наголос на вплив керуючої системи роблять у своїх роботах Бакуменко В.Д., Кузьмін О.Є., Мельник О.Г., Колпаков В.М., Петруня Ю.Є., Говоруха В.Б.. Такі науковці, як Рульєф В.А., Гуткевич С.О. також розглядають управлінське рішення, як основний зміст процесу управління і важливий інструмент системного підходу до керованого об'єкта [1].

Системний підхід (від англ. Systems thinking) – система мислення полягає в дослідженні об'єкта, як цілісної множини елементів в сукупності відношень і зв'язків між ними, тобто розглядає об'єкта як модель системи.

Системний підхід до керованого об'єкта має такі особливості [2]:

– що рішення не буде ухвалено якщо не будуть розглянуто всі обставини;

– має індивідуальний підхід до об'єкту;

– є основним підґрунтям з основними галузями.

Можна відзначити основні функції системного підходу:

1. Постановка проблем, пов'язаних з отриманням нових наукових знань або вирішенням нових завдань.

* Науковий керівник – Подольська О.В., к.е.н., доцент

2. Методологічний аналіз існуючого знання.

Функції прийняття рішень виражаються у створенні нової інформації в ході аналізу, планування (прогнозування) і оперативного управління (регулювання, координації дій).

Функції охоплюють облік, контроль, зберігання, пошук, відображення, тиражування, перетворення форми інформації і т. д. Ця група функцій перетворення інформації не змінює її зміст, тобто це рутинні функції, не пов'язані з змістовною обробкою інформації.

Група функцій пов'язана з доведенням вироблених впливів до об'єкта управління (ОУ) і обміном інформацією між ОПР (обмеження доступу, отримання (збір), передача інформації по управлінню в текстовій, графічній, табличній та інших формах по телефону, систем передачі даних тощо).

Розглянемо основні принципи системного підходу (системного аналізу) [2]:

1. Цілісність, що дозволяє розглядати одночасно систему як єдине ціле і в той же час як підсистему для вищих рівнів.

2. Ієрархічність будови, тобто наявність безлічі (принаймні, двох) елементів, розташованих на основі підпорядкування елементів нижчого рівня елементам вищого рівня. Реалізація цього принципу добре видно на прикладі будь-якої конкретної організації. Як відомо, будь-яка організація являє собою взаємодію двох підсистем: керуючої і керованої. Одна підпорядковується іншій.

3. Структуризація, що дозволяє аналізувати елементи системи та їх взаємозв'язку в рамках конкретної організаційної структури. Як правило, процес функціонування системи обумовлений не стільки властивостями її окремих елементів, скільки властивостями самої структури.

4. Множинність, що дозволяє використовувати безліч кібернетичних, економічних і математичних моделей для опису окремих елементів і системи в цілому.

Отже прийняття рішення у публічному адмініструванні є складним соціально – економічним процесом, потребує великої кількості витрат часу на збір аналіз і обробку необхідної інформації [4].

Література.

1. Артамонова Н.С. Прийняття управлінських рішень в системі публічного адміністрування та адміністрування бізнес-структур. / Н.С. Артамонова, О.О. Олейнікова // Економіка: реалії часу. Науковий

журнал. – 2012. – № 3-4 (4-5). – С. 228-232.

2. Бакуменко В.Д. Прийняття рішень в державному управлінні : Навчальний посібник [у 2 ч.] / В.Д. Бакуменко // Теоретико-методологічні засади. – К. : ВПЦ АМУ, 2010. – Ч. 1. – 276 с.

3. Островерх О.В. Регулювання соціально - економічного розвитку регіону, як важливий чинник державного управління / О.В. Островерх, О.В. Корнієцький, А.Ф. Гацько // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. Випуск 174 – Харків: ХНТУСГ. – 2016. – С. 67-74.

4. Подольська О.В. Публічне адміністрування та процес прийняття управлінських рішень / О.В. Подольська, К.С. Богомолова, В.Г. Краля // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. Випуск 188 – Харків: ХНТУСГ. – 2017. – С. 66-74.

5. Подольська О.В. Організаційні механізми удосконалення системи мотивації посадових осіб органів публічного адміністрування / О.В. Подольська, К.С. Богомолова // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. Випуск 191 – Харків: ХНТУСГ. – 2018. – С. 171-178.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК МЕТОД КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН

***ДЯЧКОВ Д.В., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ,
БОВК М.О., АСПІРАНТ,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ***

Умови постійних глобалізаційних і трансформаційних змін ускладнюють економічні відносини на рівні різних суб'єктів господарювання. Водночас, соціально-політична ситуація потребує вирішення таких важливих та взаємопов'язаних завдань, як вихід з кризи та перехід до нових ринкових форм та методів господарювання. Тому, на сучасному етапі розвитку економіки актуальним є визначення шляхів трансформації суб'єктів господарювання з метою підвищення ефективності їх діяльності та конкурентоспроможності. Така трансформація можлива в результаті проведення ефективної реструктуризації підприємств. Міжнародна практика і вітчизняний досвід проведення реструктуризації свідчать про те, що власне визначення поняття реструктуризації та здійснення цього процесу – це

одні з найскладніших управлінських завдань сьогодення.

В даний час склалися найрізноманітніші авторські підходи до сутності та змісту поняття «реструктуризація підприємства».

Перш за все, Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» надає визначення: реструктуризації підприємства як здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, підвищенню ефективності виробництва, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції та повному або частковому задоволенню вимог кредиторів [1].

Закордонні вчені під реструктуризацією підприємства розуміють безперервний процес підвищення конкурентоспроможності через прийняття комплексу внутрішніх заходів щодо адаптації системи управління бізнес-процесами до ринкових умов [2].

Мазур І.І. та Шапіро В.Д. розглядають реструктуризацію як комплексну оптимізацію системи функціонування підприємства відповідно до вимог зовнішнього оточення та стратегії розвитку, що сприяє принципівому поліпшенню управління, підвищенню ефективності та конкурентоспроможності виробництва і продукції, що випускається [3].

На думку Хокканена Т., реструктуризація повинна розглядатися як процес використання всього управлінського і виробничого потенціалу, необхідного для створення та прибуткового продажу товарів послуг потрібних споживачам [4].

Розглядаючи трактування Крижанівського В.Г. про реструктуризацію підприємства як структурної перебудови з метою забезпечення і використання всіх ресурсів підприємства (матеріальних, трудових, фінансових, технологічних), що полягає в створенні комплексу бізнес-одиниць на основі поділу, з'єднання, ліквідації (передачі) чинних і організації нових структурних підрозділів, присудження до підприємства інших підприємств, придбання оптимальної частки в статутному капіталі або акцій сторонніх організацій, можна зробити висновок, що даний автор у своїй формулюванні наголошує на зміну виробничої та організаційної структури підприємства [5].

Інші вчені визначають реструктуризацію як комплексну технологію управління, яка безпосередньо дає змогу удосконалити господарську діяльність підприємства. Для того щоб забезпечити досягнення мети реструктуризації суб'єкта господарювання, необхідно проаналізувати та обґрунтувати пріоритети даного процесу. До них можуть належати: управлінські; економічні; виробничі та кадрові цілі.

Узагальнюючи вищенаведене, реструктуризацію доцільно визначити як процес адаптації внутрішньої структур підприємства, незалежно від її масштабів і організаційно-правової форми, до постійно мінливих під впливом різних факторів умов існування та розвитку зовнішнього середовища. Реструктуризація обумовлюється зовнішнім середовищем, конкурентною боротьбою, необхідністю постійно оптимізувати свою внутрішню організацію з метою досягнення більшої стійкості, розвитку, максимізації економічного ефекту при мінімізації витрат [6].

Таким чином, проведення реструктуризації забезпечить умови прискорення та підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах трансформаційних змін. Вчасна та ефективна реструктуризація підвищить внутрішній потенціал підприємства, що в свою чергу, сформує подальший комплекс пріоритетного розвитку підприємства.

Література.

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України, від 14.05.1992, № 2343-ХІІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>
2. Bowman E.H. Corporate restructuring: reconfiguring the firm / E.H. Bowman // Strategic Management Journal. – 1993. – Vol. 14, Special Issue. – pp. 5-14.
3. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: Учеб. пособие для вузов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; Под общ. ред. И.И. Мазура. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 456 с.
4. Хокканен Т. Практический опыт реструктуризации российских предприятий / Т. Хокканен // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 6. – С. 96-102.
5. Крижановский В.Г. Реструктуризация предприятия / В.Г. Крижановский. – М. : Изд-во «ПРИОР» «ИВАКО Аналитик», 1998. – 48 с.
6. Аксенов П.В. Реструктуризация как способ обеспечения устойчивости развития компании [Електронний ресурс] / П.В. Аксенов // Стратегические решения и риск-менеджмент. – 2012. – № 4. – С. 74-77. – Режим доступу: <https://doi.org/10.17747/2078-8886-2012-4-74-77>

ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

СНАКІ Я.Ю., МАГІСТРАНТ,
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ*

Сучасне тваринництво в більшості розвинутих країн світу характеризуються динамічним розвитком, впровадженням ресурсозберігаючих технологій, збільшенням виробничих потужностей, а також постійним підвищенням продуктивності тварин, що сприяє стабільному нарощуванню обсягів виробництва доступної за ціновим фактором високоякісної продукції.

Збільшення обсягів виробництва та покращення якісних характеристик продукції тваринництва, обсяг споживання основних з яких в Україні сьогодні менше рекомендованих норм, сільськогосподарськими підприємствами України є необхідною умовою зміцнення продовольчої безпеки нашої країни, посилення позицій вітчизняних аграріїв на світовому ринку [2].

Таблиця 1

Обсяги споживання основних продуктів харчування населенням України (на особу за рік)

<i>Види продуктів харчування</i>	<i>Роки</i>			
	<i>2000</i>	<i>2010</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>
М'ясо та м'ясопродукти, кг	32,8	52,0	51,4	51,7
Молоко та молочні продукти, кг	199,1	206,4	209,5	200,0
Яйця, од	166	290	267	273

Джерело: дані Державної служби статистики України [1]

Забезпечити конкурентоспроможність вітчизняної продукції тваринництва та домогтися успіхів у розвитку галузі можливо лише шляхом поєднання ефективного використання наявних ресурсів, докорінних змін у селекції тварин, технології їх годівлі й утримання. Вирішення цього завдання неможливе без створення необхідних умов для збільшення поголів'я тварин та максимального використання генетичного потенціалу їх продуктивності. Нарощування поголів'я,

** Науковий керівник – Крюкова І.О., д.е.н., доцент*

завдяки біологічним особливостям є завданням, яке швидко вирішується, однак на фоні відсутності кадрів, приміщень для утримання тварин та сучасного обладнання їх, низького рівня селекційної роботи, достатньої кількості збалансованих кормів потрібен час. Багато в чому вирішення цього завдання залежатиме від сучасних наукових розробок та їх доступності до товаровиробника [3].

Не дивлячись на суттєве зменшення поголів'я тварин, роль галузі у вирішенні продовольчої проблеми зростає. Так, якщо у валовому виробництві сільськогосподарської продукції питома вага тваринництва 1995 році становила 48,5 %, то впродовж 2016-2017 рр. вона коливається в межах 30,4-29,3 %. Згідно стратегічних напрямів розвитку сільського господарства України на період до 2020 року сільськогосподарські підприємства (включаючи фермерські господарства) повинні довести виробництво молока до 10500 тис. т, вирощування худоби і птиці в живій вазі – до 3974 тис. т. Порівняно з 2017 роком валовий надій молока у підприємствах мав би зрости в 4 рази, виробництво продукції м'ясних галузей – майже удвічі. Згідно цієї Стратегії підвищення виробництва живої маси ВРХ на одну голову очікується довести до 516 кг проти 335 кг. На відгодівлі в усіх господарствах середньодобовий приріст молодняку свиней повинен бути не 250-350 г, а межах 600-800 г.; річні надої молока від корови повинні досягти позначки у 5542 кг, проти 4191 кг – у 2017 році [4].

Забезпечення населення продукцією тваринництва вітчизняного виробництва є найголовнішою задачею країни, при цьому її імпорт не завжди небезпечний як у якісному, так і кількісному відношеннях. Нам потрібно розвивати вітчизняне тваринництво і домагатися рівня розвинутих країн. Адже племінне тваринництво України має високий потенціал. Проте племінні підприємства, племінні заводи і репродуктори племінну продукцію використовують переважно для розвитку своїх підприємств і мало реалізують на ринку. Тому товаровиробник, особливо при переході тваринництва на промислову основу, повинен орієнтуватися на імпорт. Ще однією проблемою є значна кількість посередників, які диктують свої умови при закупівлі сільськогосподарської продукції у підприємств. При цьому виробники недоотримують частину прибутку, яка могла бути спрямована на розвиток підприємства. Більшість підприємств не займаються переробкою продукції, а продають виключно сировину. При тому, що продукти переробки за вартістю перевищують в десятки разів. Це тому, що у одиночних невеликих підприємств немає можливості закупити обладнання. Таким чином постійно відбуваються події, які

рухаються по колу, а саме: ринок формує попит на певний вид продукції; господарства виробляють даний вид в недостатній кількості внаслідок відсутності фінансування; реалізують через посередників, бо не мають транспорту, та ін.; не переробляють, а реалізують сировину. Як наслідок господарства не отримують належного прибутку, що в подальшому стримує їх розвиток. Ринок не забезпечений достатньою кількістю необхідного товару і змушений заповнити потребу імпортом [5].

Заслуговує на увагу і проблема неспроможності сільськогосподарських підприємств конкурувати на зовнішніх ринках за ціною: ціни на продукції більшості сільськогосподарських підприємств вищі за ціни конкурентів. Цю проблему слід розглядати у загальнодержавному масштабі, оскільки вона характерна для вітчизняних сільськогосподарських виробників, ціни на продукцію яких в переважній більшості вищі за ціни їх зарубіжних конкурентів. Основною причиною такої ситуації є висока собівартість вітчизняної продукції сільського господарства. Проте, навіть відносно високі ціни не забезпечують повної окупності витрат.

Подолання зазначених проблем, з одного боку, вимагає значних фінансових вливань, зокрема на впровадження інновацій, що дасть можливість підвищити ефективність сільськогосподарського виробництва, забезпечивши тим самим економічну безпеку кожному суб'єкту господарювання, що в кінцевому підсумку забезпечить продовольчу безпеку держави. Однак, поряд із фінансово затратними заходами слід виділити і ті, що не вимагають суттєвих інвестицій. До них належать, наприклад, вдосконалення управлінських процесів, оптимізація галузей сільськогосподарського виробництва у межах господарської діяльності підприємств. Загалом, такі вдосконалення допоможуть значно заощадити кошти у майбутньому, що, в свою чергу знизить рівень залежності сільськогосподарських підприємств від зовнішніх джерел фінансування, та, відтак, зміцнення фінансової складової економічної та продовольчої безпеки держави.

Література.

1. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України / Київ, 2018 – С. 15-17.
2. Крюкова И.А.. Продовольственная безопасность Украины и проблемы ее обеспечения / И.А. Крюкова, Н.Н. Бурдейная / Теоретические и практические инновации в науке: материалы международной научно-практической конференции (28-29 квітня 2012 року). – Гданьск, 2012. – С. 141-146.

3. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.

4. Шавалюк О.І. Ефективне функціонування свинарства – стабільність продовольчого комплексу України / О.І. Шавалюк, Р.Б. Попівняк / Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств: матеріали науково – практичної Інтернет – конференції (26 вересня 2014 р). – Львів, 2014. – С. 143-145.

5. Яців С.Ф. Економічна ефективність виробництва продукції як чинник розвитку тваринницьких галузей у сільськогосподарських підприємствах / С.Ф.Яців / Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств: матеріали науково – практичної Інтернет – конференції (26 вересня 2014 р). – Львів, 2014. – С. 147-149.

УПРАВЛІННЮ ПРОЦЕСАМИ ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГІЇ ПІДПРИЄМСТВАМИ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

***ЗАМИКУЛА О.В., АСПИРАНТ*,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ***

Енергоефективність – це галузь знань, що знаходиться на стику інженерії, економіки, юриспруденції та соціології. Означає раціональне використання енергетичних ресурсів, досягнення економічно доцільної ефективності використання існуючих паливно-енергетичних ресурсів при поточному рівні розвитку техніки та технології та дотриманні вимог до навколишнього середовища.

На відміну від енергозбереження, яке головним чином направлене на зменшення споживання енергії, енергоефективність – це корисна, ефективна витрата енергії. Говорячи про енергоефективність, маємо на увазі не лише «енергозбереження», тобто економію енергії у повсякденному житті. Мова йде про раціональне та свідоме використання енергетичних ресурсів, доступних кожному, з метою їх дбайливого збереження для навколишнього середовища та наших нащадків. Енергозбереження включає в себе зміни в звичайній поведінці, зміни у сприйнятті речей. Саме виходячи з цих принципових позицій, розглянемо передумови збільшення енергоефективності підприємств агропродовольчої сфери.

* Науковий керівник – Дячков Д.В., к.е.н., доцент

Сільськогосподарське виробництво у рослинницькій галузі спирається на отримання продуктів, що мають споживчу цінність, перш за все продовольчу, за рахунок вирощування особливого виду рослин – сільськогосподарських культур. Примітною особливістю цих культур для формування енергоефективності є здатність перетворювати сонячну енергію при використанні відповідних ресурсів на хімічні та фізичні речовини, що складають якісний стан продукту та визначають споживчу цінність для подальшої переробки та споживання.

Тому саме управлінню процесами використання природної енергії, по аналогії з сонячною енергетикою, необхідно приділяти особливу увагу. Сонячна радіація також впливає на хімічний склад сільськогосподарської продукції.

Деякі хвороби сільськогосподарських рослин найбільш активно розвиваються за недостатньої освітленості. Встановлено, що рослини переходять до генеративного розвитку при визначеному співвідношенні тривалості дня і ночі.

Сонячна енергія є об'єктом, яким не можливо управляти, проте процеси її використання є цілком регульованим механізмом через механізми адаптації. Для моніторингу ефективності використання природної сонячної енергії використовують параметр коефіцієнту корисної дії фотосинтетично активної радіації посівів (ККА ФАР), який залежить від строків сівби та густоти посіву, кількості внесених добрив, погодних умов та ін. За значеннями ККА посіви [1] поділяються на групи: ті, які потребують нагляду – 0,5-1,5 %, добрі – 1,6-3 %, рекордні – 3,1-5 %, теоретично можливі – 6-8 %. Щодо потенціалу енергоефективності оптимізації управління природної енергії, то ряд авторів [2] висловлюють думку про те, що величина коефіцієнта використання енергії ФАР, яка надходить на посіви, потенційно може досягати – 17-21 %, що означає підвищення врожайності в рази. Теоретичні розрахунки показують, що в межах географічної широти 42-55° (за якою деякі області збігаються з українськими) можливий рівень врожайності сухої маси при використанні ФАР: а) при 1,0% може досягати 55-45 ц/га, або зерна 27-23 ц/га; б) 5 % – 270-230 ц/га, або 135-115 ц/га зерна.

Тобто дослідження процесів використання енергії підприємствами агропродовольчої сфери є перспективним і вельми актуальним завданням сучасної науки і практики.

Література.

1. Божко Л.Ю. Агрометеорологічні прогнози. Практикум: [Навчальний посібник] / Л.Ю. Божко, О.А. Барсукова. – Одеса, 2011. – 229 с.
2. Каюмов М.К. Программирование урожаев сельскохозяйственных культур. – М. : Агропромиздат, 1989. – 368 с.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

***КАТАМАДЗЕ М.Р., ТИМЧЕНКО Ю.В., СОДЕЛЬ Д.С.,
МАГІСТРАНТИ*, ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО
ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Рослинництво є комплексною галуззю сільського господарства. Продукція рослинництва становить більше половини валового виробництва продукції сільськогосподарського виробництва. Виробництво продукції рослинництва є постійною задачею всіх суб'єктів господарства та спрямоване на утворення ринку продовольства [1].

Рослинництво є ключовою визначальною складовою у розвитку інших галузей, особливо тваринництва, оскільки забезпечує його кормами. У економічній політиці, забезпечення ефективного розвитку галузі рослинництва є умовою не тільки забезпечення продовольчої безпеки, але і формування міцного експортного потенціалу [1]. Протягом останніх років головні позиції українського експорту залишились майже незмінними і серед них передові позиції займає продукція рослинництва – у структурі товарного експорту у 2016 р. переважали чорні метали – 19,9 % від загального обсягу експорту, зернові культури – 16,7 %, жири та олії тваринного або рослинного походження – 10,9 %, електричні машини – 5,7 %, руди, шлак і зола – 5,4 %, механічні машини – 4,3 % та насіння і плоди олійних рослин – 4,2 % [2].

Чинниками, що впливають на ефективність галузі рослинництва, є сприятливі природні і кліматичні умови господарювання, в результаті чого досягнення в галузі рослинництва мають нестійкий характер. Тому потрібна реалізація цілого комплексу заходів щодо зростання ефективності виробництва продукції рослинництва, без якої не можуть існувати інші галузі сільського

* Науковий керівник – Подольська О.В., к.е.н., доцент

господарства, в тому числі тваринництва, організацій АПК, населення і господарського комплексу країни, а також для формування конкурентних переваг і підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання [2].

Одним з важливих завдань, що стоять перед господарством, було і залишається підвищення ефективності виробництва. На сьогоднішній день існують різні шляхи підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва. Вони можуть включати як один захід, так і цілий їх комплекс. Тому, передбачається різна кількість витрат часу і фінансових коштів на впровадження цих заходів. В умовах розвитку науки і економіки, способи та шляхи підвищення ефективності виробництва постійно піддаються різним змінам через поліпшення здійснення технологічних операцій, самої техніки, задіяної в їх реалізації. Необхідність у формуванні конкурентних переваг суб'єктами господарювання, виробництві якісної і конкурентоспроможної продукції в сучасних умовах розвитку ринку залишається незмінною [3].

Підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва не тільки дозволяє здійснювати його прибутково, задовольняти потреби ринку в якісній продукції, а й приводити до зростання конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Незважаючи на позитивні аспекти розвитку рослинництва України існує і низка проблем, які перешкоджають його ефективному функціонуванню та вимагають першочергового вирішення. Сучасне рослинництво вимагає ефективних рішень, а головний шлях – це оберігання структури ґрунту та поліпшення його фізичних та фізико-механічних властивостей. Будь-яка людина, хто пов'язана з сільським господарством, скаже, що потрібно чергувати культури, щоб не допустити виснаження землі. Від правильного планування та прогнозування рівня врожайності прямо залежить собівартість та рентабельність та ін. [4].

Особливе значення мають фактори зниження витрат та підвищення урожайності: впровадження прогресивних систем землеробства, науково-обґрунтованих сівозмін і передової технології виробництва; послідовна інтенсифікація виробництва шляхом раціональної хімізації і докорінного поліпшення землі; впровадження у виробництво кращих сортів сільськогосподарських культур, дотримання всіх вимог агротехніки; удосконалення галузевої структури підприємств з орієнтацією на вимоги ринку, одержання при цьому раціональної концентрації виробництва, що забезпечує краще використання ресурсів, більш швидке запровадження досягнень науки,

техніки, передової практики. Сучасний світ досягає досконалості через інновації, а сучасні технології є частиною щоденного життя в сільському господарстві [5].

Література.

1. Людович О.А. Підвищення ефективності діяльності підприємств аграрного сектору економіки / О.А. Людович // Агросвіт. – 2013. – № 13. С. 74.

2. Гуменюк М.М. Удосконалення організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності сільськогосподарських підприємств / М.М. Гуменюк // Електронне наукове фахове видання — Ефективна економіка. – 2013. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.

3. Дієсперов В.С. Ефективність виробництва у сільськогосподарському підприємстві: [монографія] / В.С. Дієсперов. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – С. 267-268.

4. Месель-Веселяк В.Я. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2014. – № 6. – С. 128.

5. Подольська О.В. Напрямки підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств України / О.В. Подольська, К.С. Богомоллова // Innovation management in marketing : modern trends and strategic imperatives : Proceedings of the Conference, April 12 – 13th, 2018; [тези доп.]. – Poznan, Poland, Mieszko I School of Education and Administration, 2018. – С. 16-19.

ОЦІНКА ПОТОЧНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

***КОБЧЕНКО М.Ю., АСПІРАНТ*,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ***

Загальні правила, механізми та принципи ведення органічного виробництва, як цільової основи ефективного екологоорієнтованого землекористування визначені в значній кількості міжнародних, національних та приватних стандартів. В Україні на момент проведення наших досліджень розроблені лише проекти детальних правил виробництва непереробленої органічної продукції (сировини) тваринного та рослинного походження, у тому числі грибів, органічної продукції (сировини) бджільництва та аквакультури, органічних морських водоростей, які на разі ще офіційно не ухвалені,

* Науковий керівник – Маркіна І.А., д.е.н., професор

оскільки знаходяться у процесі узгодження з чинним вітчизняним законодавством, локальними особливостями та можливостями сільськогосподарського виробництва.

Отже, перехід сільськогосподарського підприємства на органічне землеробство потребує виконання низки вимог і відповідної організації виробництва. Для цього необхідна розробка науково-обґрунтованої стратегії розвитку органічного землеробства та побудова організаційно-економічного механізму її реалізації. Такий механізм повинен враховувати як економічну доцільність виробництва, так і його екологічний аспект. Зазначимо, що процес переходу до екологічного господарювання пов'язаний із 2 аспектами: технологічним (встановлює різницю між екологічним і традиційним землеробством) та еколого-економічним (оцінює результати господарювання у процесі екологічного й традиційного ведення галузі). Для переходу підприємств з традиційними методами господарства на етапі моделювання виробничих процесів застосовуються технологічні регламенти екологічного або органічного землеробства, які вважаються вхідними параметрами моделі. Еколого-економічний аспект відображено у вихідних параметрах математичної моделі, тобто є результатом процесу моделювання агроecosистеми, який і визначає доцільність підвищення рівня екологізації агровиробництва.

Оцінка поточного землекористування відбувається на першому етапі переходу від традиційного до органічного землекористування. Цей етап збігається з оцінкою придатності земель для ведення органічного землеробства. Якщо агротехнології придатні або обмежено придатні, тобто структура виробництва відповідає нормативним показникам екологічної оцінки, придатність ґрунтів для органічного виробництва визначається за ґрунтово-агрохімічними критеріями.

Для оцінки стану та параметрів поточного землекористування використовується двоетапний аналіз за допомогою побудови матриці вирашів в системі ігрового моделювання організаційної поведінки на першому етапі та тривимірних поверхневих контурних карт для оцінки розподілу учасників на другому етапі. Поверхневі контурні карти використовуються в розвідувальному аналізі даних. За допомогою таких експериментів можна виявити складні нелінійні взаємозв'язки між змінними [1]. Крім того, вони корисні для наочного подання результатів аналізу, таких як кластерний аналіз.

Аналіз параметрів поточного землекористування проведено в системі типової для лісостепової зони п'ятипільної сівозміни з

набором таких культур: горох, озима пшениця, цукровий буряк, кукурудза на зерно, яровий ячмінь.

В таблиці 1 представлено дані для оцінки впливу виробничих витрат на ефективність виробництва озимої пшениці підприємств Полтавської області в розрізі отриманої врожайності. Щодо виробництва озимої пшениці, то за даними таблиці можна констатувати, що максимальний рівень ефективності в 429,1% був зафіксований при дотриманні виробничих витрат не менше 6000, але не більше 8500 грн. на 1 га. За таких умов були отримані найбільш сприятливі умови отримання врожайності зерна, яка масово сягає від 50 до 65 ц/га та цінових пропозицій в поточних ринкових умовах. Найменший рівень зафіксований у вигляді збитковості в 30,8%, що отриманий за тих же рівнів врожайності підприємствами, які отримали недостатню врожайність для покриття витрат – в середньому до 20 ц/га. Найбільшу ефективність за всіх варіантів формування врожайності отримано при виробничих витратах не менше 3000 та не більше 6000 грн. на 1 га посівної площі озимої пшениці.

Таблиця 1

Вплив виробничих витрат на ефективність на ефективність (рівень рентабельності) виробництва озимої пшениці підприємств Полтавської області в розрізі отриманої врожайності, %

<i>Групи виробничих витрат на 1 га, грн.</i>	<i>Групи підприємств за врожайністю озимої пшениці</i>					<i>Загалом за рівнем виробничих витрат</i>
	<i>менше 20 ц/га</i>	<i>від 20 до 35 ц/га</i>	<i>від 35 до 50 ц/га</i>	<i>від 50 до 65 ц/га</i>	<i>понад 65 ц/га</i>	
менше 3500	32,3	77,7	–	–	–	50,4
від 3500 до 6000	12,0	46,5	96,7	110,7	269,2	63,7
від 6000 до 8500	-30,8	17,0	48,4	429,1	127,5	51,8
від 8500 до 11000	–	0,5	30,0	53,5	–	31,1
від 11000 до 13500	–	4,1	21,2	43,2	58,0	28,3
від 13500 до 16000	–	-9,0	26,4	42,5	19,0	28,4
від 16000 до 18500	–	–	53,6	12,5	27,2	31,9
понад 18500	–	–	-23,8	51,9	23,4	24,4
Загалом за рівнем врожайності	14,3	20,4	35,8	64,4	46,9	38,3

Найменшу результативність за всіх варіантів формування врожайності показали виробничі витати понад 18500 грн. на 1 га посівної площі гороху. Це в основному пов'язано із наявністю в цій групі підприємств, що були змушені займатися пересівом пшениці через несприятливі умови перезимівлі.

Література.

1. Чайка Т.О. Економічна ефективність органічного землеробства / Т.О. Чайка, І.М. Бікбасв // Дім, сад, город. – 2014. – № 8. – С. 22-23.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕТРАДИЦИОННЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

***КОРОЛЕВИЧ Н.Г., К.Э.Н., ДОЦЕНТ,
ОГАНЕЗОВ И.А., К.Т.Н., ДОЦЕНТ,
УО «БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»***

Особое внимание в Республиканской программе по энергосбережению уделяется использованию местных видов топлива (МВТ) и нетрадиционных источников энергии (НИЭ).

Для обеспечения быстрой окупаемости затрат на нетрадиционную энергетику во всех случаях предпочтение следует отдать техническим решениям с использованием оборудования, выпускаемого на предприятиях республики, и с максимальным использованием местных материалов.

1. Предельные возможности Республики Беларусь по использованию дров в качестве топлива можно определить исходя из естественного годового прироста древесины, который приблизительно оценивается в 25 млн. м³, или до 6,6 млн. т у. т. в год.

2. Гидроэнергетические ресурсы сосредоточены на трех реках: Западной Двине, Немане и Днепре. Потенциальная мощность всех водотоков Беларуси составляет 850 МВт, в том числе технически доступный – 520 МВт. За счет гидроресурсов к 2020 г. возможна выработка электроэнергии 715 млн. кВт·ч и соответственно экономия 250 тыс. т у. т. в год

3. Ветроэнергетический потенциал. На территории Беларуси выявлено 1840 площадок для размещения ветроустановок. что может

составить не более 300-350 МВт, или 720-840 млн. кВт*ч электроэнергии (не более 300 тыс.т у.т. в год).

4. Биогаз из отходов животноводства. Потенциально возможное получение товарного биогаза от животноводческих комплексов составляет 160 тыс. т у.т./год.

5. Отходы растениеводства и фиомасса. К концу прогнозируемого периода эта величина оценивается на уровне 50-100 тыс. т у. т.

6. Твердые бытовые отходы (ТБО) В Республике Беларусь ежегодно накапливается около 2,4 млн. т твердых бытовых отходов, которые направляются на свалки и два мусороперерабатывающих завода (Минский и Могилевский). Потенциальная энергия, заключенная в твердых бытовых отходах, образующихся на территории республики, равноценна 470 тыс. т у. т. При их биопереработке с целью получения газа эффективность составит не более 20-25 %, что эквивалентно 100-120 тыс. т у. т.

7. Солнечная энергия. До недавнего времени в Беларуси работало всего три десятка солнечных станций общей мощностью всего 41 МВт. Согласно госпрограмме «Энергосбережение» к 2020 году в стране планируется строительство солнечных электростанций суммарной мощностью не менее 250 МВт.

Проведенные нами исследования показывают возможный потенциал использования основных МВТ и НИЭ до 2025 года в % от общей потребности в топливно-энергетических ресурсах для национальной экономики Республики Беларусь: за счет древесного топлива – до 21,22 %; гидроэнергетических ресурсов – до 0,8 %; ветроэнергетики- до 0,96 %; биогаза из отходов животноводства до 0,48 %; отходов растениеводства (солома, костра, лузга и т.д.) и фитомассы 4,5 %; бытовых органических отходов до 1,06 %; солнечная энергия – до 0,16 %.

Суммируя полученные значения, определяем возможный потенциал использования основных МВТ и НИЭ в Республике Беларусь до 2025 года – 9,08 млн. т у.т./год или \approx до 29 % от общей потребности в топливно-энергетических ресурсах для национальной экономики Республики Беларусь.

Литература.

1. Оганезов И.А. Повышение эффективности использования нетрадиционных энергетических ресурсов в Республике Беларусь / И.А. Оганезов // *Економічний розвиток держави та її соціальна стабільність*:

матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції, 15 травня 2018 р. – Ч. 1. – Полтава: ФОП Пусан А.Ф., 2018. – С. 158-160.

2. Королевич Н.Г. Повышение эффективности использования нетрадиционных энергетических ресурсов на сельских территориях Республики Беларусь / Н.Г. Королевич, И.А. Оганезов // Исследования, результаты: Научный журнал Казахского национального аграрного университета. – 2017. – № 2. / редкол. Т.И. Есполов [и др.]. – Алматы : КазНАУ, 2017. – С. 264-273.

3. Короткевич А.М. Исследование экономической целесообразности строительства и эксплуатации фотоэлектрических станций в Республике Беларусь / А.М. Короткевич, А.С. Куксов, В.М. Буркин // Энергетическая Стратегия - 2015. – № 3. – С. 23-29.

4. Королевич Н.Г. Эффективность использования гидроэнергетики на сельских территориях Республики Беларусь / Н.Г. Королевич, И.А. Оганезов, И.И. Гургенидзе // Формирование организационно-экономических условий эффективного функционирования АПК: сборник научных статей 7-й Международной научно-практической конференции (Минск, 28-29 мая 2015 г.) / редколл. Г.И. Гануш [и др.]. – Минск : БГАТУ, 2015. – С. 152-157.

5. Оганезов И.А. Основные подходы создания демонстрационных энергосберегающих зон в агрогородах Республики Беларусь с использованием местных возобновляемых энергетических ресурсов / И.А. Оганезов, Т.Ю. Бузенкова // Сборник материалов Международной научно-практической конференции молодых ученых «Интеллектуальный потенциал XXI века : вклад молодых ученых в развитие аграрной науки», посвященной 85-летию Казахского национального аграрного университета (4-5 декабря 2015 г. / Редколл. Т.И. Есполов (пред.) [и др.]. – Алматы : КазНАУ, 2015. – С. 151-155.

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ЕКО-СОЦІО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

***КУНДЕЄВА Г.О., К.Е.Н., ДОЦЕНТ, КУЛІШ О.А., АСПІРАНТ,
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ***

Глобальні Цілі сталого розвитку були затверджені у 2015 році на саміті ООН з питань сталого розвитку. Три перші цілі стосуються забезпечення життєво необхідних потреб людини та її існування: подолання бідності, подолання голоду, зміцнення здоров'я та благополуччя [1]. Людство споживає, щоб жити. але щоб жити, необхідно також постійно здійснювати певні дії, виробляти товари або

послуги. Це дозволяє розглядати людину як біологічний, економічний та соціальний суб'єкт, який повинен формуватися, розвиватися і відтворюватися. На міжнародному рівні вчені намагаються визначити систему споживання, яка буде уособлювати собою глобальне споживання як еталон для всього людства. За еталон споживання харчових продуктів визначено раціональне харчування – харчування, яке збалансоване за макро-, мікроелементами та енергетично достатнє й досягнута енергетична забезпеченість добового раціону людини за харчовими продуктами тваринного та рослинного походження [2].

Глобальні зміни позначилися на зміні основних потреб домашніх господарств і їх взаємодії. Нині трудова діяльність характеризується високою інтенсивністю, продуктивністю, організованістю, дисциплінованістю, особистою відповідальністю й в цих умовах набуває особливої уваги потреба в підтримці фізичного і душевного здоров'я, забезпеченні довголіття. Здоров'я забезпечує сталий розвиток і самореалізацію людини на різних рівнях: фізичному, психічному, соціальному і духовному [3]. Життєдіяльність суспільства в умовах сучасного динамічного виробництва загострює потребу в екологічно чистому довкіллі та екологічній безпеці. Якість середовища визначає і якість здоров'я людини, його життєздатність, а задоволення цієї потреби вимагає від усіх суб'єктів формування нових стандартів життя та ядра нового технологічного укладу. Своєчасне формування такого відтворювального ядра є необхідною умовою переходу країни на інноваційний шлях розвитку. У практичній площині це висуває на перший план реалізацію в економіці інноваційного процесу, що забезпечує безперервне перетворення нового знання в продуктивні або технологічні новації. В рамках цієї моделі 75-90 % приросту ВВП досягається за рахунок науково-технологічної сфери та інтелектуалізації основних факторів виробництва. Сьогодні розвинені країни концентрують у себе понад 90 % світового наукового потенціалу і контролюють 80 % глобального ринку високих технологій, обсяг якого зараз становить понад 1 трлн. доларів [4].

Еко-соціо-економічна система включає в себе людину як необхідний елемент і внаслідок цього стає складною цілеспрямованою ієрархічною системою [5]. Метою першого рівня цієї системи є підтримка умов, необхідних для існування людини як біологічного виду. На другому рівні – задоволення зростаючих матеріальних потреб населення, що реалізується економікою. На третьому рівні – задоволення духовних потреб суспільства, що реалізується соціальною підсистемою. Проведений аналіз наукової та спеціальної літератури

[6, 7] засвідчує, що найбільш поширений показник (характеристика) економічної складової – ВВП країни. Виходячи з того, що однією з цілей екологічної безпеки є зміцнення здоров'я людини, визначасмо тривалість життя людини як кількісну характеристику екологічної складової. Кількісною характеристикою соціальної складової визначасмо частку витрат на споживання у бюджеті домогосподарства, але, враховуючи значний вплив харчування на здоров'я людини, характеристикою соціальної складової визначасмо частку витрат на харчові продукти. Вибір країни на шляху інтеграції у високотехнологічне конкурентне середовище потребує ставлення до інноваційного розвитку як до першочергового пріоритету, що визначає довгострокові перспективи економічного зростання й добробуту людства.

Математична формалізація розвитку еко-соціо-економічної системи відповідно до запропонованих характеристик здійснена за допомогою пакету Excel. Виконаний кореляційно-регресійний аналіз дозволив визначити наступне:

1) залежність ВВП країни від інноваційних витрат:

$Y = 13,97 * I_n^{1,22}$, де: Y – значення ВВП країни; I_n – витрати на інноваційну діяльність;

2) залежність між витратами на інноваційну діяльність i часткою витрат на харчові продукти та безалкогольні напої у бюджеті домогосподарств:

$I_n = 1E+07 * e^{0,136d}$, де: I_n – витрати на інноваційну діяльність; d – частка витрат на продукти харчування та безалкогольні напої;

3) залежність тривалості життя (обидві статі) від витрат на інноваційну діяльність:

$t = 67,39 + 0,0003I_n$, де: t – тривалість життя людини в Україні, I_n – витрати на інноваційну діяльність.

Тобто витрати на інноваційну діяльність можуть бути управляючим фактором всіх трьох складових системи існування людства.

Література.

1. Національна доповідь «Цілі Сталого Розвитку: Україна». Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2017 176 с.

2. Тутельян В.А. Научные основы здорового питания. Москва: Издательский дом «Панорама», 2010. 816 с.

3. Кундесева Г.О., Римаренко М.К. Здоров'я в контексті розвитку економічної теорії. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. Економічні науки. 2014. Вип. 3 (69). С. 139-142.

4. Гезалов А.А. Глобализация как социальная трансформация. Век глобализации. 2012. № 1. С. 84-93.

5. Даванков А.Ю., Кочеров А.В. Научно-методические основы исследования пространственных социо-эколого-экономических систем Вестник Челябинского государственного университета. Экономические науки. 2016. № 14 (396). Вып. 55. С. 15-25

6. Данилов Н.Н. Устойчивое развитие: методология математических исследований Вестник Кемеровского государственного университета. 2000. № 4. С. 5-15.

7. Рамазанов С.К. Моделювання соціально-еколого-економічної динаміки в нестабільному середовищі. Інформатика та системні науки (існ-2015) : мат. VI Всеукр. наук.-практ. конф. за міжнар. уч-ю (м. Полтава, 19-21 березня 2015 року) / За ред. Ємця О.О. Полтава : ПУЕТ, 2015. 402 с.

ОСНОВНИ ЕЛЕМЕНТИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

***КУСКОВА С.В., К.Е.Н., ДОЦЕНТ, ЖИВОТЧЕНКО В.В., СТУДЕНТКА,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Успішність функціонування будь-якого сільськогосподарського підприємства значною мірою визначається наявними ресурсами, їх структурою, швидкістю оновлення та ефективністю використання. У масштабах підприємства всі ці фактори визначають його ресурсний потенціал. При цьому сам ресурсний потенціал формується як певна комбінація різних груп наявних в аграрному підприємстві ресурсів [2].

Ресурсний потенціал – це сукупність трудових, природних і матеріальних елементів, сукупність працівників, матеріальних і нематеріальних засобів, фінансів, об'єктів і явищ природи, необхідних для здійснення виробництва [1].

При вивченні ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства важливо провести оцінку ефективності його використання в цілому і оцінити ефективність використання окремих факторів виробництва.

В аграрному виробництві склад ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства, віднесення його елементів до того чи іншого виду або групи проводиться відповідно до їх природи,

призначення і використання.

До складу ресурсного потенціалу вчені включають землю, трудові ресурси, основні та оборотні фонди, кошти, запаси, цінності, резерви, матеріально-технічні ресурси [4-7].

До ресурсного потенціалу відносять також біопотенціал, фонди і трудові ресурси, біокліматичний потенціал, інформаційні та енергетичні ресурси [3, 9].

А.П. Потапов найважливішими факторами будь-якого виробництва називає працю, землю, капітал, підприємницькі здібності і інформацію. Він вважає, що включати в ресурсний потенціал аграрного підприємства необхідно тільки земельні, трудові та матеріально-технічні ресурси і виділяє наступні групи ресурсів: природні; виробничо-економічні; зовнішні (позавиробничі). Автор справедливо зазначає умовність кордонів між багатьма видами ресурсів [1].

А.Е. Юзефович пропонує ділити всі ресурси, що використовуються у виробництві на об'єктивні і суб'єктивні. В до сільському господарстві до об'єктивних ресурсів, відносяться земельні, трудові ресурси, основні виробничі фонди, оборотні кошти, до суб'єктивних – організаційні фактори. Виділяють організаційно-технічні, економічні, соціально-економічні та екологічні фактори і ряд інших [9].

Оцінка ресурсного потенціалу аграрного підприємства дозволяє проводити аналіз ефективності його використання, а також отримати інформацію про підсумки господарської діяльності підприємства, виявити резерви і намітити шляхи підвищення ефективності його подальшого функціонування [2].

Отже, розвиток аграрного виробництва базується на використанні сукупності певних елементів ресурсів, різні види яких безпосередньо приймають участь в сільськогосподарському виробництві або сприяють ефективній організації виробничого процесу. Метою раціонального використання сукупного ресурсного потенціалу є максимальне залучення наявних ресурсів у виробництво сільськогосподарської продукції.

Література.

1. Заїка С.О. Компонентний склад ресурсного потенціалу аграрних підприємств / С.О. Заїка, О.В. Грідін // Матеріали Міжнародної науково-

практичної конференції: «Економічний потенціал країни: наукові підходи та практика реалізації» / Відп. за випуск д.е.н., проф. С.О. Якубовський. – Одеса : ОНУ імені І.І. Мечникова, 2016. – С. 95-97.

2. Заїка С.О. Оперативний аналіз виробничої діяльності підприємств АПК: [Навчальний посібник] / С.О. Заїка, А.В. Півень. – Харків : Вид-во «Міськдарук», 2010. – 113 с.

3. Заїка С.О. Ресурсні та ринкові аспекти стимулювання інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі / С.О. Заїка // Формування конкурентних переваг аграрної продукції в умовах глобалізації економіки / Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених. – Житомир: ПП «Рута». – 2009. – С. 69-72.

4. Мазнев Г.Є. Адаптація інноваційних агротехнологічних рішень до умов різного ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств [Г.Є. Мазнев, О.О. Красноручський, О.Ю. Бобловський та ін.] // Техніко-технологічні аспекти розвитку та випробування техніки і технологій для сільського господарства України: Збірник наукових праць УкрНДІ прогнозування техніки і технологій для с.-г. виробництва ім. Леоніда Погорілого. – Дослідницьке: УкрНДПВТ, 2008. – Вип. 12 (26). – С. 13-23.

5. Мазнев Г.Є. Адаптація інноваційних агротехнологічних рішень до умов різного ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств [Г.Є. Мазнев, О.О. Красноручський, О.Ю. Бобловський та ін.] // Науково-технічний журнал «Техніка АПК» № 9-10 (вересень-жовтень) 2008. – С. 12-16.

6. Мазоренко Д.И. Методический подход к определению уровня ресурсного обеспечения производства продукции растениеводства / [Д.И. Мазоренко, А.А. Красноручский, А.Ю. Бобловский, А.А. Артеменко, С.А. Заика] // Материалы X Международной научно-практической конференции. - Белгород: БелГСХА. – 2006. – Т. 1. – С. 235.

7. Мазоренко Д.І. Методичний підхід до визначення рівня ресурсного забезпечення виробництва продукції рослинництва / [Д.І. Мазоренко, Г.Є. Мазнев, О.О. Красноручський та ін.] // Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету (Серія економічні науки) / За ред. В.Г. Ткаченко. – Луганськ : Вид-во ЛНАУ. – 2006. – № 61 (84). – С. 46-52.

8. Потапов А.П. Ресурсный потенциал аграрного производства: проблемы формирования и перспективы использования: [монография] / А.П. Потапов. – Саратов : Саратовский источник, 2012. – 152 с.

9. Юзефович А.Э. Аграрный ресурсный потенциал: формирование и использование / А.Э. Юзефович. – Киев : Наук. думка, 1987. – 175 с.

УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

ЛОПУШИНСЬКА О.В., АСПИРАНТ,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ*

Однією з важливих умов забезпечення зростання економіки країни є ефективний розвиток переробної галузі. Переробна промисловість є однією з найважливіших складових загальнонаціональної системи будь-якої держави, її функція полягає в оптимальному задоволенні потреб населення країни якісними, економічно й фізично доступними продуктами харчування при переважному продовольчому самозабезпеченні держави з корективами на участь у глобалізаційних процесах [1, с. 22].

Питання функціонування переробної галузі України і шляхи підвищення ефективності діяльності переробних підприємств досліджували такі науковці як: Федорусь Ю., Педрам Д., Мних О., Іванова Д., Артеменко Л. та інші.

Незважаючи на велику кількість досліджень в сфері управління підприємствами переробної галузі України і застосування ресурсозберігаючих технологій, питання управління ресурсозберігаючим розвитком на підприємствах даної галузі недостатньо вивчено.

Актуальним є питання ефективності розвитку переробних галузей, під яким доцільно розуміти специфічну галузеву форма прояву господарських відносин з метою максимального задоволення потреб суспільства.

Основним чинником підвищення ефективності функціонування переробних галузей є розробка і впровадження сучасної інноваційної науково-технічної моделі виробництва, основними складовими якої повинні бути: розроблення і використання ресурсозберігаючих та енергозберігаючих технологій, принципово нових видів техніки і технологій; формування наукоємних виробничих процесів, конкурентоспроможних переробних виробництв, досконалого механізму інноваційного розвитку переробних галузей; забезпечення ефективного стимулювання інноваційної діяльності переробних

* Науковий керівник – Маркіна І.А., д.е.н., професор

підприємств [2].

Незважаючи на те, що державна політика України спрямована на зниження ресурсо - та енергоємності продукції переробної галузі, вітчизняна продукція у 3-4 рази перевищує аналогічні показники розвинених країн світу. Проблема подальшого зниження ресурсо - та енергоємності полягає у тому, що на відповідних рівнях не створено дієвих управлінських механізмів ресурсозберігаючого розвитку підприємств [3].

Враховуючи, що виробництво товарів переробної галузі потребує значних витрат ресурсів, в першу чергу енергії, на передових закордонних підприємствах приділяють значну увагу ресурсозбереженню шляхом повторного використання і скорочення виробничих відходів, вдосконалення конструкцій виробничого обладнання і активного впровадження альтернативних джерел енергії, які не лише допомагають мінімізувати витрати компанії, але є ще й екологічно чистими і зменшують негативний вплив на довкілля в процесі роботи підприємства [4].

Отже, для України використання багатьох напрямів енергозберігаючих технологій є, з одного боку, досить привабливим. Але водночас при цьому головною перешкодою виступає висока вартість обладнання, що гальмує процес його впровадження на промислових підприємствах. Великої уваги в Україні потребує також питання переробки та повторного застосування вторинних ресурсів як з точки зору підвищення ефективності функціонування переробної галузі України і економіки країни в цілому, так і з екологічної точки зору. Крім того, можна зазначити, що провідними вітчизняними підприємствами не використовуються численні зарубіжні розробки щодо управління ресурсозберігаючим розвитком. У зв'язку з цим набувають актуальності дослідження світового досвіду щодо управління ресурсозберігаючим розвитком підприємств.

Література.

1. Педрам Д. Стан розвитку підприємств переробної галузі в регіональному аспекті: дослідження Київського регіону / Д. Педрам // Економіка промисловості. – № 13-4. – 2012. – С. 22-28.
2. Федорусь Ю.В. Підвищення ефективності промислових підприємств переробної галузі України / Ю.В. Федорусь // Ефективна економіка. – № 12. – 2014. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3933>
3. Мних О.Б. Актуальні проблеми забезпечення ресурсозбереження на промислових підприємствах у конкурентній економіці / О.Б. Мних,

Д.О. Иванова // Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Якість економічного розвитку: глобальні і локальні аспекти», 24-25 травня 2012 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.confcontact.com/2012_05_25/3_mnih_ivanova.php

4. Мазур О.В. Міжнародний бенчмаркінг стратегій ресурсозбереження промислових підприємств / О.В. Мазур, А.П. Артеменко // Економіка і суспільство. – Випуск 6. – 2016. – С. 178-182.

О ВОПРОСЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ И СПРОСА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ СПОРТЕ

***МАТВИЕНКО А.И., ПРЕПОДАВАТЕЛЬ,
ПОЛОЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ***

Профессиональный спорт получил интенсивное развитие в Республике Беларусь [1-4], производя различные спортивные продукты (товары, услуги), основным среди которых, выступает зрелище (шоу).

Потребительское поведение и спрос в профессиональном спорте получили отражение в трудах ученых из Японии, Ченгченг Ванг и Хиротака Мацуока (Университет Васэда) на основе результатов фокус-групп выявили, что спортивный интерес, достижения и социализация являются наиболее важными мотивами для потребителей [11].

Канадские ученые, профессор Рональд Мак Карвилл (Университет Ватерлоо) изучал потребительское поведение на Олимпийских играх на предмет покупки продуктов (товаров, услуг) спонсоров, используя расширенную теорию планируемого поведения Айзена и предложил теоретическую модель для принятия решения потребителями о покупке [10].

Ученые США, Томас Мюллер (Аппалачский государственный университет) рассматривал методы для повышения привлечения потенциальных потребителей и предложил шкалу на основе пяти основных факторов мотиваций [8]. Николас Ватанабе (Университет Миссури) предложил модель спроса на данный сегмент спортивного рынка в США [12].

Греческие ученые, профессор Пинелопи Атанасопулу (Университет Пелопоннеса) и Джон Милонакис (Греческий открытый университет) отметили, что качество отношений с потребителями

повышается, когда есть доверие, заинтересованность и довольствие сервисом в целом, а также сильные социальные связи между производителем и потребителем услуг, высокое качество связи приводит к повышению лояльности клиентов [5].

Исследователь из Австралии, профессор Аарон Смит (Университет Ла Троб) рассматривал междисциплинарный подход к пониманию потребительского поведения в спорте на основе применения модели человеческой деятельности [6]. Немецкие ученые, профессора Йорг Кенигсторфер (Мюнхенский технический университет) и Андреа Гроппель-Клайн (Саарский университет) анализировали взаимосвязь спортивных результатов команды с лояльностью болельщиков, отметили прочную привязанность при различных показателях [7]. Ученые Англии, профессор Дэвид Патон (Ноттингемский университет) и Эндрю Кук (Университет Ноттингем Трент) отметили ряд факторов, существенно влияющих на рост или спад посещаемости спортивных событий [9].

Не умаляя научной, теоретической и практической значимости представленных выше результатов исследований, необходимо подчеркнуть, что многие фундаментальные и прикладные вопросы потребительского поведения и спроса в профессиональном спорте на сегодняшний день изучены не в полном объеме, что имеет негативный вектор в развитии отрасли профессионального спорта в целом.

Литература.

1. Матвиенко А.И. Профессиональный спорт как отрасль национальной экономики / А.И. Матвиенко // Проблемы управления. – 2016. – № 4 (61). – С. 67-79.

2. Матвиенко А.И. Система оплаты труда профессиональных спортсменов в игровых видах спорта: проблемы, практика, опыт и перспективы / А.И. Матвиенко // Экономика и управление. – 2016. – № 1 (45). – С. 82-86.

3. Матвиенко А.И. Система оплаты труда профессиональных спортсменов в игровых видах спорта: проблемы, практика, опыт и перспективы II / А.И. Матвиенко // Экономика и управление. – 2016. – № 2 (46). – С. 10-13.

4. Матвиенко А.И. Степень разработанности проблем в области экономического регулирования профессионального спорта / А.И. Матвиенко // Эффективные механизмы управления: моногр. / А.И. Матвиенко [и др.]; под общ. ред. Г.Ю. Гуляева. – Пенза: МЦНС «Наука и просвещение», 2017. – С. 189-196.

5. Athanassopoulou, P. The quality of the relationships between fitness centres and their customers / P. Athanassopoulou, J. Mylonakis // International Journal of Sport Management and Marketing. – 2009. – Vol. 5, No. 3. – P. 355-366.

6. Humphries C.E. Sport fandom as an occupation: understanding the sport consumer through the lens of occupational science / C.E. Humphries, A.C.T. Smith // International Journal of Sport Management and Marketing. – 2006. – Vol. 1, No. 4. – P. 331-348.

7. Koenigstorfer J. «You'll Never Walk Alone»-How Loyal Are Soccer Fans to Their Clubs When They Are Struggling Against Relegation? / J. Koenigstorfer, A. Groeppel-Klein, M. Schmitt // Journal of Sport Management. – 2010. – Vol. 24, Iss. 6. – P. 649-675.

8. Mueller T.S. The recreational sport participation scale: development, testing and practical application / T.S. Mueller // International Journal of Sport Management and Marketing. – 2012. – Vol. 12, No. 3/4. – P. 144-158.

9. Paton D. Attendance at County Cricket: An Economic Analysis / D. Paton, A. Cooke // Journal of Sports Economics. – 2005. – Vol. 6, No. 1. – P. 24-45.

10. Potwarka L.R. Predicting decisions to purchase from sponsors of the Vancouver 2010 Olympics / L.R. Potwarka, R.E. McCarville, K. Kaplanidou // International Journal of Sport Management and Marketing. – 2014. – Vol. 15, No. 5/6. – P. 238-260.

11. Wang Ch. Motives of sport spectators in China: a case study of the Chinese Super League / Ch. Wang, H. Matsuoka // International Journal of Sport Management and Marketing. – 2014. – Vol. 15, No. 1/2. – P. 57-74.

12. Watanabe N.M. Demand for pay-per-view consumption of Ultimate Fighting Championship events / N.M. Watanabe // International Journal of Sport Management and Marketing. – 2012. – Vol. 11, No. 3/4. – P. 225-238.

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ»

**МІНЕНКО С.І., АСПИРАНТ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

Зростання світової економіки високими темпами в останні роки, стало потужним поштовхом до кардинальних змін та появи нових технік та технологій, нових продуктів, нових запитів зі сторони споживачів змушує виробників найрізноманітніших благ та послуг швидко та успішно адаптуватися до мінливих умов ринку. Особливо,

* Науковий керівник – Дудник О.В. к.е.н., доцент

це стосується підприємств аграрного сектору. Попри те, що їх продукція завжди матиме попит, виникає ризик не повної реалізації власної продукції або реалізація її за не вигідними цінами, що звичайно призведе до зниження прибутку товаровиробника що, відповідно, і його конкурентоспроможності.

За ринкової економіки більшу увагу доводиться приділяти управлінню конкурентоспроможністю підприємства, оскільки тільки з підвищенням рівня виробництва та якості товару можна бути впевненим у тому що продукція буде мати попит. При цьому необхідний системний підхід до управління конкурентоспроможністю, що базується в тому числі й на вивченні економічної природи ключових понять цього напрямку управління підприємства і його продукції розкриті в роботах закордонних та вітчизняних учених: В. Андрійчук, В. Воронін, А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, А.О. Курно, А. Калічавий, О. Красноручський, М. Малік, С.В. Мочерний, В. Месель-Веселяк, Е. Чемберліна, М. Портера та інших.

Конкурентоспроможність є синтезом багатьох економічних категорій. Як зазначається в науковій літературі, у широкому розумінні конкурентоспроможність – це зумовлена економічними, соціальними політичними чинниками позиція країни або товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках. За умов відкритої економіки вона, як зазначає Дж. Робінсон, може визначатися і як здатність країни (підприємства) протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і ринках інших країн [2].

Варто зазначити, що конкурентоспроможність аграрних підприємств визначається набагато складніше, та дещо відрізняється від загальноприйнятого визначення терміна конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність аграрних підприємств можна розглядати як здатність виробників в аграрній сфері користуватися своїми конкурентними перевагами та перемагати своїх конкурентів у боротьбі на внутрішніх та зовнішніх ринках, при цьому максимально використовувати доступні для підприємства земельні ресурси та найкращим чином задовольняти потреби споживачів.

Вивчення різних літературних джерел, дало змогу зробити нам висновок, що відсутнє загальне визначення конкурентоспроможності, а також виявили, що не існує загального підходу для дослідження конкурентоспроможності різних об'єктів, виходячи з цього, ми вирішили проаналізувати поняття «конкурентоспроможність» із наявних систематизованих і методичних точок зору про її сутність,

конкретизуючи та доповнюючи зміст цього поняття для кожного з можливих об'єктів дослідження [1].

Загалом, у більшості підходів до трактування поняття «конкурентоспроможність» простежується розуміння його як здатності учасника певного процесу досягати кращих результатів у певній сфері діяльності в умовах суперництва.

Ми повністю підтримуємо думку М. Портера, що «не існує універсального визначення поняття конкурентоспроможності для всіх суб'єктів і об'єктів [4, с. 20].

Вчений пропонує досліджувати та формувати визначення поняття конкурентоспроможності для кожного окремого об'єкта, враховуючи відповідні особливості кожного, оскільки сьогодні явище конкуренція є присутнім на всіх господарських рівнях.

Конкурентоспроможність продукції та конкурентоспроможність підприємства співвідносяться між собою як частина і ціле. Зазвичай можливість фірми конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності її товарів (послуг), а також сукупності економічних методів управління господарською діяльністю, що впливають на результати конкурентної боротьби [5].

Підводячи підсумок, хочемо зазначити, що конкурентоспроможність – це складна та багаторівнева економічна категорія. Вона складається із таких рівнів як: технологія, товар, підприємство, регіон, галузь і країна. Усі вказані рівні взаємозалежні, саме від стану справ на першому рівні, буде залежати та визначатись стан вищих рівнів. Наведена ієрархія передбачає, що формування та підвищення конкурентоспроможності вищого суб'єкта впливає із наявності та поточного стану використання ресурсів на кожному нижчому рівні суб'єкта конкуренції. Узагальнюючи викладене, визначасмо конкурентоспроможність як здатність певного об'єкту ефективно займати свою позицію та мати можливості до подальшого системного розвитку.

Література.

1. Міненко С.І. Економічна природа понять «конкуренція» та «конкурентоспроможність»/ О.В. Дудник, С.І. Міненко // Науковий журнал «Причорноморські економічні студії». – 2018. – С. 112–116.
2. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. / Дж. Робинсон. – М. : Прогресс. – 1986. – С. 65-84.
3. Мочерний С.В. Економічна теорія: [Підручник] / С.В. Мачерний. – К. : Видавничий центр «Академія», 2004. – 856 с.

4. Портер М.Э. Конкуренция: [учебное пособие] / М.Э. Портер; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.

5. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / За заг. ред. О.Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013.– 470 с.

6. Kalinichenko S. et al. The essential characteristics of innovative agricultural technologies //Impact factor: 1.436 5-Yr impact factor: 1.828. – 2016. – P. 1280.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

***ОБЕРЕМОК В.В., ПРИЩЕНКО А.І., МАГІСТРАНТИ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Управління персоналом – діяльність, направлена на досягнення цілей фірми завдяки правильному використанні людських ресурсів. В ХХ столітті відбувся перегляд ідеї «управління персоналом». Замість жорстоких відносин між робітником і роботодавцем прийшла атмосфера співпраці.

Загалом можна сказати, що управління персоналом – система заходів, які створюють умови стабільного функціонування, розвитку й ефективного використання працездатності робочої сили на рівні організації [1].

Система управління – сукупність елементів, які взаємозв'язані між собою, проте мають відрізнятися цілями, повинні діяти самостійно та мають бути завжди спрямовані на досягнення загальної цілі.

Вважають, що головною метою є формування необхідної бази кадрів, організувати ефективно їх використання, моральний, духовний, професійний розвиток.

Керуюча система, тобто суб'єкт – об'єднання органів управління й працівників з чіткими масштабами своєї роботи, компетенцією та специфікою виконуваних функцій. Її завжди представляють лінійними керівниками, які розробляють комплекс економічних й організаційних заходів для використання і відтворення кадрів [2].

Керована система або об'єкт – це структура соціально-економічних взаємозв'язків. Керівництво персоналом представляє з себе комплексну систему, частиною якої є напрями, стадії, принципи, типи і форми кадрової роботи.

* Науковий керівник – Подольська О.В., к.е.н., доцент

Основними напрямками є прийом і збереження персоналу, його професійне навчання і результат, оцінка роботи кожного працівника, що дає змогу скорегувати його поведінку [3].

Люди є головним елементом системи управління. Вони відразу виступають об'єктом і суб'єктом управління – це і є головною особливістю управління [4].

Можна виділити такі головні заходи покращення управління персоналом:

- висока та своєчасна заробітна плата;
- забезпечення більш кваліфікованих працівників;
- формування і вдосконалення системи мотивації праці;
- стійкий розвиток компанії;
- можливості кар'єрного і професійного росту, соціальні гарантії;
- пільги працівникам;
- достойні та безпечні умови праці.

Таким чином, ефективне управління персоналом – це важливий фактор економічного успіху теперішніх установ, інструмент, який використовують для підвищення ефективності та продуктивності роботи персоналу і соціально-орієнтоване управління, спрямоване на кожного конкретного робітника з метою удосконалення його трудової мотивації та задоволення потреб через систему матеріальних стимулів [5].

Щоб підвищити ефективність управління персоналом потрібно неабияку уваги приділяти соціально-психологічним та економічним методам управління, покращити економічний аналіз господарства, використовувати моральне та матеріальне стимулювання праці, створити приємний соціально-психологічний клімат. Крім того слід звертати особливу увагу на зміцнення освіти та кваліфікації працівників.

Література.

1. Управління персоналом фірми: [Навчальний посібник] / В.І. Крамаренко., Б.І. Холод. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 256.
2. Григор'єв Л. Управління персоналом і регулярний менеджмент / Л. Григор'єв // Робота сьогодні. – 2015. – № 5. – С. 32-34.
3. Електронний ресурс: https://studopedia.com.ua/1_307859_sistema-upravlinnya-personalom.html
4. Василенко В.А. Стратегічне управління: [Навчальний посібник] / В.А. Василенко. – К., 2013. – С. 141-153.
5. Островерх О.В. Необхідність управління змінами в організації / О.В. Островерх, О.В. Родіонов // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. – 2016. – Вип. 172. – С. 62-68.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ І ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

***ПАХУЦА О.П., ВЕЛИКОЦЬКА Н.О., МАГІСТРАНТИ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Однією з найактуальніших проблем сталого розвитку сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах є підвищення ефективності їх діяльності. Це підтверджується численними дослідженнями в даному напрямі, в тому числі і підвищення ефективності самого процесу виробництва в сільському господарстві. Тож, дана категорія повинна відбивати результативність різноманітної людської діяльності в процесі виробництва матеріальних і духовних благ. На нашу думку, при розгляді даного підходу варто виділяти технологічну та економічну ефективність.

Основними показниками економічної ефективності при виробництві зерна в умовах ринку являються рівень рентабельності і норма прибутку, а такі показники, як врожайність, ціни на зерно, сума прибутку з розрахунку на 1 га, на одиницю витрат праці, біоенергетична оцінка і інші, потрібні для аналізу рівня ефективності, що склався. Проте в умовах інфляції, диспаритету цін, а також систематичних неплатежів вартісні показники спотворюють фактичну ефективність в сільськогосподарському виробництві, де виробничий цикл може тривати більше року.

Перехід економіки сільського господарства до ринку може бути забезпечений лише на базі високопродуктивної праці, оскільки ефективність праці – єдине джерело приросту об'ємів сільськогосподарської продукції. Господарствам не байдуже якою «ціною» досягається прискорення продуктивності аграрної праці, наскільки раціонально використовуються капітальні вкладення в переозброєння сільськогосподарського виробництва [2].

Проте зводити поняття суті ефективності до продуктивності праці означає підміняти ефективність. Тому продуктивність праці як економічний показник не може бути узагальнювальним показником економічної ефективності, оскільки враховує тільки витрати живої праці [1].

Собівартість – одна з основних економічних категорій, використовувана при вирішенні питання ефективності виробництва.

* Науковий керівник – Дудник О. В., к.е.н., доцент

Собівартість продукції – це виражені в грошовій формі витрати на її виробництво і реалізацію. В умовах переходу до ринкової економіки собівартість продукції є найважливішим показником ефективності обробітку сільськогосподарських культур. У собівартості продукції як синтетичному показнику відбиваються усі сторони виробничої і фінансово-господарської діяльності підприємства.

Від рівня собівартості продукції за інших рівних умов залежить рівень (об'єм) прибутку. Чим економніше підприємство використовує матеріальні, трудові і фінансові ресурси при виробництві продукції (у тому числі і при обробітку сільськогосподарських культур), виконанні робіт і наданні послуг, тим значніше ефективність виробничого процесу, тим більше буде прибуток [3].

Виробничий цикл в сільському господарстві для більшості культур тривалий і при визначенні величини валового доходу, прибутку, рентабельності відбувається їх завищення, як наслідок заниження амортизаційних відрахувань і вартості матеріальних витрат [5, 4]. Для подолання цього положення підприємства можуть використати метод оцінки сировини і матеріалів в собівартості реалізованої продукції за цінами останніх закупівель. Визначення фактичної собівартості матеріальних ресурсів, що списуються у виробництво, можна робити за собівартістю останніх за часом закупівель.

В цьому випадку зменшується рентабельність як наслідок зростання витрат і зменшення прибутку. У частині амортизаційних відрахувань передбачено індексування їх величини відповідно до індексу інфляції, що публікується органами державної статистики. Прибуток є найважливішим показником економічної ефективності. Для визначення маси прибутку, що отримується в сільськогосподарських підприємствах, слід визначити різницю між масою виручки і витратами виробництва [1].

Аналіз величини отриманого прибутку від різних сільськогосподарських товарів дозволяє провести науково обґрунтовану реструктуризацію виробництва, яка найбільшою мірою відповідає тим, що склалися в цьому регіоні, господарстві, галузі запитам і вимогам ринкових стосунків. Іншими словами, здійснити альтернативні виробничі рішення з тим, щоб посунувати інтереси товаровиробника і продовольчого ринку. Отримана маса прибутку вказує лише на те, що це підприємство, галузь, сільськогосподарська культура, вид виробничої діяльності приносить певний дохід і не більше.

Отже, маса прибутку ще не свідчить про рівень отриманій ефективності, оскільки не будь-яка маса отриманого в господарстві доходу (прибутку) може забезпечувати розширене відтворення заданими темпами. Проте, набагато більший інтерес представляють показники, що є похідними від прибутку, - показники рентабельності. У ринкових умовах важливо забезпечити необхідний рівень рентабельності виробництва не лише в цілому по підприємству, але і по окремих видах продукції [1, 3]. Аналіз вище перелічених показників дозволяє зробити висновок про те, що усі вони характеризують одну сторону господарської діяльності. Так, собівартість показує грошову оцінку витрат виробництва, але не відбиває прибутковості виробництва.

Для характеристики ефективності використання основних фондів в сільському господарстві на мікрорівні застосовують наступні показники: фондovіддачу - вихід валової продукції на один рубель, (чи тисячу рублів) основних виробничих фондів; фондомісткість - розмір основних фондів з розрахунку на один рубель валової продукції; валовий дохід на один рубель основних фондів; чистий дохід на один рубель основних фондів; прибуток на один рубель основних фондів; термін окупності основних фондів. Ефективність використання обігових коштів визначається, в першу чергу, шляхом встановлення середньої тривалості обороту обігових коштів. Цей показник різний для різних галузей народного господарства.

Класифікація показників ефективності сільськогосподарського виробництва дозволяє нам виділити наступні їх групи: натурально-речові і вартісні; прямі і непрямі; що характеризують технологічну, економічну, соціальну і екологічну ефективність. Показники ефективності виробництва можуть бути представлені у вигляді двох взаємозв'язаних частин: приватних показників ефективності, які характеризують певні сторони процесу виробництва, використання окремих видів ресурсів (витрат), і узагальненого показника ефективності виробництва, на формування якого роблять вплив приватні показники системи.

Комплексний аналіз ефективності сільського господарства повинен враховувати стан екологічної обстановки виробництва харчових продуктів. Екологічна ефективність розглядається як поліпшення якості землі, ґрунтової родючості, що дозволяє отримати додаткову високоякісну продукцію і підвищити економічні показники господарської діяльності в цілому в результаті відвертання збитку природного середовища [6].

Отже, обґрунтоване використання показників ефективності та їх трактування дозволить раціонально використовувати ресурсний потенціал підприємства та досягати максимальних показників діяльності.

Література.

1. Волинець В.Л. Економічна ефективність зернопродуктового виробництва в підприємствах АПК та шляхи її підвищення: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / В.Л. Волинець. – К., 2013.

2. Дієсперов В.С. Ефективність виробництва у сільськогосподарському підприємстві: [монографія] / В.С. Дієсперов. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2008. – 340 с.

3. Кісіль М.І. Критерій і показники економічної ефективності малого та середнього бізнесу на селі / М.І. Кісіль // Економіка АПК. – 2001. – № 8.

4. Кривошея-Гуцько О.І. Теоретико-методичні аспекти дослідження сутності та поняття прибутку / О.І. Кривошея-Гуцько // Агроінком. – 2010. – № 10.12.

5. Мазнев Г.Є. Планування фінансового забезпечення інноваційних агротехнологій в умовах різного фінансового стану підприємств / Г.Є. Мазнев, О.В. Дудник // Вісник ХНТУСГ, 2015. – № 161. – С. 60-73.

6. Морс К. Эффективные решения в экономике переходного периода: Аналитические инструменты разработки и реализации социально-экономической политики / К. Морс, Р. Страйк, А.С. Пузанов. – М. : Айрис-пресс, 2007. – 448 с.

РОЗВИТОК ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Певна В.Ю., студентка*

***ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

За даними Організації Об'єднаних Націй щороку велику кількість людей їздить відпочивати за межі власної країни. З цієї причини сфера туризму є однією з ключових галузей, що займає більше десяти відсотків від внутрішнього валового продукту економіки Світу. У резолюції Організації Об'єднаних Націй вказується, що сфера туризму сприяє боротьбі з бідністю і стимулює розвиток відносин в Світі [1].

* Науковий керівник – Кравченко О.М., к.е.н., доцент

Отже, туризм є однією з найбільш динамічних та перспективних галузей світової економіки. Не виключенням є Україна, зокрема щодо процесів розвитку зеленого туризму. Оскільки через події в країні, особливо в Криму, як улюбленого місця відпочинку українців, суттєвого зменшення платоспроможності населення, доведеться добряче подумати, як провести свій відпочинок з користю для здоров'я.

Розвиток туристичного бізнесу дозволив багатьом країнам з менш привабливими, ніж в Україні, природними та культурно-історичними передумовами підвищити рівень соціально-економічного розвитку [2].

Нині у більшості країн Європи пріоритетним напрямом розвитку сільських територій є переорієнтація сільського населення до надання послуг із зеленого туризму. Відпочинок на селі є одним із найперспективніших напрямів відродження та розвитку саме українського села, а також підвищення економічного рівня регіонів країни в цілому. Зелений туризм не виснажує наявні ресурси, а також підвищує рівень життя сільського населення.

Переваги розвитку зеленого туризму в Україні, особливо для сільських територій: сприяння створенню нових робочих місць на селі з метою подолання безробіття, зменшення міграційних процесів; джерело поповнення бюджетів всіх рівнів; збільшення валютних надходжень на село; поєднання трьох головних ефектів розвитку села: соціального, економічного та екологічного; одночасний розвиток таких галузей економіки як будівництво, транспорт, сільське господарство, культура, мистецтво тощо.

Рівень забезпеченості України зеленими туристичними ресурсами є високим. Так, по-перше, значна кількість унікальних та естетично привабливих природних ландшафтів, що придатні для тривалого зеленого відпочинку та пригодництва у поєднанні з місцевими пам'ятками культури і природи. По-друге, в Україні сконцентрована величезна кількість культурно-історичних ресурсів: центральна Україна багата на історичні пам'ятки, пов'язані із запровадженням і розвитком української державності та культури; південна Україна є територією, де виявлено чимало пам'яток античної культури; західна Україна виділяється етнічними особливостями, пам'ятками фольклору, народної архітектури.

Сільський туризм, в тому числі агротуризм, екотуризм, етнотуризм можуть і повинні стати поштовхом для розвитку малого та середнього бізнесу на селі. Їх розвиток також сприятиме збереженню

культури і духовності українського народу, це додаткові можливості для популяризації української культури, поширення знань та інформації про неї у світі [3].

На об'єктах сільського та зеленого туризму пропонується відпочинок в екологічно-чистих умовах для різних верств населення, надаються різноманітні послуги для туристів – це розміщення, харчування, організуються послуги дозвілля та відпочинку – рибальство, полювання, активний відпочинок на воді, кінні та лісові прогулянки, поїздки до морського узбережжя, проводяться екскурсії, організуються свята, присвячені етнокультурним народним традиціям, надаються в оренду плавзасоби тощо [4].

Також сприятиме розвитку зеленого туризму в Україні – проведення ярмарок, етнічних, історичних та гастрономічних фестивалів. На сьогодні Сорочинський ярмарок – це єдиний в Україні захід, відвідування якого дає якнайповніше уявлення як про нашу державу, так і про її народ, його економіку, історію і культуру.

Останнім часом зелений туризм набув широкого розповсюдження серед іноземців, які живуть і працюють в Україні, а саме співробітників посольств, працівників іноземних фірм, банків тощо. Вони приїжджають до українського села як на вихідні (від двох до п'яти днів), так і на довший термін. Для іноземців зелений туризм – це чудова можливість відпочити від «європейського перфекціонізму», насолодитися дикою природою, традиціями та культурою [5].

Мешканці великих міст як Київ, Харків, Дніпро, Одеса їздять у сільську місцевість, де вони можуть не тільки подихати свіжим повітрям, а й пожити селянським життям, відпочити від шаленої метушні в мальовничих куточках нашої країни, спробувати смачні та приготовані з натуральних продуктів страви української кухні, познайомитися з традиціями і культурою, народними промислами та ремеслами самобутніх регіонів України. «Зелені» туристи працюють у полі, збирають гриби у лісі, їздять верхи, ходять на риболовлю, полюють і таким чином відпочивають від офісних буднів чи від роботи на заводі.

Новий напрямок сьогодні – корпоративний відпочинок. Великі компанії почали практикувати виїзди співробітників на спільний відпочинок. Корпоративний відпочинок на природі вчить командно діяти та сприяє спілкуванню у неформальній обстановці. Варіанти корпоративних турів різні: екскурсії протягом одного дня, або кількаденних турів, спільні квести, тематичні конференції тощо [6].

Отже, український зелений, а саме сільський туризм може стати візитівкою нашої держави на міжнародному туристичному ринку.

Література.

1. Александрова А.Ю. Международный туризм: [учебник] / А.Ю. Александрова, 2002. – 470 с.
2. Колесник О.О. Економічна оцінка туристичної привабливості України [Електронний ресурс] / О.О. Колесник // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. – № 1. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/kolesnyk3.htm
3. Голубовська О.І. Сільський туризм як одна із складових відродження українського села [Електронний ресурс] / І.О. Голубовська // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2012. – Випуск III (47). – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/golubovska.htm
4. Чорна Н.П. Розвиток сільського туризму в Україні [Електронний ресурс] / П.Н. Чорна // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: економічні науки. – 2010. – Випуск 99. – 401-411 с. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/chorna7.htm
5. Васильєв В.П. Сільський зелений туризм в Україні [Електронний ресурс] / В.П. Васильєв. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/vasyljev.htm
6. Туристичний портал про Україну «UA.IGotoWorld.com» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ua.igotoworld.com/ua/article/799_korporativnyy-otdyh-v-ukraine.htm.

РОЛЬ САМООРГАНІЗАЦІЇ В УПРАВЛІННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ

***ПЕРЕВЕРЗЄВА А.В., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ***

Реалії сьогодення переконливо доводять, що ефективність функціонування соціально-економічної системи з точки зору тактики та стратегії значною мірою визначається вдало побудованою системою управління.

На сучасному етапі постає питання зміни пріоритетів управління на розвиток людських ресурсів замість надмірного зосередження на накопиченні фінансового капіталу, котре в майбутньому може мати негативні наслідки і негативно впливати на результати діяльності [1].

На думку вчених ефективність системи управління залежить від

особливостей політики керівництва, що підтверджується тезою: «...ті керівники, які не переймаються долею своїх працівників, страждають від постійної «втєчі» кадрів. Співробітники йдуть від тих, хто ними управляє, а не з підприємства» [2].

Однією із важливих властивостей соціально-економічних систем є їх здатність до самоорганізації. З теоретичної точки зору самоорганізація трактується як утворення впорядкованих структур із хаосу [3]. Також досить розповсюдженим визначенням самоорганізації є її розуміння як цілеспрямованого процесу, який передбачає створення, відтворення, відновлення або вдосконалення організації складної динамічної системи [4].

На основі вищезазначеного, слід підкреслити, що соціально-економічні системи за рахунок самоорганізації здатні не лише ефективно функціонувати, але відновлюватися залежно від потреб часу, а також динамічно розвиватися за рахунок акумуляції можливостей та максимальної реалізації потенціалу.

З філософської точки зору зміст поняття «самоорганізації» передбачає декілька аспектів:

- спонтанність (від латин. – «добровільний», «довільний»), що проявляється у формування або зміні якостей систем, їх елементів, зв'язків, структур, функцій і властивостей в умовах активізації зовнішнього впливу та у взаємодії з ними;

- спосіб функціонування, оновлення та розвитку (прогрес і регрес) природних та соціальних систем;

- динамічний процес визначає, котрий з точки зору природного розвитку може бути пасивним або адаптивним, а з точки зору суспільства визначається креативністю.

З точки зору здатності системи до відновлення самоорганізація передбачає виникнення нових структур у складних соціально-економічних системах, котрі є більш енергетично наповненими, ніж попередні. Вчені Е.В. Бондаревська, С.В. Кульневич [5] розглядають самоорганізацію як «властивість будь-якої системи до саморозвитку за допомогою культивування, «виращування» нових, більш життєстійких структур». В межах такого підходу можна виокремити основні компоненти самоорганізації:

- внутрішні ресурси – особистісні структури свідомості: критичність, мотивація, рефлексія, колізійність, опосередкованість, орієнтування, автономність, творчість, самоактуалізацію, самореалізація, забезпечення рівня духовної життєдіяльності;

- зовнішні ініціації – навчальні, виховні засоби, педагогічні умови.

В якості соціально-економічних систем можна розглянути об'єднання людських об'єднані певними відносинами. Сучасні організаційні знання про процеси і явища базуються на тому, що жодне об'єднання людей неспроможне розвиватися за умови використання жорсткої системи управління, та відсутності складових самоорганізації. Адже ефективна управлінська діяльність спрямована на прийняття рішень, розширює можливості регулювання системи на основі використання внутрішнього потенціалу. Значущість самоорганізації динамічно зростає внаслідок прискорення розвитку та ускладнення сучасних соціально-економічних систем.

Закономірності сучасного розвитку, підґрунтям якого є інновації, дозволяють спрогнозувати домінування тенденцій самоорганізації за умови прагнення соціально-економічних систем використовувати механізми самоорганізації. У середовищі сучасних акцентується увага на динамічних партнерських відносинах.

Успіх функціонування та результативність діяльності окремих соціально-економічних систем підтверджує, що чим менш регламентованою є механізм та структура управління, тим більшою є здатність адаптації до динамічності змін реальних умов, до внутрішнього регулювання.

Зауважимо, що самоорганізацію можливо використовуватися із деякими обмеженнями, враховуючи ієрархічність структури та рівень функціонування, в межах системи потреб організаційної структури.

У сучасній інтерпретації ефектом самоорганізації є підвищення результативності використання взаємодії між людьми, видів економічної активності в межах певної соціально-економічної системи. Основі засади самоорганізації колективної діяльності виявляються через:

- загальний управлінський вплив, перетворення сукупності індивідів у колектив;

- узгодженість членів групи щодо можливості підвищити продуктивність праці та підвищити результати діяльності за рахунок колективної злагодженої праці порівняно із індивідуальними результатами кожного учасника;

- узгодження інтересів групи щодо результату колективної діяльності, її корисність для колективу в цілому або кожного його учасника зокрема. Розподіл кінцевого результату є прозорим і дозволяє усвідомити свою значущість у діяльності та процесі виробництва;

- здатність групи конструктивно у визначені терміни вирішувати

проблеми і протиріччя, що виникають у процесі колективної діяльності.

Процес самоорганізації сприяє формуванню системи звичок, норм та стереотипів поведінки, котрі є передумовами пристосування до умов певного середовища. Самоорганізацію в колективах ідентифікують як уніфікований процес, котрий передбачає відсутність зміну або розвитку нового рівня власної організованості без зовнішніх впливів, створення функцій, процесів, структур. Проявом самоорганізації є усвідомлення людьми своїх особистих та спільних інтересів із прагненням досягти спільної мети.

Основними елементами самоорганізації колективу є:

- формування морально-психологічного клімату та відповідного середовища;
- колективне прийняття рішення на основі взаємодії;
- підтримка креативності;
- здатність вирішувати конфлікти;
- формування спільної думки.

Прикладом самоорганізованих соціально-економічної системи є формування колективів, в яких активна участь кожного сприяє формуванню спільної думки для вирішення конкретних завдань. Такий колектив є стійким і швидко адаптується до змін. Елементи самоорганізації присутні т також у об'єднаних територіальних громадах, члени яких взаємодіють між собою задля досягнення спільної цілі – підвищення рівня життя населення громади загалом, і кожного її члена, зокрема, що можливо тільки за умови взаємодії.

В сучасній теорії управління самоорганізація сприймається як позитивне явище переважною більшістю. Якщо ж говорити про об'єктивність оцінки, то існує подвійність у ставленні до самоорганізації: як позитивне, так і негативне явище. Адже, значний рівень самоорганізації може бути передумовою підвищення рівня «закритості» колективу, що є неможливим адже самоорганізація колективу існує на основі симбіозу зовнішніх та внутрішніх правил, принципів.

На основі вищезазначеного, слід зауважити, що ефективність соціально-економічної системи, її розвиток, першочергово залежить від рівня досконалості організації системи управління, її структури та внутрішнього організаційного механізму.

Для підвищення ефективності функціонування соціально-економічних систем, потрібно використовувати альтернативні форми управління, які виключають використання усталених наукових засад та

чітко визначених норм. Не лише особисті риси керівника, але вдало побудована система управління на основі взаємодії в колективі забезпечують прогресивність розвитку та адат націю до змін середовища функціонування соціально-економічних систем.

Певна соціально-економічна система – це передусім об'єднання людських ресурсів, що складається із сукупності структурних елементів, серед яких доцільно виокремити:

- трудовий потенціал;
- інноваційність та творчість;
- освітній потенціал;
- організаційний потенціал;
- наукові розробки;
- соціально-психологічний клімат у колективі;
- ділова активність;
- імідж суб'єкта господарювання.

Аналіз сучасних закономірностей розвитку свідчить про домінування тенденцій самоорганізації та прагнення соціально-економічних систем до її використання в якості дієвого методу управління. Досягнення ефекту від самоорганізації забезпечується за рахунок взаємодії, співробітництва, чітко визначеної мети та усвідомлення ролі кожного щодо її досягнення за рахунок дій керівників та організації управлінської діяльності. Використання позитивного ефекту самоорганізації дії, які характеризуються високим рівнем стійкості та адаптації.

Отже, самоорганізація – це:

- оптимізація процесу управління за рахунок отримання максимального ефекту за умови мінімального використання ресурсного потенціалу;
- раціональне використання та розподіл часу;
- чітке уявлення про мету, сенс, алгоритм виконання завдання, пріоритети роботи.

У той же час, самоорганізація є має компенсуючий ефект для управління, адже виконує роль «реаніматора» за умови виявлення недоліків традиційного менеджменту.

Використання законів самоорганізації дозволяє підвищити продуктивність праці, що досягається зменшенням часу виконання своєї роботи; зростанням швидкості документообігу, прискоренням грошових і фінансових потоків; збільшенням швидкості та якості прийнятих рішень на різних рівнях управлінської системи.

До того ж, високий рівень самоорганізації сприяє акумуляції

ресурсного потенціалу та спрямуванні «енергій» колективу на реалізацію завдань соціально-економічної системи, що підвищує швидкість та якість прийняття управлінських рішень та їх практичну реалізацію.

Отже, за нашим визначенням, самоорганізація – це, насамперед, усвідомлена діяльність і усвідомлена поведінка, що проявляються в плануванні робочого й вільного часу, формуванні й розвитку позитивних звичок (насамперед, у сфері здоров'я, здорового способу життя), контролі особистих відчуттів і реакцій на події, що відбуваються в оточуючому середовищі.

Людина з високими показниками рівня самоорганізації легше опановує нові види діяльності, реагує на виникнення нестандартних ситуацій та досягає успіху. В умовах самоорганізації важливим є передача знань, досвіду, вміння аналізувати ситуації, розвиток управлінських здібностей, формування відчуття відповідальності, опанування різних стилів управління. Наявність таких властивостей формує лідерські якості, котрі проявляється у можливості впливати на людей та здійснювати разом позитивні перетворення.

Таким чином, досягти високого рівня ефективності управління неможливо без самоорганізації, тобто злагодженої взаємодії між різними ланками управління, головними учасниками яких є люди.

Література.

1. Фитц-енц Як. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Фитц-енц Як; [пер. с англ. Меньшикова М.С., Леонова Ю.П.; под. общ. ред. В.И. Ярных]. – М. : Вершина. – 2006. – 320 с.

2. Хьюз-младший Джеймс И. Богатство семьи. Как сохранить человеческий, интеллектуальный и финансовый / Хьюз-младший Джеймс; [пер. с англ.]. – М. : «Олимп-БИЗНЕС», 2007. – 288 с.

3. Теория организации / Д.В. Олянич [и др.]. – Ростов на Дону : Феникс, 2008. – 408 с.

4. Латфуллин Р.Р. Теория организации / Р.Р. Латфуллин, А.У. Райченко. – СПб. : Питер, 2004. – 395 с.

5. Кульневич С.В. От стратегии самоорганизации к тактике личностного воспитания / С.В. Кульневич // Известия Южного отд. РАО. Личностно-ориентированное образование в контексте культуры. – 2000. – Выпуск 2. – С. 13-24.

6. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Фрэнсис Фукуяма; пер. с англ. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2004. – 730 с.

ЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ В РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

***ПЕРШКО А.О., К.Е.Н., ДОЦЕНТ, С.Н.С.,
УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ,
КОРОПОВА С.В., ЗДОБУВАЧ,
УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ,
КОЗЛОВ В.Г., АСПІРАНТ,
ННЦ «ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ»***

Нині в Україні питання податкової політики належать до найгостріших як в економічному й соціальному, так і в політичному контексті. Податкова політика України поєднала в собі принципи двох податкових систем, найбільш характерних для світової практики – європейської та американської. При цьому, якщо в європейській системі переважає обкладання обороту у формі податку на додану вартість, то в американській – прибутковий принцип оподаткування. Складність вітчизняної податкової політики визначена еkleктичним поєднанням обох зазначених систем з базовою метою – забезпечення максимального рівня податкових надходжень, як основної складової доходної частини бюджету.

Доходи державного бюджету України поділяються на [1]: податкові надходження; неподаткові надходження; доходи від операцій з капіталом; офіційні трансферти; державні цільові фонди.

Аналіз динаміки складу і структури доходів державного бюджету за 2010-2017 рр., свідчить про те, що найбільшим джерелом доходів були саме податкові надходження. У 2010 році даний показник становив 347986 млн. грн., у 2012 році знизився до 341165 млн. грн., у 2016 році – відбулося його зростання до 650782 млн. грн., а в 2017 р. величина податкових надходжень зросла до 828158,8 млн. грн., що на 27,2 % більше попереднього року. Причинами таких коливань є кризові явища, що спостерігаються в економіці країни та девальвація національної валюти, що призвела до номінального зростання доходів бюджету. Таким чином, спостерігаємо тенденцію до формування доходів державного бюджету за рахунок податкових надходжень, частка яких становить 80-85 %, тобто податкові надходження є найбільшою бюджетоутворюючою ланкою.

Питома вага непрямих податків у структурі податкових надходжень збільшилася з 53,5 % у 2014 році до 66,3 % у 2016 році та аж до 70 % у 2017 році. Прискорене зростання непрямих податків у

2015-2017 рр. відбулося під впливом інфляційного та девальваційного процесу, а також завдяки запровадженню у 2015 році тимчасового імпортного збору. Перенесення оподаткування на споживання є загальноєвропейським трендом з метою збільшення частки доходів та прибутків у розпорядженні платників податків [2]. У країнах із високим рівнем економічного розвитку структура оподаткування схиляється в бік прямих податків. Непряме оподаткування переважає в країнах із перехідною економікою – завдяки простоті й стабільності справляння, а обсяг прямого оподаткування зменшується внаслідок зниження загального рівня добробуту населення, збільшення кількості збиткових і нерентабельних підприємств. Таким чином, наявність у структурі оподаткування значної частки непрямих податків характеризує податкову систему як фіскально-спрямовану, а не соціально-орієнтовану [3]. 2015-2016 рр. характеризуються незначним зменшенням ПДВ у структурі податкових надходжень, проте 2015-2017 рр. питома вага ПДВ починає збільшуватися (рис. 1).

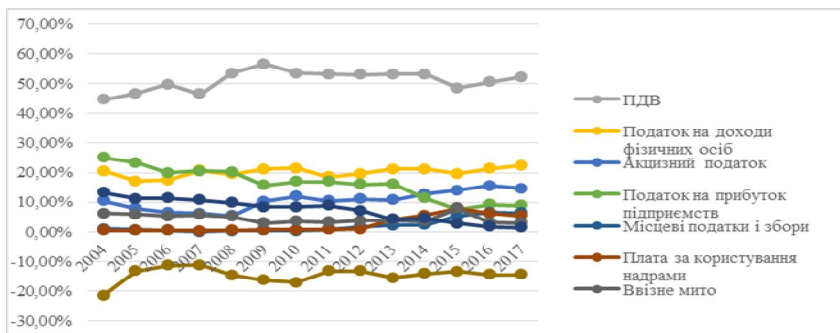


Рис. 1. Структура податкових надходжень до державного бюджету за 2017 рік

Джерело: за даними [4, 5].

При цьому питома вага відшкодування ПДВ збільшилася з 21,61 % у 2004 р. до 52,41 % у 2017 р. У доходах державного бюджету України переважають непрямі податки – їх питома вага у всіх податках за аналізований період складає у середньому 68 %, з них найбільша доля належить податку на додану вартість (ПДВ) – близько 49 %. Це зумовлено в кризових умовах посиленням фіскальної функції непрямих податків, що спричиняє збільшенням податкового навантаження на споживання.

Податкова політика формується на політичній арені, і це багато в чому ускладнює її застосування для стабілізації економіки та зростанню податкових надходжень до бюджетів. В цьому сенсі важливим питанням залишається функціонування податкової політики як самостійної функції державного управління. Проте, на наш погляд, запроваджувати стимулюючі заходи податкової політики недоцільно через наявність часового лагу між моментом їх впровадження та отриманням кінцевого результату. Тому на найближчу перспективу податкова політика в Україні має носити стабілізаційний характер, а будь-які радикальні зміни доцільно вносити після стабілізації економічної ситуації.

Література.

1. Податкова політика України: [навчальний посібник] / П.В. Мельник, З.С. Варналій, Л.А. Тарангул [та ін.] ; за ред. П.В. Мельника. – К. : Знання України, 2011. – 505 с.

2. Напрями формування податкової політики України в контексті фіскальної децентралізації та розширення бази оподаткування: [монографія] / А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк, Л.П. Амбрик, С.Д. Герчаківський, В.І. Дмитрів; ред.: А. І. Крисоватий, О.М. Десятнюк; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль : ТНЕУ, 2016. – 181 с.

3. Податкові механізми відновлення соціально-економічного розвитку в контексті реформи 2016 року. URL: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/podatkovimehanizmu-f6424.pdf>.

4. Офіційний сайт Державного комітету статистики – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

5. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>

АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

***РОМАНАШЕНКО М.О., СТУДЕНТКА*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Однією з центральних проблем у здійсненні соціально-економічних і політичних реформ є впорядкування відносин між людьми, що включені у різноманітні ланки системи управління. Все більше управління людськими ресурсами визнається як одна з

* Науковий керівник – Красноручський О.О., д.е.н., професор

найбільш важливих сфер життєдіяльності організації, здатної підвищити її ефективність і продуктивність функціонування. При цьому саме поняття «управління людськими ресурсами» розглядається у достатньо широкому діапазоні від економіко-статистичного до філософсько-психологічного й набуває важливого аспекту аналізу цілісності організаційно-управлінського контексту функціонування і розвитку організації, оптимального використання трудових ресурсів, підвищення ефективності системи управління персоналом з урахуванням вимог ринкової економіки.

Проблема управління персоналом завжди була предметом дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених, що належать до різних наукових шкіл. Порушену наукову проблематику досліджували такі відомі вчені, як Ф. Тейлор, А. Маслоу, Д. Макгрегор, В. Оучі, В.І. Крамаренко, Г.В. Щокін та інші. Деякі аспекти проблеми сучасного управління персоналом знайшли своє відображення у працях С. Беляєвої, М. Журавльова, Дж. Іванцевича, А. Кибанова, В. Колпакова, А. Лобанова, С. Михайлова, М. Мурашко, С. Синка, А. Чикуркової, С. Шекшня, О. Шканової, та ін. [1; 2; 3; 4; 6; 7].

Управління персоналом – систематично-організаційний процес відтворення і ефективного використання персоналу [4].

Діяльність будь-якої організації залежить від конкретних людей. Людина трактується як основний ресурс і потенціал організації. Завданням управління є раціональне використання, об'єктивна оцінка, розвиток і мотиваційне стимулювання цього потенціалу [7].

Основу концепції управління персоналом підприємства складають:

- розробка принципів, напрямків та методів управління, урахування роботи з персоналом на всіх рівнях стратегічного планування підприємства;

- впровадження нових методів і систем навчання та підвищення кваліфікації персоналу, визначення та проведення скоординованої єдиної тарифної політики й оплати праці;

- розробка і застосування на підприємстві економічних стимулів і соціальних гарантій щодо соціального партнерства [2].

Кадрова політика підприємства повинна забезпечувати розробку стратегії управління персоналом, раціональний підбір та наймання персоналу, аналіз, планування, прогнозування кадрового потенціалу та ринку праці, персональну оцінку рівня знань, умінь, майстерності та особистісної відповідальності кожного окремого працівника та колективу в цілому. Великого значення набуває в цей час правове та

інформаційне забезпечення процесу управління персоналом, створення умов праці.

В сучасних умовах господарювання оцінка функціонування системи управління персоналом вимагає систематичного досвіду, вимірювання витрат і вигод загальної програми управління персоналом і порівняння її ефективності з ефективністю роботи підприємства за той же період.

У ряді європейських країн отримали розповсюдження центри оцінки управлінського персоналу, діяльність яких полягає у виявленні на підставі спеціального комплексу тестів і вправ потенційних здібностей працівників управління, проте, такі центри не вільні від недоліків й не гарантують відсутності помилок.

Склад оціночних показників має всебічно відобразити ефективність управління персоналом підприємства в економічному, соціальному і організаційному аспектах. Такі показники орієнтують працівників на раціональне використання робочого часу, поліпшення трудової і виконавської дисципліни і, в основному, спрямовані на удосконалення організації праці.

Успішність управління персоналом визначається ефективністю використання трудових ресурсів для реалізації поставлених перед ними цілей, комплексним баченням проблем і цілісним підходом до людських ресурсів у взаємозв'язку зі стратегічними установками підприємства. Таким чином, в рамках стратегічного управління виникає нагальна потреба в зміні функціональної моделі управління персоналом на підприємстві на підставі власної організаційної філософії, яка ґрунтується на власному досвіді роботи зі своїми працівниками й використанні практики провідних вітчизняних та світових компаній.

Література.

1. Виноградський М.Д. Управління персоналом. Навч. пос. для ВНЗ / М.Д. Виноградський, С.В. Беляєва, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – К. : ЦУА. – 2006. – 500 с.

2. Колпаков В.М. Стратегический кадровый менеджмент : учеб. пособие / В.М. Колпаков, Г.А. Дмитренко. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – К. : МАУП, 2005. – 752 с.

3. Менеджмент : навч. посіб. / [С.І. Михайлов, Т.І. Барановська, О.С. Степасюк і ін.]; під ред. С.І. Михайлова. – Вінниця : НОВА КНИГА.– 2006. – 416 с.

4. Менеджмент персоналу: навч. посіб. [для студентів екон. спец. ВНЗ] / З.О. Коваль ; М-во освіти і науки України, Нац. ун-т «Львів. політехніка». – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2014. – 452 с.

5. Мурашко М.І. Менеджмент персоналу: навч.посіб. / М.І. Мурашко. – [3-те вид., випр. і доп.]. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2008. – 435 с.
6. Чикуркова А.Д. Стратегія управління / А.Д. Чикуркова. – Кам'янець-Подільський : Видавець ПП Зволейко Д.Г., 2010. – 428 с.
7. Щур О. Сучасний погляд на персонал / О.Щур // Практика управління. – 2008. – № 6. – С. 35-40.

ВПЛИВ ЧИННИКІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

***СОЛОШЕНКО О.Ю., СТУДЕНТКА МАГІСТРАТУРИ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Ефективність роботи підприємства є одним із найважливіших показників, що характеризує її результативність. Вона показує не сам результат, а те, яким способом він був досягнутий. Отже, ефективність частіше всього характеризується відносними показниками, які розраховуються на основі двох груп характеристик: результату і витрат. На сьогоднішній день підприємство працює ефективно тоді, коли отримує прибуток. Щоб безперервно забезпечувати його зростання, підприємству необхідно постійно шукати перспективи його збільшення – резерви зростання. Чинники, що мають вплив на формування прибутку сільськогосподарського підприємства на сучасному етапі є предметом уваги таких вчених як Аранчій В.І., Бандурка О.М., Бланк І.А. тощо.

Сільське господарство є досить важливою стратегічною галуззю національної економіки. Чинники, що впливають на прибуток сільськогосподарського підприємства поділяються на дві групи: зовнішні та внутрішні.

Зовнішні фактори впливу на ефективність сільськогосподарського підприємства – це ті фактори, які не залежать від роботи підприємства. Адже сільське господарство є специфічною галуззю і найбільший вплив на його прибуток чинять природні умови. Також до таких факторів, що впливають на діяльність підприємства відносять державне регулювання цін, тарифів, демографічна ситуація, податкова ставка, пільги, ціни на виробничі ресурси, конкуренція, інфляція тощо.

* Науковий керівник – Голованова Г.Є., старший викладач

Внутрішні фактори впливу на ефективність підприємства – це ті фактори, що безпосередньо залежать від роботи підприємства, а саме: обсяги виробництва й реалізації продукції, структура продукції, собівартість продукції, якість, ціни та інше [2].

Основним серед чинників зростання прибутку сільськогосподарського підприємства є зменшення собівартості продукції. А отже, можна запропонувати чинники, завдяки яким можна зменшити собівартість продукції:

1. Покращення технологічного рівня виробництва: модернізація техніки, технологій;

2. Поліпшення організації виробництва та праці ;

3. Зміна структури і обсягу продукції ;

4. Поліпшення використання природних ресурсів;

5. Галузеві чинники тощо.

Великий вплив на ефективність сільськогосподарського підприємства також має група факторів: показники використання й руху основних засобів, а саме: сільськогосподарські машини, обладнання, що використовуються в процесі виробництва продукції.

Від якісної підготовки сільськогосподарської техніки до збирання сьогодні залежить найбільша частка успіху в отриманні прибутку [4].

Підвищити родючість ґрунту можливо за рахунок запровадження комплексу організаційно-технологічних заходів [5]. Слід додати, що розвинені країни світу застосовують системи виробництва біопалива із сільськогосподарських відходів. Але, на жаль, в Україні виробництво й використання біопалива нещодавно почало розвиватися [1]. Отримання прибутку є основною метою усіх підприємств. У сучасних умовах проблема збільшення прибутку є досить важливою, так як деякі підприємства, особливо сільськогосподарські, переживають кризу.

Отже, на сучасному етапі ключовими факторами збільшення прибутку сільськогосподарського підприємства є зниження собівартості продукції, підвищення технологічного рівня виробництва, виробництво біопалива тощо.

Література.

1. Бердар М.М. Фінанси підприємств. Навч. посіб. / М.М. Бердар – К. : Центр учбової літератури, 2010. –352 с.

2. Романова Т.В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах [Електронний ресурс] /

Т.В. Романова, Є.О. Даровський // Ефективна економіка. – 2015. – № 4. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3976>

3. Фактори зростання прибутку промислового підприємства / Г.К. Дженкова // Культура народів Причорномор'я. – 2008. – № 126. – С. 30-31.

4. Збираємо цукрові буряки / Агробізнес сьогодні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/agro/mekhanizatsiia-ark/item/11816-zbyraiamo-tsukrovi-buriaky.html>

5. Пашков І.А. Земля як чинник соціального розвитку / І.А. Пашков // Гуманітарний вісник ЗДА. – 2009. – Випуск 37. – С. 34.

«ТРУДОВІ РЕСУРСИ» ТА «РОБОЧА СИЛА», ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ

***СОСОННИЙ В.Е., СТУДЕНТ МАГІСТРАТУРИ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Для оцінки ефективності використання трудових ресурсів в сільськогосподарському виробництві використовують відповідну систему показників. Показники ефективності використання трудових ресурсів можна розділити на три групи: 1) за ступенем залучення трудових ресурсів в сільськогосподарське виробництво; 2) за повнотою використання робочою силою робочого часу; 3) за ефективністю використання робочої сили. Перші дві групи показників характеризують рівень екстенсивного використання робочої сили, а третя група – інтенсивного використання трудових ресурсів. Показником, який характеризує ступінь залучення трудових ресурсів в сільськогосподарське виробництво є коефіцієнт використання трудових ресурсів. Узагальнюючим показником, який характеризує ефективність використання робочої сили є продуктивність праці, що представляє собою економічну категорію, яка відображає можливості працівника виконувати конкретну роботу за одиницю робочого часу. Варто зазначити, що продуктивність праці та продуктивна сила праці поняття не тотожні, як вказують деякі дослідники. Продуктивна сила праці – це не результат, а потенційна можливість його отримання. Продуктивність праці – це реалізована продуктивна сила праці.

* Науковий керівник – Антощенко В.В., к.е.н., доцент

Для того, щоб їх розглянути детально звернемося до змісту понять «робоча сила» та «трудові ресурси». Відповідно до інформації Державної служби статистики України, робоча сила або економічно активне населення – це населення обох статей віком 15-70 років, які забезпечують пропозицію робочої сили на ринку праці, тобто мають здатність до праці. Зайняті та безробітні разом становлять робочу силу [1; 5].

Розмежуємо поняття «трудові ресурси» та «робоча сила». На думку численних дослідників, поняття «трудові ресурси» більш ширше порівняно з поняттям «робоча сила». Однак, робочою силою визначається потенційна здатність людини до праці, що як правило реалізується в процесі виробництва. Праця – це цілеспрямована діяльність людини, яка направлена на задоволення потреб, як і власних, так і суспільних шляхом виконання певних робіт та послуг. Отже, трудові ресурси – це частина працездатного населення, яка володіє фізичними й розумовими здібностями і знаннями, необхідними для здійснення корисної діяльності [2; 3; 4]. А звідси виходить, що робоча сила і трудові ресурси категорії, як за економічною, так і за соціальною суттю практично і теоретично ідентичні.

Підвищення ефективності виробництва продукції, зростання прибутковості підприємства, результативність підприємництва багато в чому залежить від ефективності використання трудових ресурсів. Варто зауважити, що важливо внутрішньо мотивувати трудовий ресурс підприємства, задовольняючи їх потреби, створюючи комфортні умови праці. І саме від цього буде залежати продуктивна сила праці.

Література.

1. Статистичний збірник «Економічна активність населення України» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Економічна енциклопедія : у трьох томах / Редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. III. – 952 с.
3. Акулов М.Г. Економіка праці та соціально-трудова відносини: навч. посіб. / М.Г. Акулов, А.В. Драбаніч, Т.В. Євась та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.
4. Багрій К.Л. Деякі особливості аналізу ефективності використання трудових ресурсів / К.Л. Багрій // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – ЧТЕІ КНТЕУ. – 2017. – С. 344-350.
5. Офіційний веб-сайт Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

КОНЦЕНТРАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЇЇ РОЛЬ В АГРОБІЗНЕСІ

***ТАНЧУК О.А., МАГІСТРАНТ, ХИМЧЕНКО О.О., МАГІСТРАНТ,
ЛИХОПУД О.І., СТУДЕНТ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Стратегічно важливим на сьогодні напрямком соціально-економічного розвитку України є забезпечення відповідного рівня продовольчої безпеки. Вирішення цього завдання можливе шляхом нарощування об'ємів виробництва продуктів харчування, а також забезпечення належного рівня їх якісних характеристик. У процесі реалізації цього стратегічного завдання необхідно враховувати інтереси вітчизняних виробників.

Визначення стратегії розвитку вітчизняного аграрного виробництва на інтенсивній основі потребує значних змін, зокрема у виробничій структурі підприємств. Остання має постійно трансформуватися під впливом процесів удосконалення та впровадження техніки та технологій, зміни форм організації виробничих процесів тощо.

Концентрація виробництва виникає в результаті впровадження здобутків науково-технічного прогресу у виробництво. Підприємства невеликих розмірів часто не мають змоги здійснювати ефективну господарську діяльність, особливо в умовах ринкової конкуренції, та змушені об'єднуватися з іншими підприємствами, або ж поглинаються більш великими та успішними. Таким чином, концентрація виробництва створює умови для ведення господарювання на новій, більш ефективній техніко-технологічній та організаційній основі [1].

На сьогодні на ринку сільськогосподарської продукції України представлені особисті селянські господарства та аграрні підприємства. Значна частина малих та середніх сільськогосподарських підприємств інтегрована в агрохолдингові утворення, в яких відбувається часто надконцентрація ресурсів. В таблиці приведені їх сильні та слабкі сторони [3].

Так, очевидними перевагами крупних сільськогосподарських підприємств є висока рентабельність їх господарської діяльності. Завдяки раціональному налагодженому виробничого процесу

* Науковий керівник – Смігунова О.В., к.е.н, доцент кафедри

великотоварні агровиробники здатні краще пристосовуватися до функціонування в ринкових умовах, мають більш широкі можливості для налагодження міжгалузевих зв'язків та проникнення в зовнішнє середовище. Ці переваги дають їм можливість підвищити конкурентоспроможність виробництва, отримувати додаткові кошти з сфер переробки сировини та реалізації готової продукції.

Таблиця

Переваги та недоліки вітчизняних крупно товарних підприємств

<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
<ul style="list-style-type: none"> – забезпечення високого техніко-технологічного рівня виробництва та можливість його модернізації; – нижча виробнича собівартість (завдяки ефекту масштабу) та можливість створювати високу додану вартість продукції; – формування великих товарних партій (завдяки ефекту масштабу); – розвинена виробнича інфраструктура та можливість створення замкнутого циклу виробництва; – порівняно вища орендна плата за користування землею; – часто більш кваліфікований менеджмент; – розвинена логістика. 	<ul style="list-style-type: none"> – часто вахтовий метод виробництва; – неповне використання орендованих земель; – погіршення родючості ґрунтів.

Великотоварне виробництво є передумовою ефективної господарської діяльності. Концентрація сільськогосподарського створює можливість для кращої структуризації виробничого процесу, налагодження взаємодії на більш вигідних комерційних засадах з виробниками та постачальниками необхідних ресурсів, що в кінцевому рахунку сприяє налагодженню конкурентоспроможного аграрного виробництва.

Однак, варто зауважити, зазначають експерти [3, 5], що в довгостроковій перспективі не варто віддавати перевагу лише одній категорії господарств. Адже в сприятливі періоди величина маржинального доходу покриває витрати, пов'язані з високо інтенсивним виробництвом крупних підприємств, а в несприятливі – навпаки, вигідною є економна поведінка малих сільгоспвиробників.

Література.

1. Артеменко І.С. Аналіз процесу концентрації виробництва в аграрних підприємствах України та оцінювання її результатів / І.С. Артеменко // Економіка АПК. – 2014. – № 9. – С. 69-75.

2. Дудник О.В. Розвиток економічного потенціалу аграрних підприємств як складова управління їх конкурентоспроможністю

[Електронний ресурс] / О.В. Дудник, О.В. Смігунова, В.Г. Краля // Інфраструктура ринку. – 2017 – № 6. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.market-infr.od.ua/uk/6-2017>.

3. Кернасюк Ю.В. Інтелектуальний аналіз кластерної структури аграрних підприємств Кіровоградської області з використанням карт Кохонена / Ю.В. Кернасюк // Інноваційна економіка. – 2014. – № 4. – С. 185 – 190.

4. Макаренко Ю.П. Фермерські кооперативи як умова прибуткового господарювання [Електронний ресурс] / Ю.П. Макаренко. // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки, 2010 – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.2/168.pdf/sites/default/files/nppdaa/4.2/168.pdf>.

5. Эксперт рассказал, кто более эффективный – фермеры или агрохолдинги [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://latifundist.com/novosti/41823-ekspert-rasskazal-kto-bolee-effektivnyj--fermery-ili-agroholdingi>.

СВІТОВИЙ РИНОК ЗЕРНА: ПЕРСПЕКТИВИ ТА РІСТ

***ТАРАНОВА В.В., СТУДЕНТКА*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

За останні роки спостерігається ріст виробництва зернових культур в світі. Від стану цього сектору залежать ціни на найважливіші продукти харчування.

Щоб мати можливість оцінити стан справ на світовому ринку зерна в цілому, потрібно проаналізувати стан виробництва окремих зернових культур. До таких відносяться наступні рослини:

- пшениця(основна зернова культура);
- кукурудза;
- рис (з кожним роком зростає число споживачів цієї культури).

Аналіз ситуації на світовому ринку зерна починають з вивчення стану справ на ринку пшениці. За останні півстоліття збори пшениці показують стійкий ріст (втричі), така динаміка забезпечена на фоні незначного підвищення посівних площ та є результатом збільшення врожайності. На частку пшениці доводиться близько 29,2 % світового виробництва зерна.

* Науковий керівник – Краля В.Г., ст. викладач

Виробництво зерна кукурудзи також підвищується. За даними ФАО, тільки за останній рік підвищення зборів принесло в світову житницю більше 30 млн. тон зерна. Одним із основних виробників кукурудзи є Румунія.

Світове виробництво рису за останнє десятиріччя демонструє помітне покращення цін. За п'ять років з 2011 по 2015 рік збір рису суттєво підвищився. Лідерами по вирощуванню цієї культури є держави Китай, Індія, Пакистан.

Як бачимо з таблиці 1, в 2015/16 р. відбулося зростання виробництва зерна в світі на 238,8 млн. тонн. Обсяги торгівлі та споживання зерна підвищилися на 75,4 млн. тонн та 193,4 млн. тонн відповідно [1].

Світовий ринок зерна за останні роки показує помітне зменшення цін. Це пов'язано як з підвищенням обсягу виробництва зернових, так і з економічними причинами. При цьому ціни падають швидше, ніж ростуть запаси зернових. Так, ціна пшениці за 2015 рік впала на 19 %, приріст врожаю за той же період складає лише 7-8 %.

Динаміка цін на кукурудзу обумовлюється ростом врожайності та виробництва. В 2017 році досягнуто рекордний рівень світового обороту в 143 млн. тонн. Така тенденція зумовлює високу ціну на цей вид зерна.

Динаміка цін на світовому ринку зерна впливає на падіння в рисовій галузі. Так, рис із Таїланду подешевів більш чим на 30 %.

Таблиця 1

Світовий ринок зерна

	Маркетинговий рік				Відхилення	
	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2015/16 від 2012/13	
	млн. тон				+-	у %
Виробництво	2297,7	2518,9	2564,5	2533,5	238,8	10,4
Пропозиція	2845,9	3049	3156,2	3188,6	342,7	12,0
Споживання	2324,5	2429,3	2498,1	2517,9	193,4	8,3
Торгівля	318,9	363,9	378,9	394,3	75,4	23,6

Джерело: розраховано за даними ФАО

Щоб не відбувалося в економіці в цілому, світовий ринок зерна залишається динамічною її частиною. Таке твердження цілком зрозуміле, адже всі процеси, що відбуваються на цьому ринку, напряму впливають на продовольчу безпеку держав.

Як вважають вчені [4], позиції України на світовому ринку зерна зростатимуть в майбутньому, оскільки країна має значний нереалізований виробничий потенціал, що визначається двома основними факторами:

- 1) показники врожайності основних зернових культур, які в Україні практично вдвічі нижчі, ніж у країн-лідерів;
- 2) основний виробничий ресурс – українська земля, яка характеризується одними з найвищих якісних показників у світі.

Література.

1. ФАО сводка предложения зерновых и спроса на зерновые [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fao.org/worldfoodsituation/ru>
2. Андрійчук В.Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / В.Г. Андрійчук, М.В. Зубець, В.В. Юрчишин. – К.: Аграрна наука, 2005. – 140 с.
3. Бойко В.І. Зернове господарство: проблеми і напрями розвитку / В.І. Бойко. – К.: ІАЕ, 2008. – 66 с.
4. Голомша Н.Є. Перспективи світового ринку зерна / Н.Є. Голомша, О.Я. Дзядикевич // Економіка АПК. – 2016. – № 8. – С. 49
5. Ринок зерна урожаю 2016 року. Аналітика. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://propozitsiya.com/ua/rynok-zerna-vrozhayu-2016-roku>.

УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

***ТКАЧЕНКО В.І., АСПИРАНТ*,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ***

При вирішенні проблем забезпечення безпеки організації важливу роль відіграє вивчення ризиків і загроз, які можуть виходити від персоналу організації і на його адресу. У зв'язку з цим актуальним завданням є розгляд сутності та змісту загроз кадрової безпеки, що дозволяє комплексно уявити зовнішнє та внутрішнє середовище організації, виявити і згрупувати фактори деструктивного характеру, що мають вплив на персонал підприємства, і на цій основі розробити методичні підходи до забезпечення кадрової безпеки.

Класичного визначення кадрової безпеки на сьогоднішній день не існує. На основі узагальнення доцільно виділити 5 підходів до розуміння дефініції «кадрова безпека»:

* Науковий керівник – Дячков Д.В., к.е.н., доцент

– кадрова безпека підприємства полягає в попередженні та зменшенні негативного впливу на економічну безпеку недостатньо кваліфікованих працівників підприємства, неефективного управління персоналом щодо збереження і розвитку інтелектуального потенціалу підприємства [1]. Відповідно до даного підходу її трактують як процес попередження негативних впливів;

– кадрова безпека підприємства – це найбільш важлива складова економічної безпеки підприємства, метою якої є виявлення, знешкодження, запобігання, відведення і попередження загроз, небезпек та ризиків, які спрямовані на персонал, його інтелектуальний потенціал, та ті, які виникають безпосередньо від дій або бездіяльності останнього, що виявляється в системі управління трудовими ресурсами та кадровій політиці підприємства [2]. В такому випадку кадрову безпеку розуміють як суттєвий елемент економічної безпеки;

– кадрова безпека – стан захищеності суспільно-прогресивних інтересів організації з розвитку та вдосконалення людського капіталу, підтримки ефективної системи управління людськими ресурсами та мінімізації ризиків підприємства, пов'язаних з її кадровою складовою [3]. Тобто кадрова безпека визначається як стан захищеності організації;

– кадрова безпека – сукупність управлінських заходів, пов'язаних з ефективним формуванням та використанням кадрового потенціалу підприємства, з метою забезпечення і підтримки економічної стійкості та результативності господарської діяльності [4]. В такому випадку кадрова безпека ототожнюється з сукупністю заходів по боротьбі з погрозами, які виявляються при здійсненні функцій управління (планування, організація, контроль, мотивація, координація);

– кадрова безпека – це генеральний напрямок кадрової роботи, тобто сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з опрацювання цілей, завдань, які спрямовані на збереження, зміцнення й розвиток кадрового потенціалу, створення відповідального і високопродуктивного згуртованого колективу, здатного вчасно реагувати на постійно мінливі вимоги ринку з урахуванням стратегії розвитку організації [5, с. 214].

Кадрову безпеку доцільно розглядати також з двох позицій:

– з позиції безпечної діяльності персоналу підприємства;

– з позиції забезпечення безпеки підприємства від негативного впливу співробітників.

Таким чином, людські ресурси як об'єкт кадрової безпеки мають двоїсту природу. З одного боку, вони потребують захисту, з іншого,

можуть виступати як джерело загроз та небезпек. Зазначена специфіка суб'єктно-об'єктних відносин кадрової безпеки багато в чому пояснюється тим, що кадрова безпека – складна багаторівнева система, в якій безперервно відбуваються процеси взаємодії та протидії життєво важливих інтересів працівника, роботодавця, підприємства.

Виходячи з вищевикладеного, доцільно в практиці управління кадровою безпекою виділити дві різні точки зору на кадрові ризики.

З одного боку, вони носять випадковий характер виникнення, найчастіше циклічний і тимчасовий, можуть бути обумовлені незначними помилками, приводять до негативних наслідків, ситуаційними прорахунками в управлінні персоналом, погіршенням загальної зовнішньої ситуації, що несприятливо впливають на суб'єкт господарювання [6].

З іншого боку, кадрові ризики є результатом неефективної роботи з людськими ресурсами, тобто нерелевантним використанням людського капіталу, та як наслідок, причиною інших видів ризиків суб'єкта господарювання [7].

В цілому наведені точки зору є абсолютно різнобічними і ілюструють модель управлінської діяльності, спрямованої на прогнозування і мінімізацію кадрових ризиків.

Література.

1. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур / Н.Й. Реверчук. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
2. Васильчак С.В. Кадрова безпека підприємства – основа економічного розвитку / С.В. Васильчак // Науковий вісник НАТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 122–128.
3. Шаваев А.Г. Безопасность корпораций. Криминологические, уголовно-правовые и организационные проблемы / А.Г. Шаваев // М. : «Банковский Деловой Центр», 2007. – 239 с.
4. Литовченко О.Ю. Формування кадрової безпеки підприємств АПК / О.Ю. Литовченко: автореферат дис. канд. екон. наук. – Київ, 2010. – 26 с.
5. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации / А.Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 638 с.
6. Корнева Г.В. Организация внутреннего контроля: цели, задачи и принципы построения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/sbornik9/9-9.pdf>
7. Архипов Э.А. Модель повышения экономической безопасности в финансовой сфере. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sced.ru/ru/index.php?option=com_content&view=article&id=236:nauchnoe-obozrenie-12-2013&catid=39&limitstart=9

СВІТОВА КОН'ЮНКТУРА РИНКУ ЗЕРНА ТА ПОЗИЦІЇ НА НЬОМУ УКРАЇНИ

*ШИБАЄВА Н.В., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА
АРАЛІНА М.В., МАГІСТРАНТКА,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА*

Зерно є одним із найважливіших товарів в світовій економіці, оскільки є основою для формування продовольчої безпеки будь-якої країни та світової продовольчої безпеки.

Світовий ринок зернових поділяється на три основні групи, що є основою світового виробництва та торгівлі зерном: ринок пшениці, ринок кормового (грубого) зерна та ринок рису. Ринок грубого зерна, в свою чергу, включає ринки кукурудзи, ячменю, вівса, жита, сорго.

Кон'юнктура ринку зерна характеризується такими складовими, як попит, пропозиція, рівень цін, стан конкуренції.

Сучасний світовий ринок зерна характеризується деякими змінами його кон'юнктури. За останні п'ять років (12/13-16/17 маркетингові роки) світове виробництво пшениці та грубого зерна збільшилось на 16,9 %, а світовий експорт – на 30,2 %.

Основними світовими виробниками зерна є США – 22 %, Китай – 16,9 %, країни ЄС – 14,1 %, Індія – 6,2 %, Росія – 5,4 %. Україна знаходиться на сьомому місці (рис. 1).

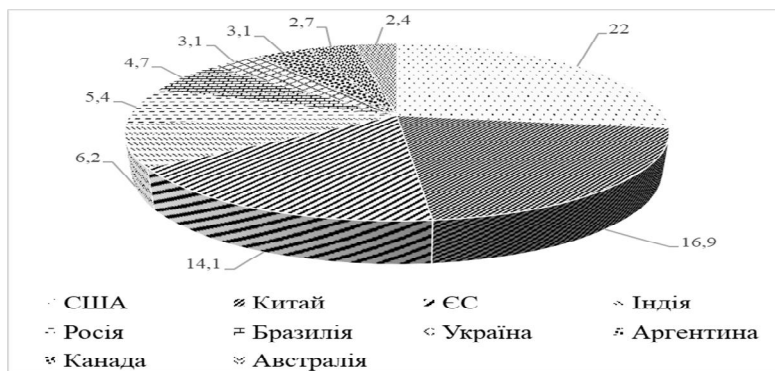


Рис. 1. Географічна структура світового виробництва зерна

Основними чинниками, що здійснюють найбільший вплив на попит на ринку зерна є обсяги споживання в основних країнах-імпортерах, обсяги валових зборів в країнах-виробниках, розміри перехідних запасів в країнах-споживачах, пропозиція та ціна на різні види продовольчого та фуражного зерна.

За останні десять років на світовому ринку зерна відбулись суттєві зміни. Зменшилась частка найбільших країн-експортерів, таких як США, країн ЄС та Канади. Така ситуація спричинена збільшенням частки країн Чорноморського регіону – Росії та України. Але світовим лідером в експорті зернових залишається США. Україна в 16/17 маркетинговому році піднялась на другу сходинку серед світових експортерів зерна (рис. 2).

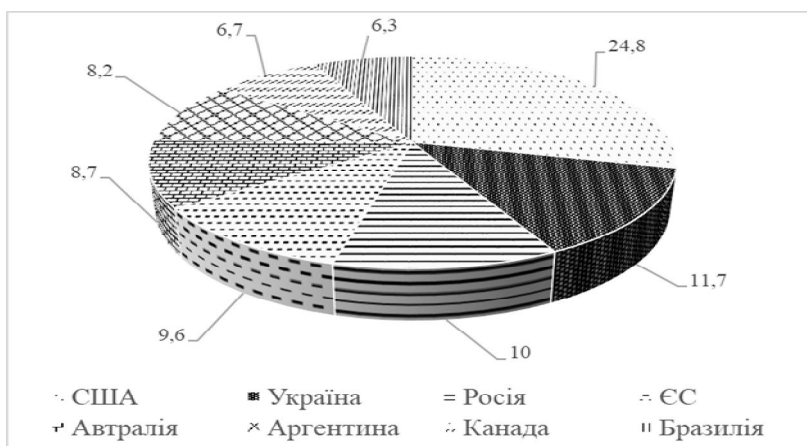


Рис. 2. Географічна структура світового експорту зерна

Основними чинниками, що визначають формування світових цін на зерно є фактичні та прогнозовані розміри посівних площ в основних країнах-виробниках, фактичні та прогнозовані показники урожайності і обсягів валових зборів в основних країнах-виробниках, розміри світових запасів зерна, розміри експортних ліцензій в країнах-імпортерах, коливання попиту в країнах-імпортерах. Важливим чинником, що впливає на цінову ситуацію на світовому ринку зернових є прогнози Міністерства сільського господарства США щодо показників урожайності та валових зборів в основних країнах-виробниках.

Особливості кліматичних умов деяких країн-виробників, наприклад Аргентини та Австралії, які збирають врожай наприкінці року, на відміну від Причорноморського регіону та країн Східної Європи, дають їм можливість сформувати пропозицію раніше та отримати конкурентні переваги. Несприятливі кліматичні умови (посухи чи зливи) також мають вплив на цінову ситуацію на світовому ринку. Так, наприклад, на початку сезону 2010/11 МР затримки зі збором врожаю в Європі, викликані несприятливим погодними умовами, призвели до зростання котирувань на ф'ючерсному ринку Франції.

Чинниками, що сприяють виходу українських підприємств на світовий ринок зерна є сприятливі природно-кліматичні умови, вигідне географічне розташування, низькі ціни на зерно, зростання попиту на зерно в світі, розвиток агрохолдингів. Але існує цілий ряд проблем, що стримують розвиток експортного потенціалу вітчизняних підприємств на світовому ринку зерна: недостатні потужності в логістичній системі (зберігання та перевезення зернових, недостатній розвиток портових потужностей), несприятливі умови кредитування агробізнесу, недосконале державне регулювання тощо. Отже, вирішення зазначених проблем закладає резерви для зміцнення експортного потенціалу зернової галузі України.

Література.

1. Grain: World Markets and Trade – January 2015 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.fas.usda.gov/grain/>
2. Grain: World Markets and Trade – June 2017 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.fas.usda.gov/grain/>
3. Бабан Т.О. Конкурентні переваги українського зерна при формуванні експортного потенціалу / Т.О. Бабан // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Харків : ХНТУСГ, 2018. – Вип. 191. – С. 131-141.
4. Онегіна В.М. Інституційне середовище аграрної політики: досвід США та ЄС і сучасний стан в Україні / В.М. Онегіна, Н.В. Шибасва // Економіка АПК. – № 1. – 2016. – С. 18-24.
5. Чорний В.М. Торговельна позиція українських підприємств на світовому ринку зерна [Електронний ресурс] / В.М. Чорний // Ефективна економіка. – 2017. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5450>

Секція

*Управління
інноваціями,
інвестиціями та
інтеграційними
процесами в
стабілізації розвитку
суб'єктів економічних
відносин*

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ УМОВ ПРОЖИВАННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

*БОРЕЙКО В.І., Д.Е.Н., ДОЦЕНТ,
МІЖНАРОДНИЙ ЕКОНОМІКО-ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ АКАДЕМІКА СТЕПАНА ДЕМ'ЯНЧУКА*

Одним з основних завдань кожної держави є забезпечення високого рівня та сприятливих умов для проживання жителів країни. Як зазначав ще Аристотель: «... найкращим державним устроєм треба визнати той, організація якого дає людині чинити якнайкраще і жити щасливо» [1, с. 182].

Для цього, кожна сім'я, поряд з достойним рівнем оплати праці своїх працездатних членів, повинна отримати можливість придбати, побудувати, чи орендувати житло, яке б відповідало сучасним умовам проживання, а саме: бути обладнаним газом, водопроводом, ваннами, каналізацією, опаленням, гарячим водопостачанням, підлоговими електроплитами. При цьому, сьогодні в економічно розвинених країнах світу такі вимоги висуваються не тільки до житла міських жителів, а й до їх сільських співвітчизників.

За радянських часів в Україні, як і в інших республіках Радянського Союзу, всі турботи із забезпечення населення житлом брала на себе держава. Однак, її зусиль хватало тільки на те, щоб забезпечити своїх громадян кімнатами в комунальних квартирах, згодом, маломірними «сталінками» та «хрущовками» з мінімальним переліком комунальних зручностей. Але і таких квартир більшості сімей приходилося ждати у чергах, створених в організаціях, на підприємствах та при виконавчих органах влади, десятиліттями.

Після здобуття Україною незалежності, житлові черги, створені при виконавчих органах влади, збереглися, проте ймовірність отримати житло для простих громадян стала ще більш ілюзорною, ніж це було три десятиліття назад. Так, якщо у 1990 році було прийнято в експлуатацію 17447 тис. кв. м житлових будівель, то у 2016 році тільки 9367. До того ж, нині тільки 78,0 % міського та 36,6 % сільського житлового фонду в нашій країні обладнані водопроводом. Для житлових будівель обладнаних каналізацією ці показники становили, відповідно, 77,0 та 33,0 %; опаленням – 78,4 та 54,9 %, будівель з гарячим водопостачанням – 62,7 та 24,0 %. Тільки із забезпеченням населення газом ситуація в Україні є значно кращою, ним забезпечені 82,3 % міських та 84,3 % сільських жителів [2].

Водночас, обґрунтовуючи свої дії благородними цілями, органи державної влади почали наступ на інтереси власників житла у багатоквартирних будинках. Так, 29 листопада 2001 р. Верховна Рада України проголосувала за Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» [3].

На нашу думку, прийняття цього Закону було обумовлено бажанням законодавців перекласти відповідальність за утримання будівель міст із житлово-експлуатаційних контор, які впродовж тривалого часу не отримували достатнього фінансування від держави, що спричинилося до критичного зношення житлово-комунальних мереж, на власників житла.

Так, ст. 23 Закону України [3] передбачено, що: «Власник квартири та/або нежитлового приміщення зобов'язаний відповідно до законодавства забезпечити використання, утримання, реконструкцію, реставрацію, *капітальний ремонт* приміщень або їх частин без завдання шкоди майну і порушення прав та інтересів інших співвласників». Однак, законодавці не передбачили відповідальність державних та місцевих органів влади, а також житлово-експлуатаційних контор (ЖЕК), які неефективно використовували кошти, сплачувані власниками квартир на капітальний ремонт будівель у попередні роки. Тому, нині новостворені об'єднання співвласників багатоквартирних будівель змушені за кошти власників квартир відновлювати непридатні для експлуатації інженерні мережі, ремонтувати покрівлі, під'їзди, підвали та ін.

На думку проф. Н.О. Гури: «Невирішеними залишаються питання ліквідації таких організацій і невластиві для інших неприбуткових організацій проблеми забезпечення технічного стану будинку, його поточного та капітального ремонту, утримання земельної ділянки, взаємовідносин з постачальниками комунальних послуг (енергії, води, тепла, обслуговування ліфтів, санітарної очистки міст), а також з бюджетом щодо отримання мешканцями субсидій і пільг тощо» [4, с. 71-72].

Тому, ключовою зміною, яку необхідно внести до вище зазначеного Закону [3] повинно бути введення норми, відповідно до якої, перед передачею будівлі ОСББ житлово-експлуатаційні контори повинні провести необхідні капітальні ремонти, або передати ОСББ необхідні для цього кошти. Водночас необхідно створити комунальні підприємства, які б на договірних умовах надавали ОСББ послуги з обслуговування будівель.

Щодо сільських індивідуальних будівель, то давно назріла необхідність розроблення комплексної державної програми

обладнання їх мережами водопостачання та водовідведення. В окремих місцях, де сільські будівлі розміщені компактно, необхідно поступово переходити до будівництва мінікотелень, які б забезпечували їх теплом та гарячим водопостачанням.

Гарні відгуки в населення отримала, запроваджена Урядом України з жовтня 2014 року, програма «тепліх кредитів» [5] для населення та ОСББ. Однак, через незначний розмір бюджетних коштів, виділених на реалізацію цієї програми, отримати державну фінансову допомогу змогла незначна кількість ОСББ. Це вимагає від держави збільшити фінансування програми «тепліх кредитів», що сприятиме економії теплових ресурсів.

Зазначені пропозиції направлені на економію дефіцитних ресурсів та покращення умов проживання населення України, що є однією з основних функцій держави.

Література.

1. Арістотель. Політика / Пер. з давньогрецької, авт. передм. О. Кисляк. – [3-тє вид.]. – К. : Основи, 2005. – 239 с.
2. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstst.gov.ua>.
3. Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» від 29 листопада 2001 р. № 2866–III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2866-14>
4. Гура Н.О. Об'єднання співвласників багатоквартирних будинків : специфіка, проблеми та перспективи діяльності / Н.О. Гура // Економіка України. – 2015. – № 12. – С. 70-79.
5. Державна підтримка енергозбереження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sace.gov.ua/uk/consumers/derzh-pidtrymka-energozabespechenya>

ADVANTAGES AND LACK OF USING BIOMASS AS AN ALTERNATIVE FUEL TYPE

SKUDLARSKI JACEK, DR INŻ.

WARSAW UNIVERSITY OF LIFE SCIENCES – SGGW

ZAIKA S.O., C.E.S., DOCENT, KHARKOV PETRO VASYLENKO

STATE TECHNICAL UNIVERSITY OF AGRICULTURE

The using biomass as a fuel for heat production is the largest share of renewable energy in the EU. The largest share belongs to the heating of

houses by wood, the second place is the use of biomass in industry, mainly for the production of heat in district heating, the third place is the use of biomass for the production of electricity.

In many European Union countries, using biomass as a fuel for the production of heat and electricity is quite common, especially in such countries as Sweden, Denmark, Finland and Austria. Fuel for boiler houses is usually wood waste, by-products of forestry and woodworking industry. Denmark also uses a large number of straws, in Sweden - willow, grown as energy crop [1-3, 6].

The using biomass as energy resources can increase the level of energy services (especially in rural areas), while contributing to the protection of the environment and the sustainable development of rural areas.

The main advantages of biomass as an alternative fuel type are:

- biomass is widespread in all regions and is found everywhere trees grow or crops grown. Biomass as a local fuel is more affordable than fossil fuels;

- biomass can be used as needed, since biofuels are a form of stored energy that can be released at any time to generate energy, unlike other renewable sources;

- biomass is a universal kind of fuel, because it can get all the main energy sources - combustible liquids, gas, heat and electricity;

- biomass is climate neutral, because with the proper harvesting, the use of biofuels contributes to the reduction of greenhouse gas emissions and, accordingly, helps to resolve the acute climate change problem;

- biomass favors additional revenues for the rural population, since biofuel use contributes significantly to the development of rural areas and contributes to their well-being through increased local income in the chain: biofuel harvesting – recycling - transportation - energy production - use of heat and electricity at the local level. Consequently, the added value of bioenergy systems is maintained at the local level and forms a significant contribution to the development of the village. Biomass energy can also serve as a mechanism for financing the restoration of degraded land [5, 7].

There are a number of shortcomings, yet along with obvious advantages,:

- biomass energy is the most complex of alternative renewable energy resources: it is rather difficult to organize a regular fuel supply process in the right amount, the required quality and at affordable prices;

- fuel is usually a labor-intensive process that requires large land areas;
- the cost of biofuels is largely dependent on price stability on fuel;
- there are a lot of alternative technologies, and therefore it is difficult to make a choice in favor of one of them [4-5].

Restrictions on wider using biomass energy include: subsidies to competitors, skepticism regarding reliability and economic feasibility, as well as lack of awareness of the population regarding this type of energy.

In order to develop the production and using biomass energy in Ukraine, it is necessary to create an economic mechanism that stimulates scientific and technical work in this area, production and implementation of appropriate equipment.

Literature.

1. Konieczny R. Nowe modele monitorowania zasobów biomasy oraz dostępne technologie jej konwersji w instalacjach OZE. (na przykładzie gmin wiejskich województwa wielkopolskiego) / R. Konieczny, M. Fedko, B. Łaska, W. Golimowski // Poznań: Wydawnictwo, Instytut Technologiczno-Przyrodniczy. Oddział w Poznani, 2015. – 178 s.

2. Syrotiuk K. Czynniki rozwoju rynku bioenergii w Polsce i Ukrainie / K. Syrotiuk, A. Paździor // Zarządzanie Energią i Teleinformatyka ZET 2016: materiały i studia / red. Kaproń Henryk. Lublin: Wydawnictwo KARPINT, 2016. – S. 105-117.

3. Yankovska K.S. Economic efficiency of the technologies of agricultural biomass use for energy purposes / K.S. Yankovska // Econtechmod: an international quarterly journal. 2017. vol. 6, № 3. p. 81-88.

4. Yermakov O. Yu. Bioenergy potential of agricultural enterprises. / O. Yu. Yermakov, V.V. Melnychenko // Економіка АПК. – 2017. – № 11. – С. 5-10.

5. Zaika S.O. Ways of enhancing the competitiveness of energy biomass / S.O. Zaika // Вісник ХНТУСГ: економічні науки. – 2017. – Вип. 188. – С. 161-171.

6. Макарчук О. Перспективи нарощування виробництва біогазу в Україні и Польше [Електронний ресурс] / О. Макарчук, Я. Скудларски, П. Гибовски // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2015. – Вип. 2 (13). – С. 140-148. – Режим доступу до журн.: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2015/15mohui.pdf>

7. Мельниченко В.В. До проблеми визначення та використання біоенергетичного потенціалу сільськогосподарських підприємств / В.В. Мельниченко // Агросвіт. – 2015. – № 19. – С. 78-82.

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ДОВГОСТРОКОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕНДЕНЦІЇ

***КОРНІЄЦЬКИЙ О.В., Д.Е.Н., ДОЦЕНТ, ПРОФЕСОР КАФЕДРИ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Відповідно до загальної концепції реформування транспорту, його організаційні перетворення повинні забезпечити розширення контуру джерел інвестиційного фінансування, пов'язаних з формуванням конкурентного середовища на транспортному ринку, акціонуванням і більшою господарською самостійністю ринкових суб'єктів. У цьому зв'язку для зміцнення стратегічних переваг в умовах жорсткої конкуренції транспортній галузі потрібне постійне вдосконалювання її інвестиційного механізму й розширення виробничо-економічного потенціалу за рахунок мобілізації всіх джерел фінансування [1]. Фундаментальні галузеві особливості транспортної продукції як відтворювальна незамінність ніякою іншою продукцією й неможливість просторової взаємозамінності самої транспортної продукції (тобто її недостача в одному регіоні не може бути компенсований надлишком її виробництва в іншому), обумовлюють необхідність і важливість збалансованого розвитку фінансового забезпечення й матеріально-технічної бази транспорту, як у галузевому, так і в регіональному аспектах структури транспортного комплексу.

Прагнуча до соціально-економічного розвитку економіка не може бути зацікавлена в збільшенні питомої ваги транспортних витрат у собівартості матеріальної продукції, тобто збільшенні «транспортості» валового внутрішнього продукту. Звідси висновок: якими б великими або малими не були сумарні витрати живої й минулої суспільної праці на розвиток і роботу транспортного комплексу, вони можуть дати економічний ефект лише опосередковано, через інші галузі матеріального й нематеріального виробництва. Тому роль транспорту в підвищенні ефективності економіки полягає у всьому зниженні «транспортості» валового внутрішнього продукту (тобто питомих суспільних транспортних витрат на одиницю виробленої продукції), а також у максимальному скороченні всіх видів витрат і збитку в транспортному бізнесі.

Необхідні дуже масштабні фінансові кошти й інвестиції для комплексного розвитку й фундаментальної модернізації всіх видів

транспорту. У цей час у світовій економіці сформувалися наступні стійкі закономірності розвитку транспорту, які, безумовно, необхідно враховувати при розробці довгострокової стратегії розвитку транспорту і його фінансового забезпечення: – ріст обсягу перевезень як у натуральному, так і у вартісному вираженні;

– зміна топології транспортної мережі, переведення її в режим «кіляця - радіуси», створення на перетинанні глобальних транспортних потоків великих інтермодальних вантажообробних центрів;

– ріст контейнерних і ліхтерних перевезень;

– підвищення уваги до логістики перевезень, створення логістичних центрів;

– різке зростання економічного значення «останнього кілометра» - доставки вантажів від останнього транспортного вузла кінцевому споживачеві;

– підвищення екологічних вимог до транспорту;

– збільшення втрат, пов'язаних з митною обробкою вантажів;

– загроза тероризму на транспорті [3].

Ці тренди, по суті, відображають дві важливі довгострокові економічні тенденції: глобалізації – перехід світу до геоекономічно відкритого стану й тенденція росту рухливості товарних, людських потоків у зв'язку з виникненням постіндустріальних економічних укладів.

Перераховані тренди, збережуть актуальність і в довгостроковій перспективі. Для адекватного реагування на умови, що формуються, у яких буде функціонувати транспортна система необхідно сконцентруватися на наступних основних напрямках:

1. Формування сприятливого інфраструктурного середовища, за допомогою вироблення ефективних механізмів її фінансового забезпечення. Цей напрямок має на увазі в першу чергу розвиток опорної транспортної мережі, забезпечення доступності транспортних послуг для бізнесу й населення, вирішення локальних транспортних проблем в окремих регіонах, модернізацію парку транспортних засобів на основі рухомого складу нових поколінь.

2. Розвиток і вдосконалення системи управління фінансуванням модернізації й розвитку транспортної галузі.

Галузеві особливості функціонування транспорту, що проявляються в регулюванні тарифів на окремі види послуг транспорту, висока капіталоємність і тривалі строки окупності інвестицій спричиняють превалювання державного фінансування. В останні роки основними інструментами бюджетного фінансування транспортної галузі стали спеціальні державні цільові програми.

Аналіз інституціональної бази розвитку програмно-цільового підходу в сучасній українській економіці демонструє, що по багатьом напрямкам був створений серйозний заділ у вигляді нормативно-правової і законодавчої бази, що встановив нові принципи фінансової взаємодії бюджетної системи країни й транспортної галузі. Однак по ряду вкрай важливих напрямків фінансування з ряду причин прогрес досягнутий не був. Сьогодні чітко видно найважливіші недоліки використання програмно-цільового методу бюджетного планування. Зокрема, високим і обтяжним залишається втручання державних органів всіх рівнів у діяльність господарюючих суб'єктів на фоні відсутності їх відповідальності за виконання ухвалених рішень. Багато проблем низької інвестиційної привабливості або небажання приватного інвестора вкладати кошти в той або інший сектор лежать не в економічній і навіть не в правовій площині. Бізнес найчастіше не бачить ані стратегічних інвестиційних цілей, визначених державою, ані самої готовності з боку держави утворити коаліцію з бізнесом на рівноправній основі, тобто на принципах партнерства [4]. Вирішення проблеми ефективності функціонування інституту ДПП на транспорті шляхом розвитку необхідних для його функціонування інструментів можливе при вирішенні таких завдань:

1. Нормативно-правова база, що регулює діяльність ДПП.
2. Розробка порядку відбору й реалізації проектів у рамках ДПП, заснованого на фінансовій результативності проекту.
3. Розробка договірних зобов'язань, на яких заснована діяльність ДПП і які визначають фінансовий і фіскальний ризик, прийнятий державою.
4. Реалізація договірних зобов'язань держави в рамках ДПП.
5. Забезпечення прозорості бюджетного обліку й повне розкриття фіскальних ризиків.

Основні переваги контракту життєвого циклу полягають в наступному:

1. Умови контракту життєвого циклу передбачають, що виконавець по такому контракту одержує гроші тільки з моменту, коли об'єкт наданий для публічного використання, не просто зданий державній комісії, а здатний реально функціонувати (по дорозі можна їздити й т.д.).
2. Стандартні умови контракту передбачають не тільки заморожування платежів у тих випадках, коли об'єкт не може використовуватися по призначенню (наприклад, через те, що там необхідно зробити ремонт та/або усунути будівельний брак), але й накладення штрафів на виконавця за низькі споживчі якості об'єкта

(наприклад, у певний день виконавець не забрав сніг на дорозі, в інший день перекривав смугу на позаплановий ремонт через неякісно покладений асфальт – за ці порушення державний замовник вправі його оштрафувати).

Література.

1. Грищенко С.Г. Стратегія вищереждального розвитку транспортно-логістичних кластерів в Україні / С.Г. Грищенко // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 10. – С. 35-37.

2. Демиденко В.В. Логістичне забезпечення інноваційного розвитку промислового виробництва / В.В. Демиденко // Економіка та держава. – 2006. – № 2. – С. 49-52.

3. Кальченко А.Г. Логістика як інструмент розвинутої економіки: види логістики, концепція логістики. Різноманітність форм логістичних утворень // Кальченко А.Г. Логістика: підруч. / А.Г. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 21-43.

4. Клімова І.Г. Проблеми та передумови використання логістики в Україні / І.Г. Клімова // Держава та регіони. – 2006. – № 3. – С. 143.

5. Сергеев В. Транспортні системи моніторингу ланцюгів поставок: Навч. посібник / В. Сергеев, І. Сергеев. – М.: ІНФРА-М, 2003. – 172 с.

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В СТАБІЛІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ГАЛУЗИ

***ОРЕЛ В.М., Д.Е.Н., ДОЦЕНТ, ПРОФЕСОР КАФЕДРИ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Інноваційний процес являє собою процес перетворення входів (ресурсів, інформації та ін.) у виходи (нові товари, нові технології і т. п.). Інноваційні процеси в харчовій промисловості мають свою специфіку. Вони відрізняються різноманіттям регіональних, галузевих, функціональних, технологічних і організаційних особливостей. Нами виділені рестриктивні і експансіоністські фактори, що впливають на ефективність інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості (рис. 1).

Розробка ефективних інструментів зниження ризиків інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості, здатних підсилити інноваційну активність, забезпечити економічну безпеку товаровиробників і, як наслідок, стати локомотивом вирішення багатьох інших проблем регіону, сьогодні об'єктивно необхідна.



Рис. 1. Фактори, що впливають на розвиток інноваційних процесів при формуванні матеріально-технічного потенціалу м'ясної промисловості

**Розроблено автором на основі джерел [1]*

Серед рестриктивних факторів найбільший вплив, на нашу думку, мають такі чинники, як утруднений фінансовий стан більшості переробних підприємств, застаріле обладнання та нестача сировини [1]. Серед експансіоністських факторів заслуговують уваги такі фактори, як розвиток інноваційної політики держави, смний внутрішній продовольчий ринок і впровадження програм розвитку агропромислового комплексу як підтримка розвитку сировинної бази.

Однак підприємства, що спеціалізуються в галузі свинарства, знаходяться в жалюгідному стані. Стійке функціонування м'ясної промисловості неможливе без формування відповідної інфраструктури, яка являє собою комплекс галузей і організацій, що забезпечують стійкий зв'язок між виробниками сировини (свинарськими господарствами), м'ясопереробними підприємствами і споживачами продукції м'ясної галузі, сприяючих здійсненню ринкового процесу, просуванню, збереженню та раціональному використанню живої маси свиней і продуктів її переробки.

Життєвий цикл інноваційних проектів складається з трьох основних стадій: передінвестиційної стадії; стадії реалізації інноваційного проекту і стадії завершення робіт по проекту. Кожній з них притаманні основні чинники ризику, що впливають на

ефективність інноваційної діяльності підприємств м'ясної промисловості. Виявлені негативні чинники в м'ясній промисловості дозволили ідентифікувати ризики розвитку даної галузі.

Необхідність обліку виявлених факторів дозволила нам сформулювати основні принципи обліку та аналізу ризику на різних стадіях життєвого циклу інноваційних проєктів у м'ясній промисловості.

1. **Принцип резервування.** Процес виробництва пов'язаний з незапланованими збоями в діяльності підприємств, наслідком яких є зрив термінів і погіршення якості інноваційної діяльності. У зв'язку з цим, виникає необхідність створення бюджету на управління ризиками в інноваційній діяльності підприємств харчової промисловості.

2. **Принцип адаптивності.** Рухливість внутрішнього і зовнішнього середовища підприємств харчової промисловості викликає необхідність швидкого реагування на виникаючі ризики.

3. **Принцип мінімізації витрат і максимізації доходів.** Облік факторів ризику, ідентифікація ризику на різних стадіях життєвого циклу інноваційних проєктів сприяють зниженню міри ризику. Причому витрати на управління ризиками не повинні перевищувати збитки від ризиків [5].

В якості захисних заходів від ризику в інноваційній діяльності підприємств м'ясної промисловості пропонуються диверсифікація інноваційного портфеля, використання аналітичної системи ідентифікації ринкової ситуації, хеджування.

В якості додаткового заходу зниження ризику в інноваційній діяльності підприємств кластеру пропонується хеджування, мета якого полягає в перенесенні ризику зміни ціни з однієї особи на іншу; при цьому перша особа називається хеджером, а друга - спекулянтом.

При реалізації інноваційних проєктів в м'ясній промисловості зазначена обставина є особливо важливою, оскільки забезпечує не тільки зниження навантаження на грошові потоки, але і додатковий приплив коштів при достатньому рівні захисту від ризику.

Також існують негативні тенденції в м'ясній промисловості:

– нерозвинена транспортно-логістична інфраструктура може стати перешкодою на шляху подальшого розвитку м'ясної промисловості в Херсонській області;

– в регіоні практично відсутнє власне виробництво батьківського стада;

– недостатній обсяг виробництва високоякісних комбикормів;

– існує ризик нестачі потужностей для переробки свинини при

різкому збільшенні пропозиції вітчизняного м'яса на обласному ринку (виробничі потужності м'ясопереробних підприємств регіону завантажені на 30 %);

– з проблемою збуту м'яса можуть зіткнутися дрібні виробники і господарства, що працюють за старою технологією і випускають свинину поганої якості.

Підвищення інноваційного потенціалу підприємств кластеру свинарства через позитивні результати конкретних інновацій, на нашу думку, може бути досягнуто тільки у разі достатньої фінансово-економічної ефективності інноваційних проєктів.

Для розвитку інноваційної діяльності м'ясної промисловості необхідно реалізувати наступні заходи:

– розвиток технологічних інновацій, а саме реконструкція забійного цеху на м'ясопереробних підприємствах і формування власного кормовиробництва;

– розвиток організаційних інновацій, а саме перепадання свинарства на промислову основу і створення інтегрованого формування.

Зазначені заходи слід об'єднати в інноваційний портфель, яким необхідно управляти. Під управлінням інноваційним портфелем розуміється сукупність методів, які забезпечують збереження спочатку вкладених коштів, досягнення максимально можливого рівня прибутковості, зниження рівня ризику.

Література.

1. Волков О.І. Інноваційний розвиток промисловості України: навч. посіб. / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан; за ред. О.І. Волков, М.П. Денисенко. – К. : КНТ, 2006. – 124 с.

2. Калінчик М.В. Ефективність виробництва та розвиток ринку свинини / М.В. Калінчик, М.М. Ільчук, Т.М. Одінцева. – К. : Нічлава, 2005. –10-13 с.

3. Кулик А.А. Система аналітичних індикаторів для управління інтеграційними процесами у м'ясо продуктового підкомплексі / А.А. Кулик. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Menedzhment/2008_10/kulik.htm

4. Лапко О.О. Розвиток системи управління науково-інноваційною сферою в Україні / О.О. Лапко // Економіка і прогнозування. – 2002. – № 1. – С. 55-58.

5. Лотин О.Я. Місце витрат на виробництво продукції в системі оціночних показників діяльності підприємства / О.Я. Лотин // Економіка : проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ, 2005. – Вип. 210 : в 4 т. – Т. III. – С. 629-634.

ІНТЕГРАЦІЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В МЕНЕДЖМЕНТІ ЇХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

***РУНЧЕВА Н.В., Д.Е.Н., ДОЦЕНТ,
АНТОШКІН В.К., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
БЕРДЯНСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ І БІЗНЕСУ***

Сучасний період перебудови світового устрою характеризується безпрецедентним зростанням нових тенденцій. Серед них одне з головних місць належить такому явищу, як інтеграція, формування принципово нових політично-соціально-економічних структур. Зокрема це стосується і суб'єктів агробізнесу.

Інтеграція (від лат. Integration – відновлення; integer – цілий) – трактується як процес відновлення цілого з частин, або зближення окремих частин. Поняття «інтеграція» утворилося в середині ХХ ст., а в політичних і економічних словниках з'явилося в 50-х рр., коли стали виникати різні форми та варіанти міжнародного співробітництва в політичній, військовій, економічній та інших сферах [1]. Характерно, що визначення власне поняття «інтеграція» значно різняться, що може бути пояснено наявністю різних моделей, цілей інтеграції, національних інтересів інтегруючих сторін, які виникають як на об'єктивному, а також і на суб'єктивному ґрунті. В політиці та економіці це виглядає як процес об'єднання окремих структур на різних (мікро-, мезо- та макро-) рівнях для вирішення спільних завдань [2, с. 167]. Міжнародний досвід інтеграції, накопичений за більш ніж півстоліття, дозволяє констатувати, що переважна більшість таких об'єднань переслідує мету поліпшення добробуту країн і територій, збереження миру, організації більшої безпеки, що саме по собі виражає сутність поняття.

Об'єднання в аграрній сфері може протікати в різних формах. Так, характеризуючи рівні, можна зазначити, що існує міждержавна, міжрегіональна інтеграція, об'єднання господарюючих суб'єктів на мікрорівні. Характеризуючи види, можна відзначити такі основні з них, як політична, економічна інтеграція або суміщення цих видів. Політична інтеграція перебуває в полі національних інтересів держав, серед її основних складових є військова та інституційна. Інтеграція агробізнесу розглядається вченими як процес і як відношення. Як процес, інтеграція характеризується усуненням ряду відмінностей між інтегруючими структурами [3, с. 84]. Так, держави чи

агropідприємства, що беруть участь в існуючій системі міжнародного поділу праці, зазнають такі зміни:

- політичні, які найчастіше означають перехід до демократичного способу правління, за цим відбувається зміна адміністративних методів управління;

- економічні (перехід до змішаних форм власності, найчастішим з яких є приватно-державне партнерство);

- технологічні (зростання технологічного рівня промисловості, при цьому орієнтиром служить більш розвинений член-лідер інтеграційного співтовариства);

- соціальні (зміна якості та рівня життя громадян, рівня освіти, культури тощо);

- розвиток ринку і конкурентних відносин.

За результатом окреслених змін, які є передумовами інтегрування, інтегровані відтворення отримують загальне соціально-економічне середовище, в якому можна розвивати агробізнес і конкурувати на загальних умовах. Інтеграція як відношення в агробізнесі характеризується усуненням дискримінації у відношенні до іноземних громадян (нерезидентів), господарюючих на національному ринку іншої країни [4, с. 329]. Основні напрямки, за якими знімаються обмеження, наступні: трудова міграція; імпорт і експорт товарів, зняття всіляких обмежень, тарифних і нетарифних; зняття різних транспортних обмежень; зняття заборон свободи переміщення капіталів; усунення обмежень на придбання власності за кордоном; прийняття загальних правил щодо захисту нематеріальних активів; загальні військові заходи забезпечення безпеки та ін.

Агробізнес характеризується також організацією процесу агропромислової інтеграції. Аналіз економічних відносини у межах інтеграційних агропромислових формувань дає можливість обґрунтувати напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму їх функціонування через розробку та реалізацію [5, с. 89]:

- моделі та загальної схеми створення агропромислового формування з урахуванням законодавчої бази та економічних умов території їх розміщення;

- моделі економічних відносин між учасниками інтеграційних об'єктів з урахуванням рівня їх юридичної та господарської самостійності, системи взаєморозрахунків, порядку ціноутворення, системи внутрішньо- та міжгосподарських розподільчих відносин, умов контрактних та корпоративних відносин.

Отже, для відродження економіки аграрних підприємств, виходу

її на інший структурний рівень, появи високотехнологічних виробництв, що випускають продукт з високим рівнем доданої вартості, необхідні великі інвестиції, що вимагає від агробізнесу, зокрема, певного рівня інвестиційної привабливості.

Література.

1. Мармуль Л.О. Особливості формування розподільчих відносин та цін в інтегрованих агропромислових підприємствах / Л.О. Мармуль // Економіка та управління АПК: зб. наук. пр. – Біла Церква, 2011. – Вип. 5 (85). – С. 25.

2. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізм зміцнення: [монографія] / Т.Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.

3. Єлістратова Ю.О. Економічна безпека сільськогосподарських підприємств та її складові на макро- та мікрорівнях / Ю.О. Єлістратова // Інноваційна економіка. – 2010. – № 5. – С. 81-86.

4. Череп О.Г. Управління фінансово-економічною безпекою підприємств в Україні / О.Г. Череп, З.П. Урусова, А.А. Урусов // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 3 (61). – С. 328-330.

5. Кракос Ю.Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю.Б. Кракос, Р.О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1 (1). – С. 86-97.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

***ВАСИЛЕНКО А.А., СТУДЕНТ*,
АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ***

Инновационное развитие – залог конкурентоспособности государства на мировом рынке. Республика Беларусь, обладая достаточно мощным научным потенциалом, может напрямую участвовать в процессе создания и накопления новых знаний. Однако для этого необходима своя инновационная модель развития, позволяющая нашей стране активно сотрудничать в этой области, отстаивая при этом национальные интересы.

Основополагающим нормативным правовым актом в сфере стимулирования инновационной деятельности в Республике Беларусь

* *Научный руководитель – Рябова С.С., к.э.н., доцент*

является Закон Республики Беларусь № 425-3 от 10.07.2012 года «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь».

Целями стимулирования инновационной деятельности в Республике Беларусь являются ускоренное развитие субъектов инновационной деятельности и субъектов инновационной инфраструктуры, создание благоприятных условий для формирования и функционирования рынка инноваций [1].

Также Указом Президента Республики Беларусь от 31 января 2017 г. № 31 утверждена Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы [2].

Однако с 2011 по 2017 годы наблюдалось падение показателей инновационной деятельности – коэффициент изобретательской активности уменьшился в 3,6 раза, удельный вес инновационно-активных организаций в общем числе обследованных организаций уменьшился в 1,09 раза, расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки в отношении к ВВП уменьшились в 1,15 раза. Данные показатели свидетельствуют о падении инновационной активности в Республике Беларусь и необходимости реформировать политику стимулирования инновационной деятельности [3].

Одним из возможных решений вопроса падения инновационной активности может стать реформирование системы инновационных фондов Республики Беларусь. На данный момент в структуре Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь существует Белорусский инновационный фонд, созданный Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12.11.1998 г. № 1739 для усиления государственной поддержки инновационной деятельности в Республике Беларусь.

Основной задачей деятельности Белорусского инновационного фонда является обеспечение благоприятных условий для развития инновационного предпринимательства и эффективного функционирования предприятий и организаций различных форм собственности, разрабатывающих и производящих в Республике Беларусь наукоёмкую инновационную продукцию [4].

Также в Республике Беларусь действует Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей. Его основные задачи: оказание государственной финансовой поддержки субъектам малого предпринимательства, за счет средств, предусмотренных в различных госпрограммах, в том числе и в сфере инноваций [5].

Действенным решением может стать создание отдельного бюджетного фонда, который объединит часть функций Белорусского инновационного фонда и Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей, а именно будет более детально специализироваться на финансировании инновационных организаций и проектов малого бизнеса. Он будет формироваться за счет отчислений из бюджета в размере 1% от средств, выделяемых бюджетом на науку, и действовать по всей территории страны. Это поможет контролировать развитие инноваций в малом бизнесе более централизованно и позволит более эффективно выстраивать стратегию этого направления.

В данном случае можно воспользоваться опытом Российской Федерации, в которой существуют Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства и Федеральный фонд развития малых форм предпринимательства в научно – технической сфере. Принципиальным положением последнего является поддержка только тех проектов, которые имеют гарантированный сбыт продукции [6].

Государственное стимулирование инновационной деятельности должно носить комплексный характер. Для этого необходимо четко определить перечень первоочередных мер, реализация которых будет способствовать увеличению инновационного потенциала экономики государства.

Литература.

1. Закон Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» [Электронный ресурс] / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11200425>;

2. Государственная программа инновационного развития [Электронный ресурс] / Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь – Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by/deyatelnost/innovatsionnaya-politika/gpir>;

3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, 2017 / Нац. статистический комитет Республики Беларусь ; редкол.: И.В. Медведева [и др.]. – Минск, 2018. – 138 с.

4. О Белифонде [Электронный ресурс] / Белорусский инновационный фонд. – Режим доступа: <http://www.bif.ac.by/rus/bif.html>;

5. О Фонде [Электронный ресурс] / Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей. – Режим доступа: <http://belarp.by/ru/about-fond>.

6. О Фонде [Электронный ресурс] / Федеральный фонд развития малых форм предпринимательства в научно-технической сфере. – Режим доступа: <http://fasie.ru/fund>.

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ЯК ОСНОВА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

***ВЛАДІМІРОВА І.В., ТКАЧУК В.В., СТУДЕНТИ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Підвищення ефективності формування та використання фінансових ресурсів підприємства не можливе без цілеспрямованої системи управління цими процесами. Особливостями фінансового забезпечення сільськогосподарського виробництва в сучасних умовах є нестача фінансових ресурсів у багатьох підприємств, бар'єри доступу до кредитних ресурсів, недосконалість державної фінансової політики [5]. Аналіз доводить, що значна частина сільськогосподарських підприємств наразі не має організованої системи сучасного фінансового менеджменту [8].

Ринкові умови, які дуже динамічні, вимагають певного та чіткого уявлення про перспективи й результати прийнятих фінансових рішень, детального обґрунтування мети та завдань виробничо-фінансової діяльності, а також способів їх досягнення. Формування фінансової політики – це універсальний інструмент передбачення майбутнього, що сприяє мінімізації ризиків бізнесу та мотивації працівників. Тому з поглибленням ринкових відносин її важливість для забезпечення ефективної діяльності підприємств не зменшується, а навпаки, зростає.

Що стосується основ фінансової політики підприємства, то проблеми їх формування та реалізації досліджувала низка відомих вчених, з проміж них варто виділити І. Бланка, В. Борисову, О. Гудзь, О. Правдюка, П. Стецюка, А. Чупіса та інших. У наукових публікаціях фінансову політику визначають або як форму реалізації фінансової стратегії підприємства, або як складову частину його економічної політики, що виражає сукупність заходів щодо організації і використання фінансових ресурсів [1, 7].

У наш час фінансова політика на рівні підприємства вважається складною й актуальною проблемою.

Мета фінансової політики нерозривно пов'язана із стратегією підприємства і реалізується з нею в єдиному комплексі. У фінансовому менеджменті найчастіше виділяють сім основних моделей головної

* Науковий керівник – Малій О.Г., к.е.н., доцент

цільової функції підприємства і його підсистем, що управляють [1, 2]:

- максимізація прибутку;
- мінімізація трансакційних витрат;
- максимізація обсягу реалізації продукції;
- максимізація темпів зростання підприємства;
- забезпечення конкурентних переваг;
- максимізація доданої вартості;
- максимізація ринкової вартості підприємства.

Цільова орієнтація підприємства на максимізацію прибутку не завжди забезпечує високі темпи його розвитку, оскільки генерація високого прибутку може бути пов'язана з великими витратами, що іноді перевищують доходи, і високими ризиками, що зумовлюють зниження фінансової стійкості й загрозу банкрутства. У той же час, максимізація обсягів реалізації продукції не враховує взаємозв'язок доходів і витрат, важко прогнозована, оскільки залежить від зовнішнього чинника – споживчого попиту, який є функцією ринку. Найбільш прийнятною з відомих цільових функцій підприємства, як показує практика, виступає максимізація його ринкової вартості [3].

Фінансова політика – найбільш важливий складовий елемент загальної політики розвитку підприємства, яка включає також інвестиційну політику, інноваційну, виробничу, кадрову, маркетингову й інші.

Головною метою фінансової політики та створення підприємства в цілому, є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періоді. Як правило, ця мета отримує конкретне вираження в забезпеченні максимізації ринкової вартості підприємства, що неможливо без ефективного використання фінансових ресурсів та побудови гармонійних фінансових стосунків, як на підприємствах, так і з контрагентами та державою [2, 8].

Основними завданнями для реалізації мети у контурі фінансової політики при здійсненні пошуку гармонійного співвідношення між стратегічними завданнями є:

- максимізація прибутку;
- забезпечення фінансової стійкості.

Розвиток першого стратегічного напрямку дозволяє власникам отримувати дохід на вкладений капітал, другий – забезпечує підприємству стабільність і безпеку, і відноситься певним чином до контролю ризику.

Фінансова політика покликана врахувати багатofакторність,

багатокомпонентність та багатоваріантність управління фінансами для досягнення намічених цілей і виконання поставлених задач. Таким чином, довгострокова фінансова політика встановлює директиви для змін і росту підприємства і концентрує свою увагу на загальній картині подій, без детального вивчення окремих компонентів цієї політики. Короткострокова фінансова політика пов'язана, головним чином, з аналізом питань, що чинять вплив на поточні активи і поточні зобов'язання [3].

Фінансова політика виступає платформою процесу управління фінансами підприємства. В результаті, присутнє суб'єктивне та об'єктивне начало в процесі реалізації фінансової політики.

Фінансову політику підприємства визначають засновники та власники, оскільки саме вони, зрештою, здійснюють фінансове керівництво. Проте реалізація фінансової політики можлива тільки через апарат, або організаційну підсистему, яка є сукупністю окремих людей і служб, які готують і реалізують фінансові рішення. Реалізація фінансової політики на підприємствах залежить від організаційно-правової форми господарюючого суб'єкта, сфери його діяльності, а також масштабів підприємства.

Фінансовий стан підприємства і перспективи його зміни перебувають під впливом не тільки факторів фінансового характеру, але й багатьох інших, які не мають вартісної оцінки. В їх числі: можливі політичні і загальноекономічні зміни, зміни форм власності, професійна підготовка персоналу тощо [6]. Відповідно до цих змін формується і фінансова політика, яка повинна сполучати різні елементи в єдине ціле і відповідати практичним потребам при управлінні підприємством.

Література.

1. Бланк ИА. Основы финансового менеджменту: в 2 т. / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 512 с.
2. Гудзь О.Є. Науково-методичне забезпечення формування і реалізації фінансової політики підприємства / О.Є. Гудзь, П.А. Стецюк, С.А. Навроцький, В.М. Алексійчук // Облік і фінанси. – № 2(60). – 2013. – С. 69-86.
3. Гудзь О.Є. Формування сучасної парадигми фінансової політики аграрної сфери економіки: контур загроз та можливостей / О.Є. Гудзь // Шляхи реалізації завдань. Концепції бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки України. IV Міжнародна наук.-практ. Конф. ННЦ «ІАЕ» (14 травня 2010 р.): зб. Тез та виступів; відпов. за випуск В.М. Жук. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2010. – 346 с. – С. 292-295.

4. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: [Навчальний посібник] / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2005. – 365 с.

5. Малій О.Г. Оцінка фінансового забезпечення агроформувань / О.Г. Малій // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2015. – Вип. 161. – С. 227-232.

6. Малій О.Г. Фінансові ресурси підприємств та джерела їх формування: теоретичні аспекти / О.Г. Малій // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2016. – № 2. – С. 71-74.

7. Правдюк О.А. Сутність завдання та контур фінансової політики в аграрній сфері економіки / О.А. Правдюк // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 3. – С. 162-166.

8. Стецюк П.А. Стратегічне планування формування та використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / П.А. Стецюк // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 1(7). – С. 98-102.

9. Школьник І.О. Фінансовий менеджмент: [Навчальний посібник] / І.О. Школьник, І.М. Боярко, Б.І. Сюркало; за ред. І.О. Школьник. – Суми: Університетська книга, 2009. – 301 с.

DEVELOPMENT OF THE WORLD MOBILITY OF BIOTECHNOLOGIES

ZAİKA O.V., STUDENT*

KHARKOV PETRO VASYLENKO

STATE TECHNICAL UNIVERSITY OF AGRICULTURE

The current macroeconomic situation and its significant impact on the national economy determines the need for the development of an effective innovation economy with a view to diversifying products produced and its competitiveness in the long run.

One must pay attention to one of the promising markets of the XXI century. In the framework of the implementation of cost-effective innovation policy is the market of biotechnology. This market segment demonstrates the effectiveness of an innovative state policy in the international context (US, Japan, India, China) in terms of such priority areas as biomedicine, agro-biotechnology and industrial biotechnology. Thus, the United States is the world leader in biotechnology consumption and production, Japan is the largest importer of biotechnology per capita; in

* *Scientific supervisor – Gridin O.V.*

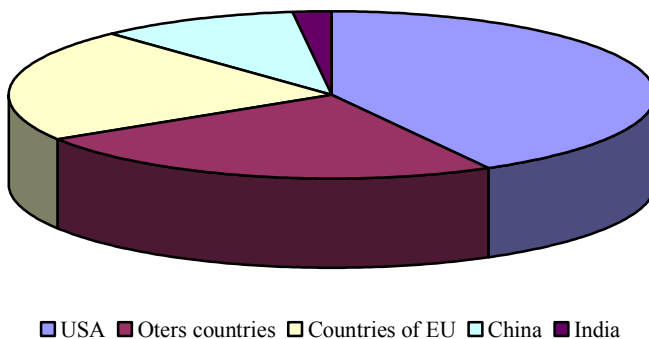
India, the annual growth rate of the biotechnology market is over 20 %.

The studying of the experience of the above mentioned countries shows the use of various forms and tools of state support to the biotechnology industry in general, biotech small and medium-sized enterprises, in particular, and also demonstrates significant effectiveness from the introduction of an effective innovation policy in the context of stimulating the biotechnology industry [1-3, 5].

Three directions of technology development are key to innovation in the modern economy: information technology, nanotechnology and biotechnology.

Currently, biotechnology is a leading factor in the development of many developed countries (drawing 1).

According to experts, the global biotechnology market in 2025 will reach 2 trillion. US dollars, the growth rate of individual market segments ranges from 5-7 to 30 % annually.



Drawing 1. The market of biotechnological products of the leading countries of the world [4].

Consumers of biotechnology products are mainly highly developed countries: the USA, Canada, Japan and the European Union. However, during the current decade, the developing countries included China, India, and Brazil, which are implementing large-scale development programs across the entire spectrum of biotechnology [5-6].

The importance of biotechnology for the development of the national economy cannot be overestimated. Modernization of the

technological base of modern production is impossible without the mass introduction of biotechnology and biotechnological products. Moreover, for a number of industries (the agro-industrial sector, the forest sector, a number of sub-sectors of the chemical and petrochemical industry, the pharmaceutical industry and the biomedical health sector), modernization will mean the transition to biotechnological methods and products.

Based on the analysis of the development of biotechnology in the world, we can conclude that the development of the biotechnology industry, the withdrawal of scientific research and industrial production in this area to the global level of competitiveness impossible without the implementation of targeted state policy. It is not just about financial support but also about removing the existing regulatory barriers, including in the customs sector, as well as technical regulation, creating incentives for the formation of the industry, building the necessary technological infrastructure, creating demand for products, coordinating the efforts of the state, scientific organizations and market participants.

Literature.

1. Artemenko O.O. Wyposażenie rolnictwa Polski i Ukrainy w środki mechanizacji do produkcji roślinnej / O.O. Artemenko, W. Izdebski, J. Skudlarski, S. Zając, S.O. Zaika // Motrol. Commission of motorization and energetic in agriculture an international journal on operation of farm and agri-food industry machinery Lublin – Rzeszow. – Vol. 15, – No 1. – 2013. – S. 3-6.

2. Izdebski W. Stan i perspektywy produkcji rzepaku w Polsce i na Ukrainie w aspekcie produkcji biopaliw transportowych / W. Izdebski, P. Kryś, J. Skudlarski, S.Zając, G. Maznev S.O. Zaika // Problemy rolnictwa światowego Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. – Tom 14 (XXIX). – Zeszyt 2. – Wydawnictwo SGGW Warszawa, 2014. – S. 80-89.

3. Zaika S.O. Ways of enhancing the competitiveness of energy biomass / S.O. Zaika // Вісник ХНТУСГ: економічні науки. – 2017. – Вип. 188. – С. 161-171.

4. Вакуліч А.М. Перспективи розвитку інноваційних біотехнологій / А.М. Вакуліч // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності, 2014. – Вип. 1(10), Том 1. – С. 114-119.

5. Приходько І.В. Особливості розвитку світового ринку біотехнологічної продукції / І.В. Приходько // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 32-37.

6. Юлевич О. І. Біотехнологія / О.І. Юлевич, С.І. Ковтун, М.І. Гляб. – Миколаїв : МДАУ, 2012. – 476 с.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***ИВАНОВА О.А., К.Э.Н., ДОЦЕНТ,
ПРОРЕКТОР ПО НИР, ХАРЬКОВСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ «НАРОДНАЯ УКРАИНСКАЯ АКАДЕМИЯ»***

В современной отечественной и зарубежной экономической науке нет единого мнения о том, какие из известных методов следует применять для качественного экономического обоснования инвестиций. Схожая ситуация наблюдается и по отношению к анализу методик оценки инновационной деятельности предприятия. По-разному трактуется даже экономический смысл показателей и состав их слагаемых при оценке эффективности хозяйствования. Поэтому анализ методологической корректности известных методов расчета эффективности инновационно-инвестиционной деятельности предприятия, учет амортизации в состав денежного потока, выделение границ применения стохастических и динамических методов оценки эффективности инвестиций является важным и актуальным.

Изучение современной экономической литературы по указанной проблеме позволяет сделать выводы: до сих пор для оценок эффективности инновационно-инвестиционной деятельности используют некорректные для современных условий хозяйствования методы и оценочные показатели затратного типа (приведенные затраты); ряд авторов применяют эклектичный подход, т.е. предлагают одновременно использовать искусственно созданные показатели затратного типа, а также много лет известные и применяемые в развитых странах современные методы оценки эффективности инвестиций, основанные на измерении экономических результатов. Этот подход к методам оценивания и выбора инвестиционных решений особо характерен для учебной литературы по экономике предприятия. Касательно слагаемых денежного потока авторы предлагают различные решения, в частности, это касается включения в денежный поток или исключения из него амортизационных отчислений. Многие ученые-экономисты подчеркивают, что методы

оценки экономической эффективности капитальных вложений, разработанные для условий административной экономики, не удовлетворяют современному состоянию развития экономических реформ в теоретическом и практическом аспектах. Все перечисленное обуславливает необходимость уточнения методологии, методики и методов расчета экономической эффективности инновационно-инвестиционной деятельности предприятия и проектов в частности.

Проведя анализ существующих подходов, можно сделать вывод, что зарубежные методы оценки эффективности инвестиций доказали свою состоятельность и должны применяться в отечественной практике, а в составе денежного потока года следует учитывать амортизацию основных средств и их ликвидационную стоимость как возврат капитала инвестору, в противном случае экономический эффект инвестора занижается, а оценка отдачи капитала – необъективна. Перспективы исследования состоят в установлении связи воспроизводства активов предприятия с эффективностью инвестиций.

Литература.

1. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт; пер. с англ. под ред. Л.П. Белых. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007. – 631 с.
2. Иванова О.А. Системный подход в ходе оценки эффективности логистических решений / О.А. Иванова // Вчені зап. Харк. гуманітар. ун-ту «Нар. укр. акад.». – Харьков, – 2017. – Т. 22. – С. 340-346.
3. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия : учеб. пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 608 с.
4. Пелихов Е.Ф. Амортизация в расчетах экономической эффективности инвестиций / Е.Ф. Пелихов // Вчені зап. Харк. гуманітар. ун-ту «Нар. укр. акад.». – Харьков. – 2016. – Т. 22. – С. 363-368.
5. Павленко И.А. Экономика и организация инновационной деятельности [Учеб.-метод. пособие для самост. изуч. дисциплины] / И.А. Павленко, Н.П. Гончарова, Г.А. Швыданенко. – К. : КНЭУ, 2012. – 150 с.
6. Тарнавська Н. Інноваційне управління конкурентоспроможністю логістичних ланцюгів : [монографія] / Н. Тарнавська, Р. Сивак. – Тернопіль : Вид-во «Підручники і посібники», 2011. – 240 с.

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

КОВАЛЬ О.В., ДЕМЧЕНКО Т.М., СТУДЕНТИ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА*

Оцінка інноваційної активності підприємства, здійснювана з метою використання ресурсів та резервів реалізації стратегії технологічного розвитку, проводиться на основі сукупності показників, що характеризують можливості підприємства в освоєнні певних видів інновацій.

Наше сьогодні сприяє зростанню науково-теоретичного та практичного інтересу до проблем інноваційної діяльності. Під якою розуміють сукупність безперервно здійснюваних у просторі та часі якісно нових прогресивних змін, які носять назву процесів впровадження нової техніки. Переваги конкурентної боротьби підприємства визначаються тим, як держава може забезпечити найповніший прояв професійних здібностей своїх громадян, які зуміють перевершити інших в освоєнні нових знань і практичних досягнень, трансформації їх в сучасні технології і продукцію. Тому питанню інноваційного розвитку слід приділяти більше уваги, бо тільки через такий розвиток можливе досягнення конкурентних переваг на внутрішніх і зовнішніх ринках. Інноваційний процес виникає тоді, коли готовий у науково-технічній сфері особливий продукт передається у виробництво і далі знаходить свого споживача. Інноваційний розвиток можливий лише за умови розвитку інноваційного потенціалу тобто сукупності різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інформаційні, інтелектуальні та інші, необхідні для здійснення інноваційної діяльності.

Інноваційний потенціал підприємства являє собою сукупність інноваційних ресурсів, які взаємопов'язані та забезпечують необхідні умови для оптимального їх використання з метою визначення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому.

Об'єднавши ці поняття, зробимо наступний висновок: інноваційний потенціал – це наявність інтелектуальних, матеріальних, інформаційних, фінансових, інформаційних ресурсів, які взаємодіють і

* Науковий керівник – Грідін О.В., старший викладач

здатні реалізувати інноваційний проект, що задовольнить нові потреби споживачів.

Структура інноваційного потенціалу підприємства складається з таких елементів як: фінансовий, матеріально-технічний, кадровий. Фінансова складова – це сукупність коштів для реалізації інноваційної ідеї. Вона являється основою для впровадження інноваційного проекту. Матеріально-технічні ресурси охоплюють комплексне управління ресурсами та впливають на масштаб і швидкість інноваційної діяльності. Кадровий потенціал є реалізацією трудових і кваліфікаційних здібностей працівників підприємства та їх прагнення до роботи.

Інноваційний механізм підприємства буде успішно функціонувати, якщо усі елементи будуть взаємодіяти між собою.

Зовнішні фактори відіграють важливу роль в успішності інноваційної діяльності. До них відносяться: смаки споживачів, політична сфера, конкуренти.

Керівники підприємств мають розуміти, що успіх можливий лише при розвитку підприємства в інноваційному спрямуванні. Також вони мають знати теоретичні основи, закономірності формування, джерела зростання, структуру, методи оцінки й напрямки раціонального використання інноваційного потенціалу. Це допоможе підприємству розробити, оцінити і реалізувати нові стратегії розвитку.

Література.

1. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: Навчальний посібник [Електронний ресурс] / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/19630511/ekonomika/innovatsiyiny_potentsial_pidpriyemstva_osnova_rezultat_innovatsiyynogo_rozvitku_pidpriyemstva

2. Шаповал А.А. Розвиток інноваційного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / А.А. Шаповал, М.А. Йохна. – Режим доступу: http://lubbook.org/book_654_glava_18_Rozvitok_%D1%96nnova%D1%81%D1%96jjnogo_pot.html

3. Задорожний Г.В. інноваційний потенціал підприємства при переході до економіки знань / Г.В. Задорожний, О.В. Рудик // Соціальна економіка. – 2006. – № 3. – С. 113-125.

4. Мерзиевська К.О. Розвиток інноваційного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / К.О. Мерзиевська, Л.А. Величко // Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/3_merzhievskaya.htm

5. Управління розвитком інноваційного потенціалу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://studopedia.com.ua/1_22194_upravlinnya-rozvitkom-innovatsynogo-potentsialu-pidpriemstva.html

6. Грідін О.В. Інноваційний проект як об'єкт управління / О.В. Грідін, С.О. Заїка // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ. – 2016. – Вип. 172. – С. 101-114.

7. Gridin O. Theoretical aspects of innovation activities / Jacek Shudlurski, S. Zaika, O. Gridin // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2016. – № 1. – С. 17-24.

8. Інноваційні ресурсозберігаючі технології: ефективність в умовах різного фінансового стану агроформувань: [монографія] / За ред. професора Г.Є. Мазнева. – Харків: Вид-во «Майдан», 2015. – 592 с.

9. Грідін О.В. Ресурсозберігаючі технології як пріоритетний напрям інноваційного розвитку аграрної економіки / О.В. Грідін, С.О. Заїка // Соціально-економічні аспекти стійкого розвитку економіки України: колективна монографія / За ред. О.О. Непочатенко. – Умань: Видавець «Сочинський М.М.», 2016. – 300 с. – С. 246-253.

10. Грідін О.В. Генезис дефініції інновація / С.О. Заїка, О.В. Грідін // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». Випуск 2(48). – Ужгород, 2016. – С. 24-30.

СИСТЕМА ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АПК: ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

***ЛУЦЕНКО О.А., К.Є.Н., ДОЦЕНТ, ПОЛИВАНА Л.А., К.Є.Н., ДОЦЕНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Інноваційний розвиток економіки за сучасних умов є рушійної силою підвищення ефективності виробництва, необхідною умовою успішного розвитку агропромислових підприємств, які за своїм природним потенціалом могли б посісти провідне місце серед аграрних підприємств країн ЄС. Але, на жаль, агропромислові підприємства ще не здатні впроваджувати інновації у повсякденну роботу, інноваційна діяльність АПК сьогодні не відповідає сучасним вимогам. Для подолання відставання у даній галузі, Україні слід враховувати передовий закордонний досвід, понад усе, розвинутих і тих, які швидко розвиваються.

Досягнення конкурентоспроможності в системі глобального світового господарства потребує посилення інноваційного

спрямування виробників АПК. Країни ЄС вживають активні заходи, які направлені на прискорену розробку і впровадження у виробництво конкурентноспроможних технологій та посилюють кооперацію різних установ у даній галузі. Така економічна політика сприяє зменшенню відставання країн Західної Європи на ринку нових технологій від Японії і США. Витрати на науково-дослідницькі і конструкторські розробки планується довести до 3 % ВВП до 2020 р. і досягти рівня Японії. [1, 2]. Слід зауважити, що під час реалізації інноваційних програм підвищується роль як державних органів, так і бізнесу.

Найбільш цінний досвід інноваційного забезпечення накопичений у США. Не зважаючи на те, що у світі багато країн з найбільш сприятливими для ведення сільського господарства кліматичними умовами, власне США є і залишаються ведучою аграрною державою світу. Це пояснюється особливостями державної політики США, яка направлена на усестороннє сприяння формуванням АПК, в тому числі на інноваційну підтримку.

Одним із вирішальних факторів успіху сільського господарства США стало залучення держави до інноваційної діяльності через відсутність можливості більшості підприємств займатися розробкою або пошуком нових методів господарювання, через неприхильність ділитися технологічними, організаційними та іншими секретами свого успіху.

За даними звітів, Міністерство сільського господарства США – це найбільша державна установа країни. Загальна чисельність персоналу цієї структури налічує приблизно 100 тис. осіб [3]. Головною задачею цієї структури є створення умов для ефективної діяльності формувань АПК і, понад усе, фермерів.

Важливою складовою діяльності Міністерства с.-г. США у цьому напрямку є організація і фінансування прикладних досліджень у галузі сільського господарства, сприяння у впровадженні їх результатів у практику.

Фінансування таких досліджень здійснюється Міністерством, із бюджетів штатів, коштів фермерів та інших зацікавлених сторін.

Таким чином, важлива роль в інноваційному забезпеченні сільського господарства США належить державі. Високої ефективності такого підходу можна досягти завдяки наявності єдиної і взаємопов'язаної системи, яка має свої підрозділи на всіх рівнях управління і у всіх штатах. Міністерство сільського господарства США має саму потужну у світі і розгалужену мережу служб зі збору, обробки,

поширення значних масивів різної інформації з новітніх технологій, методах організації виробництва та інших питанням розвитку сільського господарства.

Таким чином, досвід США та інших країн з розвинутим сільським господарством свідчить, що стержнем системи інноваційного забезпечення галузі повинна стати взаємопов'язана вертикаль, яка охоплює всі рівні державного управління, а також господарські формування. В Україні подібна система відсутня, що перешкоджає розвитку аграрного сектору.

З врахуванням вище зазначеного передового досвіду нами запропонована інноваційна вертикаль, яку можна впровадити в АПК України. Низовим ланцюгом системи інноваційного забезпечення є відповідна служба підприємства, яка може здійснювати збір, аналіз, відбір і організацію передових технологій. Сьогодні у більшості сільгоспідприємств інноваційний блок відсутній.

Як свідчить аналіз, у сільгоспідприємств невеликих розмірів інноваційний блок може бути представлений одним спеціалістом (економістом з розвитку). У середніх і великих підприємствах доцільно створити окремі служби, які б займалися інноваційним розвитком або розвитку виробництва.

Запропонований механізм функціонування вертикалі інноваційного забезпечення аграрного сектору зведений до наступного: на всіх рівнях управління (державному, регіональному, районному та на рівні підприємства) створюють банки інформації з нових технологій, впровадження яких надасть можливість підвищити ефективність і конкурентоспроможність сільськогосподарських товаровиробників і підприємств з переробки продукції.

Державні банки інформації повинні бути доступними для усіх агропромислових підприємств країни. Слід зауважити, що будь-яка нова інформація, яка отримана регіональними і районними органами державного управління галузі, повинна систематизуватися і передаватися до державного інформаційного банку. В свою чергу, до регіональних і районних банків інформації повинні збиратися відомості, які необхідні для формування галузі, а також враховуватися природно-кліматичні умови та ін.

Структурно інформацію доцільно систематизувати таким чином, щоб максимально спростити можливість отримання необхідних відомостей для користувачів.

Наявність в АПК інноваційної вертикалі буде сприяти зниженню витрат, які пов'язані з інтеграцією аграрного сектору країни у міжнародне ринкове середовище.

Література.

1. Офіційний сайт Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nas.gov.ua/Pages/default/aspх>.
2. Horizon 2020 The Framework program for research and innovations (Brussels, XXX Com (2011808/3)).
3. Офіційний сайт Міністерства сільського господарства США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.USDA.gov>

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ (АПК)

***МАСЛЮК І.О., АСПИРАНТ*,
ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ***

Інноваційний розвиток агропромислового комплексу України можливий лише в стабільному макроекономічному середовищі з урахуванням ефективних економічних реформ в суміжних сферах діяльності (зокрема, освіти, фінансовій, зовнішньоекономічній, інвестиційній, інформаційній та інших сферах).

Роль держави в інноваційному процесі має базуватися на чіткому алгоритмі та розумінні необхідності оптимального поєднання методів і способів державного, ринкового та публічного регулювання розвитку інноваційної діяльності.

Доцільність застосування системного підходу до інноваційного розвитку АПК зумовлена низкою факторів:

– у процесі інноваційного розвитку агропромислового комплексу є само організованою системою, яка включає множини взаємопов'язаних елементів та може бути охарактеризована сукупністю системних ознак;

– багатовимірність та складність інноваційного розвитку обумовлює переважне використання системного підходу та системного аналізу;

– системний підхід дозволяє об'єднати та застосувати досягнення різних сфер наукових знань;

– реалізація системного підходу направлена на постановку цілей та вироблення комплексних і раціональних шляхів їх досягнення.

* Науковий керівник – Маргасова В.Г., д.е.н., професор

Система інноваційного розвитку агропромислового комплексу є сукупністю множини елементів регулювання АПК, які забезпечують формування та реалізацію стратегії інноваційного розвитку, а також їх взаємозв'язок, що визначає процес інноваційного розвитку і описує його реалізацію для забезпечення безперервності та ефективності розвитку комплексу з урахуванням досягнення цілей інноваційної діяльності.

Сутність системи інноваційного розвитку АПК проявляється в об'єднанні *процесної* (сукупність послідовних етапів процесу інноваційного розвитку та зв'язків між ними), *функціональної* (сукупність функцій, які реалізуються в процесі інноваційного розвитку АПК) та *виконавчої* (сукупність науково-дослідних, виробничих, фінансових, комерційних, маркетингових та інших структур) підсистем на основі прямих і зворотних зв'язків, взаємозв'язку з зовнішнім середовищем, а також ресурсного, нормативного, методичного, інформаційного, науково-освітнього, техніко-технологічного, консультативного та маркетингового забезпечення інноваційного процесу.

Визначені основні напрями організаційно-економічного забезпечення інноваційного розвитку АПК:

1) *ресурсне* (дозволяє здійснювати інноваційний процес на основі забезпечення різного роду ресурсами (матеріальними, нематеріальними, фінансовими, кадровими та ін.);

2) *нормативне* (сукупність законодавчих та нормативних актів, що регулюють інноваційний розвиток в АПК та економіці в цілому за всіма напрямками діяльності учасників інноваційного процесу);

3) *методичне* (включає комплекс методик функціонування та розвитку системи інноваційного розвитку АПК та її підсистем, а також методів та способів проведення інноваційної діяльності та функціонування агропромислового комплексу);

4) *інформаційне* (сукупність інформаційних даних для проведення інноваційної діяльності та розвитку АПК, а також забезпеченість інформаційними системами і технологіями);

5) *науково-освітнє* (включає адаптацію освітніх програм підготовки та перепідготовки фахівців до сучасних вимог і умов інноваційного розвитку, розвиток науково-дослідницьких організацій, сприяння взаємозв'язку науково-освітньої та виробничої сфери);

6) *техніко-технологічне* (полягає в сприянні доступності підприємствам агропромислового комплексу сучасної техніки та

технологій на основі розвитку ринку інтелектуальної власності та обміну технологіями);

7) *консультаційне* (визначається можливістю аутсорсингу фахівців для розробки та супроводження інноваційних проєктів);

8) *маркетингове* (полягає у доступі суб'єктів інноваційного процесу до результатів маркетингових досліджень та розвитку інноваційного маркетингу).

Констатовано, що важливим є при регулюванні інноваційної діяльності агропромислового комплексу створення та розвиток інноваційних кластерів, які дозволяють реалізувати усі стадії інноваційного процесу – від генерації ідеї до створення інновацій та впровадження у виробництво.

За результатами проведеного дослідження виділені пріоритетні напрями державного регулювання інноваційного розвитку АПК:

– удосконалення інноваційної політики АПК як основи визначення напрямів інноваційного розвитку та забезпечення економічного зростання комплексу і національної економіки в цілому;

– стимулювання технологічної модернізації підприємств АПК із застосуванням заходів податкового й митного регулювання;

– розвиток фінансової підтримки впровадження інновацій в АПК, у тому числі за рахунок співфінансування програм інноваційного розвитку, механізму грантового фінансування тощо;

– координування реформування та реалізації бюджетної, податкової, зовнішньоекономічної, грошово-кредитної політики для забезпечення вирішення завдань інноваційного розвитку АПК;

– забезпечення взаємодії держави, підприємств АПК та науково-дослідних установ для визначення пріоритетних напрямів технологічного розвитку комплексу;

– підвищення інноваційно-інвестиційної привабливості АПК;

– сприяння прозорості витрачання бюджетних коштів на підтримку інноваційної діяльності в АПК;

– підтримка створення та розвитку інноваційних кластерів в АПК, у тому числі за рахунок залучення малих та середніх інноваційних підприємств.

Література.

1. Кропивко М.Ф. Напрями реформування системи управління аграрним сектором в умовах євроінтеграційних процесі / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2017. – № 2. – С. 26-28.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. Канавцев С.В. Сутність, проблеми та шляхи вдосконалення державного регулювання аграрного сектору України / С.В. Канавцев // Вісник аграрної науки, 2016. – № 9. – 214 с.

4. Кирилов Ю.Є. Розвиток аграрного сектору економіки в умовах глобалізації / Ю.Є. Кирилов // Економіка АПК. – 2016. – № 5. – С. 23-26.

5. Данилишин Б. Нова державна підтримка агропромислового комплексу – шлях в нікуди [Електронний ресурс] / Б. Данилишин. – Режим доступу: http://ukr.lb.ua/economics/2016/04/07/332278_nova_derzhavna_pidtrimka.html

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНИМ ПРОЦЕСОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ: АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ НАПРАЦЮВАНЬ

НАКІСЬКО О.В., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,

РУДЕНКО С.В., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,

***ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІАВСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Сучасне підприємство є складною комплексною організаційно-виробничою системою, складові якої постійно змінюються і взаємодіють між собою. Досягнення поставлених завдань в умовах конкуренції, що збільшується серед підприємств, веде до зростання обсягу та ускладнення процесів виробництва, аналізу, планування, управління, внутрішніх і зовнішніх зв'язків з постачальниками, посередниками і т. д.

Однак інноваційну діяльність в процесі динамічного розвитку підприємства не можна вважати повною мірою обґрунтованою і адаптованою без залучення сучасних підходів економіко-математичного моделювання.

Розглянемо сучасні підходи до моделювання соціально-економічних систем, зокрема, пов'язаних з управлінням інноваційним процесом на підприємстві. Так, досліджувалося питання математичного моделювання інноваційного розвитку в аграрній економіці [1, 2]. Були запропоновані моделі формування та функціонування інноваційних систем оновлення аграрних кластерів та розроблено відповідні моделі. Були використані методи теорії однокритеріальної оптимізації на гіперграфах, за допомогою засобів

детермінованих і імовірнісних автоматів Мура, імітаційного імовірнісно-автоматного моделювання та стохастичних мереж Петрі. Однак попередній аналіз екзогенних факторів підтвердив висунуту гіпотезу про детермінованості досліджуваної моделі і неприйнятність використання в ній стохастичних величин [3]. Тому рішення поставленого в роботі завдання адаптивного управління інноваційним процесом на підприємстві вимагає застосування іншого математичного інструментарію. Крім того, для комплексного дослідження ефективності управління інноваційним процесом на підприємстві бажане застосування багатокритеріальних оптимізаційних моделей.

Також були досліджені статичні і динамічні оптимізаційні завдання організації інноваційної діяльності в системі підприємств. В якості підходу при дослідженні математичних моделей управління інноваційним процесом запропоновано побудову та аналіз областей значення параметрів моделі, які визначають їх тип і т. д. [4]. Але в цих дослідженнях не приділено достатньої уваги управлінню інноваційним процесом у аспекті взаємозв'язку з функціями основного виробництва при його впровадженні (зокрема, формування портфеля випуску нової продукції відповідно до впроваджуваного інноваційним процесом). Як наслідок, не в повній мірі вивчені питання динамічної оптимізації параметрів управління інноваційним процесом, що стосуються характеристик виробничої системи, ресурсних можливостей і інших показників діяльності підприємства.

Аналіз літератури з питань економіко-математичного моделювання в управлінні інноваційним процесом показав, що існують труднощі, пов'язані з динамікою моделі. Це пов'язано зі зміною параметрів у часі, а також зі складністю характеру взаємозалежностей між складовими моделі (в тому числі з наявністю затримок і «зворотнього зв'язку») [5].

Усвідомлення проблем, пов'язаних з моделюванням інноваційного процесу на практиці, сприяли науковим розробкам та широкому застосуванню гібридних моделей на основі поєднання формальних, неформальних текстових, словесних і спеціальних графічних підходів. Ці інструменти пропонують спрощені інноваційні моделі і в багатьох випадках пропонують графічні інтерпретації [6]. В результаті, більшість моделей управління інноваційним процесом здійснено описовими засобами або представлені фрагментарно, з недостатньою аналітичною формалізацією [7]. Деякі характеризуються відсутністю практичної спрямованості, комплексності, складності в застосуванні [8], спрощують пізнання і

пропонують можливість практично експериментувати з керуванням інноваційним процесом. При цьому виключається можливість оцінити результативність і наслідки різних варіантів управління інноваційним процесом у майбутній перспективі з мінімізацією ризиків інноваційної діяльності при прийнятті управлінських рішень [9].

Таким чином, управління інноваціями за допомогою моделювання залишається відкритим питанням для дослідників. Існуючі моделі можуть мати обмежену придатність і повинні бути адаптовані до умов діяльності конкретних підприємств.

Перспективними напрямками дослідження є розробки щодо формування деталізованої моделі управління інноваційним процесом на підприємстві, яка б враховувала наявність керуючих впливів і ризиків, що, в свою чергу, давало б змогу приймати адаптовані до змін зовнішнього середовища управлінські рішення в сфері інноваційної діяльності.

Література.

1. Babenko V. Increasing the efficiency of enterprises through the implementation of IT-projects / V. Babenko O. Mandich, O. Nakisko // Transformational processes the development of economic systems in conditions: scientific bases, mechanisms, prospects: monograph. – ISMA University. – Riga: «Landmark», 2018. – Vol. 2. – 352 p. – pp. 54-65.

2. Vasylieva N. Cluster models of households' agrarian production development [Text] / N. Vasylieva // Economic Annals-XXI. – 2016. – Vol. 158, Issue 3-4 (2). – P. 13–16. doi: 10.21003/ea.v158-03

3. Babenko V.A. Formirovanie ekonomiko-matematicheskoy modeli dinamiki processa upravleniya innovacionnymi tekhnologiyami na predpriyatiyah APK [Text] / V.A. Babenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2013. – Issue 1 (139). – P. 182–186.

4. Dilenko V.A. Ekonomiko-matematicheskoe modelirovanie innovacionnyh processov [Text]: monogr. / V.A. Dilenko. – [2-e izd., izmen. i dop.]. – Odessa: Feniks, 2013. – 348 p.

5. Babenko V. Aspects of program control over technological innovations with consideration of risks / V. Babenko, O. Nazarenko, I. Nazarenko, O. Mandich, M. Krutko // Eastern-European Journal of Enterprise Technologies. – 2018. – Vol. 3/4 (93). – Pp. 6-14. DOI: 10.15587/1729-4061.2018.133603

6. The Business Model Innovation Factory: How to Stay Relevant When The World is Changing [Text] / S. Kaplan (Ed.). – Wiley, 2012. doi: 10.1002/9781119205234

7. Rosegger G. The Economics of Production and Innovation. An Industrial Perspective [Text] / G. Rosegger. – Oxford, Pergamon Press, 2010. – 236 p.

8. Бабенко В.О. Формування узагальненої моделі управління інноваційними процесами переробних підприємств АПК / В.О. Бабенко // Вісник ХНАУ. Сер. «Екон. науки». – 2014. – № 4. – С. 74-80.

9. Teece D.J. Business Models, Business Strategy and Innovation [Text] / D.J. Teece // Long Range Planning. – 2010. – Vol. 43, Issue 2-3. – P. 172–194. doi: 10.1016/j.lrp.2009.07.003

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ

ПАЩЕНКО А.Д., СТУДЕНТКА*,

ХАРКІВСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ КНТЕУ

Банковська діяльність піддається ризикам, зумовленим численними чинниками зовнішнього та внутрішнього середовища. Розуміння ризиків дозволяє уникнути або зменшити витрати, що виникають у банківській системі. Незважаючи на те що, питанню банківських ризиків останнім часом приділяється значна увага з боку як науковців, так і в ході поточної діяльності комерційних банків, проблема ризиків залишається складною і не достатньо розглянутою.

Дослідження проблем банківських ризиків висвітлені в роботах таких учених як: І.Є. Бучко, С. Братанович Браїнович, Т. А. Васильєва, О. Д. Вовчак, Х. Ван Грюнінг, О. Єпіфанов, С. М. Козьменко, Л. О. Примостка, Д. І. Філіпов та ін. [1-5]. Більшість авторів схиляється, що ризики утворюються в результаті відхилення дійсних даних від оцінки сьогоденного стану та майбутнього розвитку. Ризик – це наявна або потенційна можливість недоотримання доходу чи зазнання збитку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх або внутрішніх факторів. Такі втрати можуть бути прямими (втрата доходів або капіталу) чи непрямими (накладення обмежень на здатність банку досягати своїх бізнес-цілей). Зазначені обмеження стримують здатність Банку здійснювати свою поточну діяльність. Відповідно управління ризиками (ризик-менеджмент) – система, яка включає в себе стратегію, політики, інструментарій, що направлені на досягнення основних стратегічних та бізнес-цілей банку в межах його толерантності до ризику. Окрему увагу в рамках ризик-менеджменту надають карті ризиків (табл. 1). Наведені категорії ризику не є взаємовиключними; будь-який продукт чи послуга може наражати банк на кілька ризиків.

* Науковий керівник – Степаненко С. В., к.е.н., викладач

Класифікація ризиків

Клас	Категорія	Підкатегорія	
Прямі ризики			
Ринкові	Ризик ліквідності	Балансовий ризик	
		Ризик ліквідності ринку	
	Процентний ризик	Ризик переоцінки	Базисний ризик
		Ризик кривої доходності	
		Ризик опціональності	
	Валютний ризик	Трансляційний ризик	
		Транзакційний ризик	
	Ціновий (товарний) ризик	Ризик відкритої торговельної позиції	
		Базисний ціновий ризик	
Прямий ціновий ризик			
Кредитні	Ризик дефолту	Ризик контрагента	Концентрації
		Передрозрахунковий ризик	
		Ризик іншого дебітора	Забезпечення
	Рейтинговий ризик	Індивідуальний рейтинговий ризик	
		Рейтинговий ризик країни	
Непрямі ризики			
Операційні	Ризик бізнес-процесів	Ризик зовнішніх подій	
	Ризик систем повноважень, контролю та звітування		
	Ризик обслуговуючих систем	Кадровий ризик	
Компласнс-ризик, Юридичний ризик, Ризик репутації			
Стратегічний ризик			

Класифікація ризиків дозволяє використовувати інструментарій управління ризиками, який включає: систему лімітів, у тому числі еталонних та/або цільових показників; систему повноважень щодо прийняття рішень; комунікаційної політики; комплексу дій у випадку кризових обставин; систем контролю; бек-тестування; стрес-тестування; аналізу сценаріїв. Розглянемо окремі з них. Метою системи лімітів є обмеження прийняття банком надлишкових ризиків та недопущення «перетікання» негативних проблем одного із напрямів діяльності на весь банк. Система повноважень повинна забезпечувати чітке визначення повноважень та ієрархічної підпорядкованості органів управління банку, профільних комітетів та підрозділів банку. Бек-тестування – це перевірка відповідності параметрів розрахункових моделей фактичним умовам бізнес-середовища банку. Стрес-тестування полягає у прогнозуванні найменш вірогідних внутрішніх та

зовнішніх подій. Аналіз сценаріїв передбачає прогнозування рівня ризику, який полягає в поділі сукупності можливих подій на кілька груп, оцінці вірогідності настання цих подій та у визначенні логічної послідовності наслідків для кожній з цих груп.

Класифікація ризиків, реалізація стратегії управління ними, яка включає процедури моніторингу та впровадження відповідного інструментарію на основі базових принципів виступають запорукою недопущення негативного впливу ризиків на банківську діяльність для забезпечення стійкості та стабільності його функціонування, зростання показників ефективності та результативності.

Література.

1. Филиппов Д.И. Управление банковскими рисками: [учебное пособие] / Д.И. Филиппов. – Москва : ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2016. – 372 с.

2. Грюнинг Х. ван. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Х. ван Грюнинг, С. Братанович Брайович. – М. : Издательство «Весь Мир», 2004. – 304 с.

3. Вовчак О.Д. Управління банківськими ризиками: навчальний посібник / О.Д. Вовчак, І.Є. Бучко. – Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2017. – 459 с.

4. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент банку: підручник / Л. О. Примостка. – [2-ге вид., доп і перероб.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.

5. Управління ризиками банків: монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А.О. Єпіфанов, Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко та ін.] / За ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т. А. Васильєвої. – Суми : ДВНЗ «УАБСНБУ», 2012. – 283 с.

К ВОПРОСУ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***ЦЫБУЛЬСКАЯ Э.И., К.Э.Н., ДОЦЕНТ,
ХАРЬКОВСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
«НАРОДНАЯ УКРАИНСКАЯ АКАДЕМИЯ»,
МАРЧЕНКОВ М.А., АСПИРАНТ,
ХАРЬКОВСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
«НАРОДНАЯ УКРАИНСКАЯ АКАДЕМИЯ»***

Инвестиционная политика – наиболее важный аспект функционирования любого предприятия, так как инвестиции являются основным локомотивом экономического роста. В

сегодняшних реалиях реализация инвестиционной политики является определяющим фактором экономического роста предприятия. Без успешного развития инвестиционной политики предприятия затруднено его функционирование, так как при рыночной экономике выживают наиболее сильные предприятия, сумевшие наладить инвестиционный процесс с максимальной выгодой и с наименьшими издержками. От уровня инвестиций зависит процесс модернизации производства, а вместе с тем и повышение конкурентоспособности продукции. Поэтому вопросам инвестиционной политики должно уделяться повышенное внимание со стороны хозяйствующих субъектов.

В качестве отправной точки для исследования инвестиционной деятельности послужили работы Дж. М. Кейнса, Дж. Гелбрайта, Ф. Кэне, Д.Рикардо, А. Смита, Дж. Макконелла, П. Самуэльсон, Стенли Брю, И. Шумпетера и др., по мнению которых инвестиции и накопление капитала являются важнейшим фактором экономического развития. Теоретический и практический интерес по рассматриваемой проблеме представляют работы таких зарубежных авторов, как В. Беренс, Ю. Бригхем, Р. Холт, Э. Хелферт, В. Хорн, исследовавших основы инвестиционного менеджмента. Вопросами разработки инвестиционной политики в Украине занимались Руденко В.В. [1], Шальгина И.В. [2], Чорна М.В. [3] и др.

Несмотря на множество работ по тематике исследования, в экономической литературе недостаточно разработаны методические аспекты формирования инвестиционной политики предприятия в украинских реалиях.

Цель исследования – разработка методических рекомендаций по формированию инвестиционной политики предприятия.

По мнению И.В. Липсиц, В.В. Коссов инвестиционная политика предприятия является важной частью стратегии его развития [4]. Современный экономический словарь дает такое определение инвестиционной политики: «Инвестиционная политика – это составная часть экономической политики, проводимой государством и предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня» [5]. В связи с этим важным условием успеха инвестиционной политики организации является ее координация со всеми элементами экономической политики.

Формирование инвестиционной политики фирмы (предприятия, организации) предполагает: определение горизонта выбираемой стратегии развития – краткосрочной, средне- или долгосрочной; выбор направления развития – отраслевой или межотраслевой; территориальный выбор деятельности – ориентация на местный рынок, региональный или международный; определение источников финансирования инвестиционной политики; создание системы управления инвестиционной политикой; проведение мониторинга реализации инвестиционной политики.

При разработке инвестиционной политики предприятия в украинских реалиях необходимо учитывать следующие факторы: финансовые риски предприятия, его финансовое положение; финансовые условия инвестирования на рынке капитала; коммерческую и бюджетную эффективность намечаемых к реализации проектов; технический уровень производства, наличие незавершенного строительства и не установленного оборудования; возможность получения оборудованию по лизингу; наличие у предприятия как собственных, так и возможности привлечения заемных средств в форме кредитов и займов; льготы, получаемые инвесторами от государства; условия страхования и получения соответствующих гарантий от некоммерческих рисков.

Потребность в ресурсах для реализации инвестиционной политики предприятия определяется его производственным и научно-техническим потенциалом, необходимым для выпуска продукции в соответствии с запросами рынка. Эффективность инвестиционной политики оценивается по показателям доходности инвестиций, рентабельности инвестиций и сроком окупаемости инвестиций.

Выводы. Таким образом, инвестиционная политика предприятия, являясь важной частью стратегии его развития, представляет из себя комплекс мероприятий, обеспечивающих выгодное вложение средств с целью укрепления конкурентных позиций предприятия и увеличения его рыночной стоимости. При разработке инвестиционной политики предприятия в украинских реалиях необходимо учитывать следующие факторы: финансовые риски предприятия, его финансовое положение; финансовые условия инвестирования на рынке капитала; коммерческую и бюджетную эффективность намечаемых к реализации проектов.

Литература.

1. Руденко В.В. Методичні підходи до розробки інвестиційної політики підприємств / В.В. Руденко // Наука й економіка: Наук.-теорет. ж-л. – Хмельницький: ХЕУ, 2010. – № 2 (18) – С. 187-197.

2. Чорна М.В. Сучасні підходи до визначення інвестиційної політики підприємства / М.В. Чорна, С. Смолюс // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – Х., 2006. – Вип. 1 (3). – С. 238-244.

3. Шалигіна І.В. Інвестиційна стратегія система як довготермінових цілей інвестиційної діяльності підприємства / І.В. Шалигіна, А.Г. Болобан, В.А. Мінасян // Вісник Сумського нац. аграр. ун-ту. – Суми: СНАУ, 2011. – № 2.

4. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: [Учебник] / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 320 с.

5. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, С.П. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 478 с.

Секція

*Інституційне та
організаційно-
правове забезпечення
стабілізації розвитку
соціально-
економічних систем*

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ

***ОНЕГІНА В.М., Д.Е.Н., ПРОФЕСОР, БІЛЕЦЬКИЙ О.В., К.Е.Н.,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Інституційне забезпечення визначає правила дій суб'єктів, формує нормативні засади узгодження приватних та суспільних інтересів, формальної раціональності із субстанціональною. Актуалізація вирішення проблеми створення умов для активізації інноваційного розвитку економіки країни зумовила увагу науковців та суспільства до стану його інституційного забезпечення, яке має перетворитися на каталізатор генерації та імплементації інновацій, забезпечення за їх рахунок кількісних та якісних змін в стані продуктивних сил, підвищення конкурентоспроможності національних виробників, поліпшення якості життя населення.

Спектр проблем інноваційного розвитку економіки України, її аграрного виробництва розглядався в працях багатьох науковців, зокрема, Ю. Лупенка, К. Прокопенко, Л. Федулової, О. Шубравської та інших [3, 7, 8]. Та нові технологічні й структурні виклики потребують подальшого опрацювання теоретичних засад інституційного забезпечення інноваційного розвитку.

Інституційне забезпечення управління інноваційним розвитком утворюють законодавчо-нормативні акти та програмні документи. Не можна не відзначити увагу до формування нормативно-правової бази у системі державного регулювання економіки в Україні, стратегічному управлінні її інноваційним розвитком. У Постанові Верховної Ради України «Про концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України» № 916-XIV від 13 липня 1999 р., Законі України № 40-IV від 04 липня 2007 р. «Про інноваційну діяльність», Розпорядженні Кабінету Міністрів України № 680-р від 17 червня 2009 р. «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи», Законі України № 3715-VI від 08 вересня 2011 «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» Постанові Верховної Ради України № 182-VIII від 11 лютого 2015 р. «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави» були відображені основні засади державної інноваційної політики [1]. Аналіз та стратегічні засади управління інноваційним розвитком

містяться і в Проєкті «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів» [5]. Окремий пріоритет «Аграрна наука, освіта, інновації та дорадчі послуги» визначений у Єдиній комплексній стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки [2].

Правові основи захисту інтелектуальної власності в Україні закладені у Цивільному кодексі України, який розкриває поняття «право інтелектуальної власності», дає перелік об'єктів права інтелектуальної власності, умови їх використання та передачі прав на них, визначає його суб'єктів, наслідки порушення права інтелектуальної власності і способи судового захисту. Але правові норми не враховують всього різноманіття об'єктів інтелектуальної власності, особливості захисту прав власності сучасного різноманіття об'єктів та їх економічні властивості. Тому цілком виправдано серед чинників, які стримують інноваційний розвиток в Україні, 40,4 % респондентів з обстежених підприємств називають недосконалість законодавчої бази [5]. Було зупинене реалізацію законів України «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», стримується реалізація законів України «Про наукові парки» та «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій». Більшість положень національних та галузевих програм залишаються декларативними та не підкріплюються відповідними механізмами їх реалізації. Зокрема, відсутній план заходів із запровадження Концепції розвитку національної інноваційної системи, не виконуються положення Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» щодо бюджетного фінансування науки на рівні 1,7 % ВВП [1].

Питома вага загального обсягу витрат на науково-технічну сферу в Україні у 2017 році становила 0,45 відсотка ВВП, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,16 відсотка ВВП. Водночас у 2015-2017 рр. середній рівень обсягу витрат на наукові дослідження та розробки у країнах ЄС (28) по відношенню до ВВП становив 2,02-2,04 відсотка [6].

Рівень бюджетного фінансування наукових досліджень, прикладних наукових та науково-технічних розробок через Міністерство аграрної політики та продовольства України є катастрофічно низьким та становив, за нашими розрахунками, у 2017 році 0,02 % від вартості випуску у сільському господарстві та 0,04 % від доданої вартості, створеної у сільському господарстві.

Отже, аналіз інституційного забезпечення інноваційного розвитку дає підстави для таких його оцінок: по-перше, у нагромадженні законодавчо-нормативних актах, програмних документах не дотримано узгодженості; по-друге, не забезпечено системний підхід в управлінні інноваційним розвитком, по-третє, більшість положень залишаються не підкріпленими відповідними механізмами реалізації, по-четверте, технологічні зміни зумовлюють необхідність оновлення правових норм з реалізації та захисту прав інтелектуальної власності.

Література.

1. База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua> (дата звернення 20.10.2018).

2. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки. URL: <http://minagro.gov.ua/node/16025#building> (дата звернення: 15.09.2018).

3. Лупенко Ю.О. Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в аграрній сфері України / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2014. – № 12. – С. 5-11.

4. Наукова та інноваційна діяльність. Статистичний щорічник за 2017. Київ: Держстат України, 2018. 178 с. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_nauka_2017.pdf (дата звернення 20.10.2018).

5. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»: Постанова Верховної Ради України від 21 жовтня 2010 року N 2632-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2632-17> (дата звернення: 15.09.2018).

6. Статистичний щорічник «Сільське господарство України» за 2017 рік / Держ. ком. статистики України; під заг. керівництвом О.М. Прокопенко. Київ: Держстат, 2018. 245 с.

7. Федулова Л.І. Інноваційна економіка / Л.І. Федулова – К.: Либідь, 2006. – 480 с.

8. Шубравська О.В., Прокопенко К.О. Поширення агроінновацій у контексті забезпечення ефективного галузевого зростання // Економіка АПК. 2018. № 2. С. 71-76.

ЗМІШАНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОДІЄЮ ФІНАНСОВОГО ТА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ

***ПРОКОПЕНКО В.Ю., Д.Е.Н., ПРОФЕСОР, ДИРЕКТОР,
МІЖНАРОДНИЙ ІНСТИТУТ ІННОВАЦІЙНИХ
ОСВІТНИХ ТЕХНОЛОГІЙ***

При змішаному підході до керування взаємодією фінансового та реального секторів базовим елементом є цільове створення державою фінансових умов модифікації інституційного та технологічного оточення в пріоритетних секторах. Підсумком такої політики є фактичне формування двох автономних сукупностей господарюючих суб'єктів. Перша буде орієнтована у своїй діяльності на використання нових інститутів ринкового типу (малі й середні інноваційно-активні фірми пріоритетних секторів). Друга – на застосування неформальних приватних інститутів (найбільші вітчизняні компанії).

Зрозуміло, що в такій ситуації неминуха конкуренція між традиційно домінуючими та інституційними структурами, що формуються. У випадку стихійного розвитку цього процесу існує велика імовірність придушення старими неформальними інститутами та пов'язаними з ними великими бізнес-структурами нових інститутів, що зароджуються, та інноваційних бізнес-одиниць. Лише деякими можливим інструментами «інституційної» боротьби можуть бути: існуюча система правозастосування, використання процедури банкрутства, санкції з боку адміністративних органів влади, завищення цін на продукцію, що поставляється великими компаніями тощо.

На основі дослідження інституційного та адміністративного підходу до керування взаємодією фінансового й реального секторів, можна виділити такі основні фактори.

По-перше, ключовим фактором забезпечення довгострокових взаємозв'язків фінансового й реального секторів, що створюють передумови для радикальних техніко-економічних змін і стабілізації короткострокових коливань динаміки сукупного виробництва є інституційна реформа.

По-друге, створення ринкових інститутів відбувається на умовах опору та незацікавленості в них найбільших компаній національної економіки та представників державних органів влади, які побоюються втратити доходи, що отримуються ними завдяки домінуванню нинішніх неформальних інститутів.

По-третє, спроби адміністративної компенсації неефективності фінансової системи у відсутності інституційних реформ не дозволяють створити довгостроковий механізм техніко-економічного розвитку, тому що сприяють лише одиничним актам впровадження нових організаційних, виробничих і комерційних принципів у господарську систему.

По-четверте, орієнтація на домінуючі в економіці бізнес-структури в процесі реалізації структурних пріоритетів держави без корекції сформованих інститутів обертається збереженням «непродуктивної» спрямованості підприємницької діяльності, постійним зниженням ефективності національного господарства та уповільненням інноваційних процесів.

По-п'яте, при впровадженні нових техніко-економічних принципів через «молодих» підприємців, що виступають альтернативою існуючим «лідерам» економіки, інтенсивність опору останніх впровадженню інститутів, пов'язаних з діяльністю нових форм діяльності, знижується, оскільки прямо не торкається сформованої системи інтересів і розподілу доходів найбільших компаній.

По-шосте, використання адміністративних бар'єрів конкуренції як інструмент прискорення техніко-економічних змін у довгостроковій перспективі веде до зниження зацікавленості господарюючих суб'єктів в інноваційній діяльності і, як наслідок, супроводжується падінням ефективності господарської системи в цілому.

По-сьоме, при домінуванні неформальних інститутів взаємодії держави й бізнесу часовий проміжок існування мотивів до інноваційного розвитку навіть у групи «молодих» підприємців високотехнологічного сектора досить обмежений. Причина цього – широкі можливості «непродуктивної» діяльності по досягненні компанією розміру, достатнього для входження до складу безальтернативно домінуючих у національному господарстві бізнес-структур.

І нарешті, на сучасному етапі розвитку світової економіки ефективність діяльності держави в області пошуку та поширення нових техніко-економічних принципів знижується, що пов'язане з наростанням невизначеності й динамізму техніко-економічних змін.

Сукупність цих факторів визначає можливості та обмеження економічної політики держави, на основі яких і сформований

змішаний підхід. Це свідчать, що в умовах стихійних техніко-економічних змін заміщення однієї домінуючої групи організаційних, виробничих і комерційних принципів на іншу стає можливим лише за рахунок їхнього послідовного поширення у фінансовому та реальному секторах. Вихідним моментом загальногосподарського поширення нової техніко-економічної парадигми є виникнення та інституційне закріплення адекватних їй методик ринкового фінансування. Це дозволяє різко розширити інвестиційні можливості новаторів, які впроваджують нові господарські принципи, обумовлює модифікацію мотивів поведінки господарюючих суб'єктів і на цій основі заміщення домінуючих техніко-економічних принципів на нові.

Саме таке завдання стоїть на даний момент перед сучасною Україною. Для збереження національної господарської системи в довгостроковій перспективі існуюча концепція господарювання повинна бути заміщена альтернативною моделлю, яка базується на домінуванні «продуктивних» інновацій, а не експорті обмеженої групи сировинних ресурсів. Логіка радикальних економічних змін процесів дозволяє стверджувати, що широкомасштабна комерціалізація зазначених принципів господарювання можлива лише після цілої серії інституційних інновацій у рамках взаємодії фінансового й реального секторів. Проблема лише в тому, що сформована система мотивів у національній економіці не дозволяє розраховувати на стихійність даного процесу.

Найбільші вітчизняні компанії, що отримують значні доходи зі сформованих неформальних і непрозорих приватних інститутів, не зацікавлені у звуженні сфери «непродуктивного» підприємництва. Разом з тим, серед інших груп господарюючих суб'єктів, у першу чергу серед фінансових установ, відбувається переорієнтація на пошук нових форм ведення господарської діяльності. Тому якби існували адекватні інституційні умови, від фінансових установ можна було б очікувати сплеску інноваційної активності. Іншими словами, для заміщення сформованої в Україні господарської парадигми на більш ефективну потрібно, по-перше, нівелювати ефект опору реформам з боку неформальних приватних інститутів великого бізнесу і, по-друге, створити інституційні передумови прискореного нагромадження економічними агентами знань і ресурсів, необхідних для впровадження нових організаційних, виробничих і комерційних принципів.

У зв'язку із цим доречно нагадати, що інститути є правилами

гри між індивідуумами, визначають сукупність можливостей і обмежень в економіці. У цей час для значного числа суб'єктів інституційні реформи асоціюються лише з появою додаткових зобов'язань, що не приносять нових можливостей розвитку. Завданням держави є зміна цієї ситуації.

Орієнтація в процесі реформ на великий бізнес, що отримує доходи із сучасної інституційної недосконалості, є марною. Тому провідником інституційних змін у реальному секторі повинні стати малі та середні компанії реального сектору. Причому найбільш точною характеристикою цільової групи варто вважати не вітчизняне, а перевірене західною практикою визначення малого й середнього бізнесу як фірм, у яких зайнято менше 500 співробітників і річний оборот становить кілька десятків мільйонів доларів і нижче. Такі компанії не тільки мають значні потреби у фінансуванні та потенціал інноваційного розвитку, але й на відміну від «лідерів» економіки платять значні витрати через недосконалість інституційного оточення.

Проблема лише в тому, що через відсутність необхідних грошових ресурсів і можливостей залучення ринкового фінансування адаптація ефективних інститутів перебуває на вкрай низькому рівні. Це означає, що розглянута група господарюючих суб'єктів практично не має можливості взаємодії з фінансовими установами навіть у віддаленій перспективі. Виходить замкнуте коло: через відсутність ресурсів малі та середні компанії не можуть нести витрати на підвищення прозорості та загальної інвестиційної привабливості бізнесу, а це, у свою чергу, відлякує фінансові установи та стримує розробку нових методик ринкового фінансування. Причому найбільш критична ситуація спостерігається у високотехнологічному секторі, де крім інституційних ризиків ринкового фінансування існує значна техніко-економічна невизначеність.

Подібний «провал ринку», мабуть, варто компенсувати заходами економічної політики держави, спрямованими на формування інноваційно-орієнтованої моделі розвитку національного господарства України та перехід до ринкової взаємодії фінансового та реального секторів. Розглянемо їх більш докладно.

Вихідним моментом при переході до нової концепції економічного розвитку в Україні є визначення державою довгострокових пріоритетів соціально-економічного та технологічного розвитку. Основою стратегії повинна стати

взаємозв'язок інноваційної та інституційної політики, націленість на створення стійкого механізму забезпечення довгострокової конкурентоспроможності національної господарської системи. При цьому з метою контролю успішності реалізації економічної політики варто створити систему операційних показників, що характеризують діяльність органів державного управління. Крім найбільш загальних макроекономічних характеристик (таких, як темп росту ВВП, збільшення промислового виробництва, інфляція в споживчій сфері та ін.), які найчастіше приховують процеси зміни якості економічного росту та є доволі застарілими з точки зору аналітичної цінності, повинні бути враховані показники, які оцінюють диференціацію фінансового становища господарюючих суб'єктів, динаміку інноваційного та інституційного розвитку, міжгалузевих зрушень у національному господарстві, технологічну структуру експортно-імпорتنних потоків і т.д. Іншими словами, необхідно сформувати систему постійного моніторингу «якості» економічних процесів.

Визначивши стратегічні структурні пріоритети розвитку національного господарства, необхідно створити інституційні умови появи та широкомасштабного поширення інновацій у механізмі взаємодії фінансового та реального секторів. Успіх цієї діяльності залежить, по-перше, від самого факту появи джерел фінансування інвестицій, а по-друге, від формування системи компенсації витрат економічних агентів по адаптації нових інститутів, щоб стимулювати їх до переходу на нову інноваційну модель розвитку. Якщо провести аналогію з розподілом функцій суб'єктів фінансового й реального секторів у процесі радикальних техніко-економічних змін, то в Україні необхідний особливий клас фінансових установ, зацікавлених у проведенні повного спектра інновацій, включаючи інституційні.

Оскільки розраховувати на виникнення таких структур у рамках господарських процесів, що стихійно розвиваються в цей час, не доводиться, залишається тільки штучний шлях державної політики по створенню нових типів фінансових посередників – спеціальних фінансових установ, націлених на вкладення в пріоритетні напрямки національного техніко-економічного розвитку, але грошові кошти мають ними виділятися підприємцям лише за умови адаптації останніми ринкових інституційних нововведень.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В ПЕРІОД РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ

***БЕЛОУСОВА О.С., К.Н.ДЕРЖ. УПР., ДОЦЕНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Протягом останніх років в Україні триває масштабний процес реформування в усіх суспільних сферах. Існує чимала кількість напрацьованих як з боку уряду, так і з боку експертного середовища, які стосуються розробки стратегії реформ. Проте далеко не всі ініціативи є ефективними, тому постає питання про оцінку результативності оголошених ініціатив на предмет забезпечення загальносуспільних інтересів.

Одним з елементів економічної реформи є аграрна реформа. Позитивний досвід багатьох країн Центральної і Східної Європи показує, що успішне і комплексне реформування сільськогосподарського виробництва є обов'язковою умовою трансформації постсоціалістичних економік на ринкові принципи функціонування. Штучно створити конгломерат з «соціалістичного» сільського господарства і «ринкової» частини економіки неможливо [1].

Державне регулювання сільськогосподарського виробництва розглядається найчастіше як дія з боку держави на систему аграрного підприємництва, що функціонує переважно на ринковій основі із застосуванням методів економічного регулювання (цін, податків, кредитів, мит), а в разі потреби – і адміністративних методів управління сільськогосподарським виробництвом (державних замовлень, квот, ліцензій) [2]. Враховуючи те, що державне регулювання здійснюється за допомогою використання правового механізму і у відповідних правових формах, до елементів державного регулювання відносять також ухвалення законів державної підтримки сільськогосподарського господарства, створення системи і визначення компетенції органів управління в цій сфері [3].

Значущість аграрної реформи, як і аграрної політики в цілому, визначається не лише виробничою, але і соціальною, природоохоронною, культурозберігаючою та іншими функціями. Навіть найбільш економічно розвинені країни європейського континенту, об'єднані в Європейський Союз (ЄС) вважають за

необхідне окремо виділяти спеціальну Загальну Аграрну Політику (ЗАП ЄС). І хоча місце і значення сільського господарства в економіці цих країн є значно меншим, чим в Україні, ЗАП ЄС – важлива складова господарського та політичного життя [1].

Успішний розвиток українського агросектору в довгостроковій перспективі – під питанням, адже за останні 25 років у вітчизняному сільському господарстві так і не було проведено, а місцями не завершено базові системні реформи [4].

Вважаємо, що ключовою вимогою до будь – якого реформування та реалізації стратегій у будь – якій сфері, повинні бути доцільність з точки зору співвіднесення ефекту від реформування (реалізації стратегії) та витрат, пов'язаних з цим процесом, тобто досягнення визначеного (та запланованого) показника ефективності. Наприклад, в процесі управління комерційним підприємством, неможливо уявити собі, що власник підприємства захоче повністю реформувати підприємство (змінити організаційну структуру, сферу діяльності та інше), не маючи гарантій отримання ефективності від витрат, пов'язаних з цим процесом. Відповідно вважаємо що і вимоги до реформування в сфері державного управління, та аграрної політики тощо, повинні базуватися перш за все на таких же вимогах, як ефективність процесів реформування. А для того, щоб визначити ефективність реформування, необхідне адекватне та чітке цілепокладання та формування реальних стратегічних та поточних програм. Це дозволить планувати та оцінювати ефективність в розрізі поточних результатів, проводити моніторинг, який дозволить коригувати процеси у відповідності із вимогами ринку, як зовнішнього, так і внутрішнього, економічної ситуації в країні тощо.

Виходячи із ситуації, яка зараз виникла в АПК України, ключові цілі реформування, якщо не брати до уваги необґрунтовані політичні амбіції, повинні охоплювати наступні пріоритети: забезпечення гарантій безпечного доступного і повноцінного продовольства для всіх громадян країни (продовольча безпека країни); сприяння раціональному використанню природних ресурсів (збереження та захист земельних ресурсів, екології); розширення економічних і торговельних можливостей для сільгоспвиробників та інших жителів сільських регіонів [5]. Ці цілі можуть бути в значній мірі ототоженні з основними завданнями, при вирішенні яких держава приймає на себе відповідальність в реалізації заходів своєї аграрної політики.

В цілому слід констатувати, що безсистемне впровадження в процесі аграрної реформи, не узгоджених між собою заходів на

одному напрямку, нерідко «нейтралізує» позитивні досягнення на іншому. В результаті темпи реформування уповільнюються, результативність реформи знижується. Виходячи з цього, аграрній реформі необхідно надати комплексний характер, забезпечивши пріоритети соціалізації та екологізації.

Література.

1. МВФ наполягає на скасуванні податкових пільг для українського АПК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dt.ua/ECONOMICS/mvf-napolyagaye-na-skasuvanni-podatkovih-pilg-dlya-ukrayinskogo-apk>
2. Міністерство аграрної політики та продовольства України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua>
3. Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iae.org.ua>
4. Рутицька В. Системні реформи: ілюзія чи реальність? [Електронний ресурс] / В. Рутицька. – Режим доступу: <http://hronika.info/mnenia/116286-sistemn-reformi-lyuzuja-chi-realnst.html>
5. Тулуш Л.Д. Стратегічні напрями бюджетного регулювання розвитку агропромислового виробництва в Україні / Л.Д. Тулуш, О.Д. Радченко // Економіка АПК. – 2012. – № 10. – С. 81-90.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕРНА В УКРАЇНІ

***ГРІДІН О.В., СТ. ВИКЛАДАЧ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Ринок зерна є надскладною багаторівневою системою відносин, що виникають між його суб'єктами у процесі виробництва, зберігання, розподілу та використання зерна на засадах вільної конкуренції, вільного вибору напрямів реалізації зерна та визначення цін, а також державного контролю над його якістю та зберіганням.

Зазначимо, що більшістю науковців ринок зерна розглядається як один із найважливіших у структурі агропромислового виробництва. Він наразі виконує два основних завдання: по-перше, забезпечує виробництво продовольчого зерна з наступною його переробкою для виробництва хлібобулочних виробів, отримання макаронних та кондитерських виробів тощо; по-друге, виробництво фуражного зерна для використання у якості кормової бази у галузі тваринництва [5, с. 2].

У сучасних умовах ринок зерна розглядається як сукупність функціонально залежних сільськогосподарських і промислових підприємств, що забезпечують формування пропозиції зерна, його первинне та вторинне оброблення (борошно, крупи, комбікорми тощо), зберігання, а також реалізацію, у тому числі на експорт. Головною передумовою формування цілісного інтегрованого зернового ринку є наявність системного підходу в процесі забезпечення здійснення сукупності процесів виробництва, заготівлі, транспортування й перероблення зерна. Забезпечення подальшого розвитку продуктивних підкомплексів має здійснюватись у напрямі створення тісно інтегрованих систем з виробництва кінцевої продукції. При цьому справедливий розподіл ефекту від реалізації кінцевої продукції між усіма суб'єктами в ланцюжку «виробництво-переробка-реалізація» надасть реальну можливість збалансувати їх економічні інтереси і забезпечити подальший розвиток [5, с. 2].

В умовах перманентної кризи та економічної нестабільності першочерговим завданням державних інститутів, на наш погляд, мають стати активізація відтворювальної функції стратегічного інтегрованого зернового ринку, шляхом модернізації діючої регуляторної політики і приведення її у відповідність до ключових пріоритетів національної аграрної політики. Нажаль, державна політика у цьому напрямі є безсистемною і носить зазвичай ситуаційний характер, концентрується переважно на адміністративному ціноутворенні, не вирішуючи завдання повноцінного забезпечення внутрішнього попиту на зернові культури, важливість якого щорічно зростає разом із проблемою світової продовольчої кризи. Наслідком недосконалої регуляторної політики є низка значних деформацій відтворювальних процесів на ринку зерна та продуктів його переробки, зокрема, вагомий диспаритет між внутрішніми, експортними і світовими цінами на товарну продукцію; зростання обсягів позаелеваторного зберігання зерна, зниження його якісних характеристик; дефіцит якісного продовольчого зерна для потреб вітчизняної хлібопекарської та макаронної промисловості тощо. Відповідно, виникає нагальна необхідність формування нового сучасного типу регуляторної політики, що базується на науково обґрунтованому відтворювальному підході [4, с. 88-89].

Кінцевою метою державного регулювання зернового ринку є забезпечення максимальної ефективності господарської діяльності усіх його учасників шляхом повноцінного задоволення попиту населення у зерні та продуктах його переробки на основі координації й розвитку міжгалузевих та внутрішньогалузевих зв'язків.

Важливою особливістю регулювання в сфері зернового ринку є необхідність розроблення комплексного підходу, який би дав змогу узгоджувати цілі й інтереси об'єктів управління різного рівня із загальнонаціональними інтересами забезпечення продовольчої безпеки країни, а також підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських виробників на світовому ринку.

Процес регулювання ринку зерна має реалізуватися на двох стадіях. Першою є стадія забезпечення стабільного функціонування зернового ринку. Головним завданням регулювання є стабілізація ринку, що передбачає стійкість господарської та фінансової діяльності підприємств виробництва, транспортування, зберігання, перероблення, реалізації, високу якість виробленої продукції, задоволення потреб споживачів у якісній продукції в необхідних обсягах. Другою є стадія забезпечення динамічного розвитку ринку на інноваційній основі. На цій стадії завдання регулювання полягає у забезпеченні розвитку зернового ринку в умовах обмеженості ресурсів та жорсткої конкурентної боротьби, що досягається шляхом раціонального використання ресурсів, впровадження інноваційних технологій, використання новітньої більш продуктивної техніки тощо [5, с. 5].

Державне регулювання зернового ринку є складною системою, що поєднує правові, економічні та організаційно-адміністративні заходи, включає ресурси, має механізми реалізації та апарат управління, які забезпечують прямі і зворотні зв'язки держави зі споживачами й виробниками. Головна мета державного регулювання ринку зерна полягає у захисті прав споживачів, інтересів товаровиробників і держави, а важливим принципом державного регулювання є забезпечення аграрного протекціонізму [5, с. 6].

Висновки. Державне втручання у процеси функціонування інтегрованих агропродовольчих ринків України і зернового зокрема є об'єктивно необхідним внаслідок високої соціальної значимості і незамінності вироблюваних ними суспільних благ та існування низки специфічних чинників, які не можуть бути самостійно подолані механізмами саморегулювання ринків. В той же час таке втручання, на наш погляд, має здійснюватись вкрай виважено, із дотриманням усіх норм законодавства та зобов'язань нашої держави, що вона на себе взяла в процесі інтеграції у міжнародні торговельні організації, зокрема СОТ. Так, недостатній рівень державного регулювання обумовлює посилення вад і протиріч ринкової системи, наслідком яких постають нерациональність розподілу доходів між суб'єктами господарювання;

активізація деформацій відтворювальних процесів; неспроможність стратегічних товарних ринків забезпечити розширене відтворення ресурсів. В той же час надмірний рівень державного втручання активізує дію недоліків регулятивного впливу, головним з яких є зниження ефективності суспільного виробництва через нерациональний розподіл ресурсів. Відмітимо, що недоліки вільного ринку можна нівелювати посиленням державного впливу й навпаки, вади державного регулювання усуваються активізацією ринкових механізмів, що доводить необхідність збалансованого поєднання об'єктивних та суб'єктивних засад у єдиній управлінській системі.

Література.

1. Грідін О.В. Державна підтримка зерновиробництва / О.В. Грідін // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2010. – Вип. 98. – С. 197-204.

2. Грідін О.В. Зернопродуктовий підкомплекс України: сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку / О.В. Грідін // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2017. – № 1. – С. 21-27.

3. Михайленко Т.І. Регулювання ринку зерна: досвід передових країн [Електронний ресурс] / Т.І. Михайленко // Географія та туризм. – 2010. – Вип. 5. – С. 79-84. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gt_2010_5_19

4. Нікішина О.В. Модернізація регуляторної політики на інтегрованому зерновому ринку України (відтворювальний підхід) [Електронний ресурс] / О.В. Нікішина // Mechanism of Economic Regulation. – 2013. – № 2. – С. 88-97. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mre_2013_2_12

5. Сікало М.В. Ринок зерна як об'єкт державного регулювання [Електронний ресурс] / М.В. Сікало // Теорія та практика державного управління. – 2017. – 1(56). – С. 1-8. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2017-1/doc/2/05.pdf>

ПОДХОДЫ К СТАНОВЛЕНИЮ И РАЗВИТИЮ ИНСТИТУТА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СПОРТА

***МАТВИЕНКО А.И., ПРЕПОДАВАТЕЛЬ,
ПОЛОЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ***

Интегрированное регулирование профессионального спорта, как отрасли национальной экономики, осуществляется всем функционарами данной системы, а также с помощью ее материально-

производственных элементов, которые имеют принадлежность к разным отраслям народного хозяйства, и направленных на создание единого хозяйственного комплекса [1-4].

Свои исследования институциональным основам в профессиональном спорте и некоторым аспектам развития посвятили канадские исследователи, профессора Марвин Вашингтон (Альбертский университет) и Марк Вентреска (Оксфордский университет) отметили, что институциональный конфликт-ориентированный подход полезен при анализе изменений в институциональной структуре спорта [13]. Саймон Дарнелл (Университет Торонто) и южноафриканский исследователь Тарминдер Каур (Университет Западной Капской провинции) основываясь на работах Роберта Джеймса, отметили важность исторического аспекта развития профессионального спорта и его потенциала на благо мира [7].

Ученые США, Тимоти Келлисон и Майкла Монделло (Университет Флориды) описали сущность применения концепции принятия политических решений в демократическом строе государства, ее влияние на индустрию профессионального спорта [8]. Профессора Дэниел Махони (Луисвиллский университет) и Дэннис Ховард (Орегонский университет) проанализировали состояние спортивной отрасли в предыдущие десятилетия и сделали прогнозы развития в мире на ближайшее время [10]. Профессор Семун Чанг (Университет Южной Алабамы) дал оценку экономическому потенциалу футбольных программ на современном этапе, отметил удельный вес прямых расходов в них [6].

Кадровый потенциал спортивной отрасли отмечен в незначительных трудах ученых США, профессор Лоранс Чалип (Техасский университет в Остине) подчеркнул важность подготовки специалистов в области экономики профессионального спорта для роста и развития отрасли, а также более тесной интеграции с другими секторами национальной экономики [5]. Профессор Дженет Паркс (Университет Боулинг Грин) проводил исследования направленные на развитие карьеры спортивного менеджера после программы бакалавриата [11]. Профессор Кейт Ламбрехт (Университет штата Орегон) определила потребность в подготовке менеджеров ПСК [9]. Канадская ученая, Кирсти Спенс (Университет Брока) рассматривала совершенствование современных инновационных программ по спортивному менеджменту в рамках бакалавриата [12].

На сегодняшний день прослеживается незначительное число

исследований в области профессионального спорта, при этом даже имеющиеся разработки имеют лишь прикладную и узкоспециализированную направленность.

Отрасль профессионального спорта в Республике Беларусь проходит этап становления и коммерциализации, появляются рентабельные профессиональные спортивные организации и получают развитие рыночные отношения, что способствует инвестиционной привлекательности для частных инвесторов, но ситуация целиком в отрасли, пока не имеет стабильного вектора на развитие в этом направлении.

Литература.

1. Матвиенко А.И. Профессиональный спорт как отрасль национальной экономики / А.И. Матвиенко // Проблемы управления. – 2016. – № 4 (61). – С. 67-79.

2. Матвиенко А.И. Система оплаты труда профессиональных спортсменов в игровых видах спорта: проблемы, практика, опыт и перспективы / А.И. Матвиенко // Экономика и управление. – 2016. – № 1 (45). – С. 82-86.

3. Матвиенко А.И. Система оплаты труда профессиональных спортсменов в игровых видах спорта: проблемы, практика, опыт и перспективы II / А.И. Матвиенко // Экономика и управление. – 2016. – № 2 (46). – С. 10-13.

4. Матвиенко А.И. Степень разработанности проблем в области экономического регулирования профессионального спорта / А.И. Матвиенко // Эффективные механизмы управления: моногр. / А.И. Матвиенко [и др.]; под общ. ред. Г.Ю. Гуляева. – Пенза : МЦНС «Наука и просвещение», 2017. – С. 189-196.

5. Chalip L. Dr. Earle F. Zeigler Lecture: Toward a Distinctive Sport Management Discipline / L. Chalip // Journal of Sport Management. – 2006. – Vol. 20, Iss. 1. – P. 1-21.

6. Chang S. Economic Impact of a Future College Football Program / S. Chang, Sh. Canode // Journal of Sport Management. – 2002. – Vol. 16, Iss. 3. – P. 239-246.

7. Darnell S.C. C.L.R. James and a place for history in theorising 'sport for development and peace' / S.C. Darnell, T. Kaur // International Journal of Sport Management and Marketing. – 2015. – Vol. 16, No. 1/2. – P. 5-17.

8. Kellison T.B. Civic Paternalism in Political Policymaking: The Public Justification for No-Vote Stadium Subsidies / T.B. Kellison, M.J. Mondello // Journal of Sport Management. – 2014. – Vol. 28, Iss. 2. – P. 162-175.

9. Lambrecht K.W. A Study of Curricular Preparation Needs for Sport Club Managers / K.W. Lambrecht // Journal of Sport Management. – 1991. – Vol. 5, Iss. 1. – P. 47-57.

10. Mahony D.F. Sport Business in the Next Decade: A General Overview of Expected Trends / D.F. Mahony, D.R. Howard // Journal of Sport Management. – 2001. – Vol. 15, Iss. 4. – P. 275-296.

11. Parks J.B. Employment Status of Alumni of an Undergraduate Sport Management Program / J.B. Parks // Journal of Sport Management. – 1991. – Vol. 5, Iss. 2. – P. 100-110.

12. Spence, K.K. Applying Wilber's All Quadrant, All Level (AQAL) Integral approach to sport management internship curricula / K.K. Spence // International Journal of Sport Management and Marketing. – 2008. – Vol. 4, No. 2/3. – P. 295-315.

13. Washington, M. Institutional Contradictions and Struggles in the Formation of U.S. Collegiate Basketball, 1880-1938 / M. Washington, M.J. Ventresca // Journal of Sport Management. – 2008. – Vol. 22, Iss. 1. – P. 30-49.

ЗАРУБІЖНА ПРАКТИКА СТВОРЕННЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ

***НЕЧИТАЙЛО О.В., СТУДЕНТКА*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Сьогодні земельний фонд України характеризується високим рівнем освоєності та складає 60,4 млн. га. Основу земельних ресурсів складають сільськогосподарські угіддя, які займають 41,5 млн. гектарів або 68,8 % від земельного фонду України. За час проведення земельної реформи, яка триває в державі з 1990 року, відбулася демонополізація державної форми власності на землю. Об'єктом реформування стали землі майже 12 тис. господарств. У приватну власність передано 72,4 % сільськогосподарських угідь, у т.ч. 80,9 % ріллі для використання за цільовим призначенням – сільськогосподарського виробництва [1].

На даний час триває завершальний період проходження земельної реформи, основою якого є впровадження принципів екологобезпечного землекористування та впровадження повноцінного ринкового обігу земель. Для того щоб уникнути прорахунків, потрібно звернути увагу на досвід країн, які вже пройшли шлях розвитку земельних відносин.

* Науковий керівник – Крала В.Г., ст. викладач

Спільними заходами всіх країн, що реформували аграрний сектор і земельні відносини, були: прийняття концептуальних законодавчих актів; роздержавлення земель та рівність форм власності на землю й засоби виробництва; визначення порядку приватизації земель і стимулювання приватного сектору; вільна конкуренція та ринок з елементами державної регуляторної політики; підтримка інтеграційних процесів в аграрній сфері; запровадження системи соціального захисту населення від негативних явищ, пов'язаних із реформуванням і реорганізацією земельних відносин та аграрного сектору економіки [2].

Ефективне використання сільськогосподарських земель потребує відповідного державного регулювання. В Естонії, наприклад, прийняті «Акт з питань реформи принципів прав власності» та «Акт з питань земельної реформи». Виходячи з цих актів, землі сільськогосподарського призначення можуть купувати лише громадяни ЄС.

Литва дотримується законів «Про земельну реформу» та «Про землю», згідно з якими юридичні та фізичні особи протягом десятирічного періоду, що передував придбання земель, мали не менше як три роки поспіль займатися веденням сільського господарства; максимальна площа земель, що може перебувати у власності однієї особи, становить 300 га.

Німеччина законодавчо забезпечує ринок землі Цивільним кодексом Німеччини, Законом «Про операції з нерухомою власністю» та Законом «Про оренду земель». Основними обмеженнями є : покупець має проживати або переїхати за місцем придбання земельної ділянки для ведення фермерського господарства; максимальна площа земель, що може перебувати у власності однієї особи, становить 450 га [3].

Досвід країн-членів ЄС доводить, що держава з високим рівнем співпраці гілок влади та розвиненими ринковими інститутами зможе гарантувати права власності, набуті у процесі укладення ринкових угод.

Вчені [4], що досліджують дану проблему, вважають що в Україні неможливо скопіювати досвід окремої країни з формування ринку сільськогосподарських земель та досягти аналогічних економічних, екологічних та соціальних результатів. Завершення земельної реформи та запровадження ринку сільськогосподарських земель не розв'яже усі наявні проблеми вітчизняного аграрного сектору, адже вони мають комплексний характер.

Література.

1. Статистичний щорічник України за 2016 рік / За ред. І.М. Жук. – К. : Август Трейд, 2017. – 574 с.
2. Шарий Г.І. Закордонний досвід управління та реформування земельних відносин / Г.І. Шарий // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6(44). – С. 165-166.
3. Ходаківська О.В. Ринок земель сільськогосподарського призначення в країнах ЄС: можливості використання досвіду в Україні / О.В. Ходаківська // Економіка АПК. – 2012. – № 5. – С. 73-78.
4. Зінчук Т.О. Європейський досвід формування ринку сільськогосподарських земель / Т.О. Зінчук, В.Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2016. – № 12. – С. 84.
5. Бойко Л.М. Регулювання земельних відносин у сільському господарстві: [монографія] / Л.М. Бойко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 316 с.

ЗМІНИ У ДЕРЖАВНОМУ РЕГУЛЮВАННІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

***РОМАНАШЕНКО І.О., СТУДЕНТКА*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Правові засади регулювання організації, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності в Україні визначає Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1].

01 січня 2018 року набув чинності Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» [2], відповідно до якого були внесені такі зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1]:

– частину першу статті 1 Закону доповнено абзацами двадцять першим та двадцять другим, якими передбачено, що підприємства, що становлять суспільний інтерес, – це підприємства – емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущені до біржових торгів, банки, страховики, недержавні пенсійні фонди, інші фінансові установи (крім інших фінансових установ та недержавних пенсійних фондів, що належать до мікропідприємств та малих підприємств) та підприємства, які відповідно до цього Закону належать до великих підприємств;

* Науковий керівник – Маренич Т.Г., д.е.н., професор

– таксономія фінансової звітності – це склад статей і показників фінансової звітності та її елементів, які підлягають розкриттю. Таксономія фінансової звітності затверджується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку.

Також, статтю 2 Закону доповнено частиною другою, відповідно до якої для цілей цього Закону підприємства (крім бюджетних установ) можуть належати до мікропідприємств, малих, середніх або великих підприємств [4].

Мікропідприємствами є підприємства, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: балансова вартість активів – до 350 тисяч євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 700 тисяч євро; середня кількість працівників – до 10 осіб.

Малими є підприємства, які не відповідають критеріям для мікропідприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: балансова вартість активів – до 4 мільйонів євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 8 мільйонів євро; середня кількість працівників – до 50 осіб.

Середніми є підприємства, які не відповідають критеріям для малих підприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: балансова вартість активів – до 20 мільйонів євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 40 мільйонів євро; середня кількість працівників – до 250 осіб.

Великими є підприємства, які не відповідають критеріям для середніх підприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: балансова вартість активів – понад 20 мільйонів євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – понад 40 мільйонів євро; середня кількість працівників – понад 250 осіб.

Великі підприємства, які не є емітентами цінних паперів, та середні підприємства зобов'язані не пізніше ніж до 1 червня року, що настає за звітним періодом, оприлюднювати річну фінансову звітність

разом з аудиторським висновком на своїй веб-сторінці (у повному обсязі) (зазначена норма набирає чинності з 1 січня 2019 року відповідно до пункту 1 розділу II Закону про внесення змін). Інші фінансові установи, що належать до мікропідприємств та малих підприємств, зобов'язані не пізніше ніж до 1 червня року, що настає за звітним періодом, оприлюднювати річну фінансову звітність разом з аудиторським висновком на власній веб-сторінці (у повному обсязі) (зазначена норма набирає чинності з 1 січня 2019 року відповідно до пункту 1 розділу II Закону про внесення змін).

Державне регулювання бухгалтерського обліку в Україні здійснюється за допомогою безлічі правових та законодавчих інструментів. Українське регулювання не можна назвати поганим, але й ідеальним також. Поступово і впевнено розвиток регулювання бухгалтерського обліку вдосконалюється за рахунок введення обов'язкового складання і опублікування фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за міжнародними стандартами [3].

Вітчизняний науковець О.М. Петрук зазначає, що на сучасному етапі тільки шляхом селекції та синтезу передових досягнень іноземного досвіду регулювання обліку можна реформувати національну систему бухгалтерського обліку з метою подальшого її якісного розвитку в нових умовах господарювання [5, с. 166-167].

Література.

1. Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>

3. Жук В.М. Розвиток регулювання бухгалтерського обліку в Україні / В.М. Жук // Агросвіт. – 2010. – № 16. – С. 29-32.

4. Інформаційне повідомлення щодо змін внесених до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiini-povidomlennia/24263.html>

5. Петрук О.М. Історія та іноземний досвід регулювання бухгалтерського обліку / О.М. Петрук // Вісник ЖДТУ: Економічні науки. – 2005. – № 3(33). – С.156-167.

АКТУАЛЬНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ РОЖДАЕМОСТЬЮ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

ТЕТЕРЕВА И.В., АСПИРАНТ,
ПОЛОЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ*

Актуальность, важность и необходимость управления рождаемостью на современном этапе развития Республики Беларусь можно обосновать следующими тезисами.

Во-первых, сегодня в стране можно констатировать низкую рождаемость: суммарный коэффициент рождаемости составил 1,541 по итогам 2017 года [1]. В то же время нормальной величиной данного показателя (для поддержания численности населения на текущем уровне) считается не менее 2,15 [2]. Тенденция низкой рождаемости наблюдается в Беларуси с середины 1990-х годов [1]. Целями демографической политики определено следующее: «создание условий для стабилизации численности населения на уровне 9,4-9,5 млн. чел. и последующего его роста» [3]. При сохранении текущего уровня рождаемости к концу 2030 года население республики сократится до 9,3 млн. человек. Что не соответствует поставленным целям.

Низкая рождаемость в совокупности с ростом продолжительности жизни несёт *угрозу старения населения*. В данном случае изменяются все стороны общественной жизни. Чем дальше зашёл этот процесс, тем сложнее обществу из него выйти. Коренные изменения в демографической структуре негативно скажутся на её воспроизводственном и трудовом потенциалах.

Во-вторых, в настоящее время растёт ценность населения, как экономического ресурса [4]. В данном аспекте подразумевается, что каждый человек является источником уникального человеческого капитала, который может быть использован в экономическом развитии государства. Причём, отметим двухстороннюю связь и взаимозависимость между качеством населения и характером развития экономики.

В-третьих, повышается спрос на идеи. Первоначальным источником инноваций является человеческая мысль. Никто кроме человека не может создавать идеи. При этом любой бизнес начинается и эффективно функционирует только при их наличии, грамотном

* *Научный руководитель – Галубев К.И., д.э.н., профессор*

отборе и внедрении в практику, что тоже требует специфически человеческого творчества – управления.

В-четвёртых, устойчивое развитие государства невозможно без инвестиций в будущие поколения. Несмотря на то, что его целями [5] прямо не указывается воздействие на рождаемость, мы приходим к мнению, что само по себе устойчивое развитие может называться таковым только при условии существования будущих поколений. Если общество придерживается вектора устойчивого развития, то первостепенное значение имеет как минимум сохранение количества и качества человеческих ресурсов. Чего невозможно достичь без вмешательства государства во внутренние дела семьи при существующих установках на малодетность в белорусском обществе. Поясним тут принципиальную важность отказа от использования преимущественно административных методов, которые не способствуют свободе выбора каждым человеком его жизненного пути и, тем самым негативно сказываются на его творческом потенциале. Цель государства в управлении рождаемостью видится как *создание условий* для раскрытия потенциала каждого человека наиболее оптимальным способом.

В-пятых, национальная безопасность страны под угрозой. В данном случае рассматриваем два аспекта:

1) национальная самобытность белорусского народа – культура, традиции, язык – всё это формирует фундамент ценностей, которые будут соединять нацию в единое целое, а также способствовать её идентификации и определять место в мировом сообществе;

2) безопасность в случае военных (и др.) конфликтов – не менее важна, т.к. формирует уверенность каждого человека в будущем благополучии, тем самым снижая издержки личности на обеспечение безопасности себя и своей семьи.

Яркой иллюстрацией данного тезиса может служить народная поговорка: «Веника не переломишь, а по пруту весь веник переломаешь».

Таким образом, мы выделили несколько направлений, обосновывающих актуальность управления рождаемостью в Республике Беларусь: социально-демографическое, экономическое (тактическое и стратегическое), культурно-философское и безопасности.

Упадок ценностей и мировоззренческих ориентиров, духовно-нравственного развития населения негативно повлияли на текущую демографическую ситуацию в Республике Беларусь. Тенденции

сьогоднішнього дня повинні бути переломлені в напрямленні сильної і процвітаючої країни. Достиження цілей стійкого розвитку вимагає розробки управлінських рішень в сфері народженості, ефективність яких науково обґрунтована.

Література.

1. Демографічний щорічник Республіки Беларусь 2018 [Електронний ресурс] /. Національний статистичний комітет. – Режим доступу: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступу: 07.09.2018.
2. Борисов В.А. Демографія / Борисов В.А. – Notabene. – 2001. – 272 с.
3. Національна стратегія стійкого соціально-економічного розвитку Республіки Беларусь на період до 2030 г. / Государственное научное учреждение «Научно-исследовательский экономический институт» (ГНУ НИЭИ). – Минск, 2015. – 143 с.
4. Доклад международной конференции ООН по народонаселению и развитию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://g-komitet.ru/s_i_d/kair1.htm. – Дата доступа: 05.05.2018.
5. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://undocs.org/ru/A/RES/70/1>. – Дата доступа: 13.10.2018.

ЗЕМЕЛЬНА РЕФОРМА – СВІТОВА ПРАКТИКА

***ЧЖУ ХАНЬ, СТУДЕНТ МАГІСТРАТУРИ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Ефективність використання земельних ресурсів в Україні лежить в площині вирішення багатьох нерегульованих та застарілих питань. Однак варто зауважити, що багаторічний, як світовий так і вітчизняний досвід доводить, що право володіння землею є самодостатньою економічною і соціальною мотивацією праці селянина. Ще Конфуцій говорив, що «... шлях досвіду – самий гіркий», однак його потрібно обов'язково пройти, щоб в подальшому не допускати «гірких» помилок. Звернемося до досвіду США та Аргентини, які мають чималий досвід формування ефективного ринку землі.

Аргентина відноситься до найбільш економічно та соціально розвинених країн Латинської Америки. Маючи свої особливості

* Науковий керівник – Антощенкова В.В., к.е.н., доцент

історичні, політичні та соціальні, реформам ринку сільськогосподарської землі передували в першу чергу економічна криза, соціальна нерівність та зубожіння населення. Будучи індустріально-аграрною країною з розвиненим та продуктивним аграрним виробництвом, в Аргентині більше половини земельного фонду країни припадає на землі сільськогосподарського призначення. Варто відмітити, що в аграрному виробництві задіяно всього 0,5 % робочої сили, однак вони забезпечують 8,3 % валового внутрішнього продукту країни. Аргентина тривалий період була країною зі сприятливими умовами для зростання міжнародних інвестицій в сільське господарство. Родючі ґрунти, низька ціна і лояльне законодавство призвели за десятиліття до того, що велика частка земель опинилась у власності іноземців. Наразі для Аргентини є актуальним питання щодо збільшення кількості фермерських господарств [1; 2]. Однак з 2011 року після прийняття низки законів та нормативно-правових актів, з метою національної безпеки та захисту національних інтересів значно обмежено можливості придбання земельних ділянок іноземцями. При цьому першочерговим завданням для уряду країни є підтримка національного фермерства. А це в свою чергу призвело до зменшення загального рівня попиту на ринку землі і негативно вплинуло на ефективність сільськогосподарського виробництва.

Сполучені штати Америки відносять до країн з високорозвиненим як індустріальним, так і аграрним виробництвом. А найголовніше вражає ефективний симбіоз сільського господарства, промисловості, науки, технологій, результат якого проявляється в високій продуктивності і ефективності виробництва. Ринок землі в країні характеризується лібералізацією, відкритістю (для іноземних інвестицій), динамічністю, прозорістю, що спрямовано на розвиток підприємництва в країні. Це в свою чергу призвело до підвищення вартості сільськогосподарських земель (10200 дол.). В країні продукція аграрного виробництва складає 1,4 % валового внутрішнього продукту, при виробництві якої задіяно 1,6 % робочої сили. Механізм функціонування ринку є прозорим та ефективним. Наразі земля в США продається через аукціони, на яких активно проводяться торги (брокери представляють інтереси, як покупців, так і продавців) і ціна на землю встановлюється в режимі реального часу [3].

Отже, наразі в українців існує багато острахів, щодо ринку землі. Перш за все, селяни побоюються, що ціна на землю буде занизька, і почнуться спекуляції, які в умовах зниження купівельної спроможності призведуть до того, що селянин залишиться і без землі і без грошей.

При цьому крупні агрохолдинги монополізують землі, адже вони наразі і є найбільшими латифундистами України. Варто зауважити, що ціна на землю формується не на ринку, а на основі нормативно-грошової оцінки, до якої багато запитань з точки зору спекулятивної складової. Занизька вартість оренди призвела до так званого процесу «латифундизму» в країні, або точніше концентрації великих земельних наділів в межах одного агрохолдингу. Адже великим агрохолдингам набагато вигідніше орендувати землю за низькою орендною платою, ніж купувати за ринковою ціною, чи платити наприклад оренду на підставі ринкової вартості землі. По друге, вже на сьогодні багато земель в Україні орендують іноземці. І побоюються селяни, що в разі відміни мораторію, землю почнуть масово скуповувати іноземці. Варто відмітити, що Земельний кодекс [4; 5] обмежує коло покупців земель сільськогосподарського призначення громадянами та юридичними особами України, які займаються веденням сільськогосподарського виробництва. Однак в умовах українських реалій і такий статус буде зробити не важко.

Ми довели десятиліттями, що українці можуть бути дбайливими, успішними господарями на власній землі, однак країні не вистачає «всеохоплюючого самоменеджменту» – вміння створити умови для ефективного саморозвитку з метою загального соціального та економічного ефекту. Як результат, кожен наш крок вперед, обов'язково нас відкидає на два кроки назад, а кожна економічна дія призводить нажал до короткочасного ефекту, з довгостроковими негативними наслідками.

Література.

1. Постанова КМУ від 7 червня 2017 р. № 413. Стратегія удосконалення механізму управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/18-2018-%D0%BF>.

2. FAO, Statistical Databases (Faostat); [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.faostat.fao.org.

3. Національна доповідь щодо завершення земельної реформи / За наук. ред. Л.Я. Новаковського. – К. : Аграр. наука, 2015. – 48 с.

4. Офіційний веб-сайт Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. Земельний кодекс України: від 25 жовтня 2001 р. № 2768 (IV Верховна Рада України // Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/276>.

Секція

*Планування,
прогнозування та
контроль в управлінні
розвитком соціально-
економічних систем*

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ КОНТРАКТАЦІЇ В БУРЯКОЦУКРОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ

*ГУТОРОВ А.О., Д.Е.Н., С.Н.С.,
ННЦ «ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ»*

Основним стимулом здійснення та реалізації будь-яких економічних відносин є економічний інтерес. Своєю чергою економічні інтереси різняться залежно від інституційних суб'єктів ринку, однак їхнім мірилом завжди є певна вигода чи зиск. Доведено, що в 75,0 % випадків контрактація позитивно впливає на розмір прибутку сільгосптоваровиробників, а в 92,3 % – на зростання рівня рентабельності виробництва й реалізації продукції [1, 2, 3]. Додаткового ефекту від квазіінтеграційної взаємодії сільгосптоваровиробники досягають під час залучення третіх осіб – неприбуткових громадських організацій, покликаних контролювати недопущення опортунізму і захищати інтереси сторін контрактації [4].

Планову (економічно доцільну) норму рентабельності бурякоцукрового виробництва запропоновано розраховувати як номінальну ставку відсотка за методом Фішера за формулою:

$$H_p = T_i + C_p + \frac{T_i}{100\%} \cdot \frac{C_p}{100\%}, \quad (1)$$

де H_p – планова (економічно доцільна) норма рентабельності бурякоцукрового виробництва, %; T_i – середній темп інфляції, визначений як різниця між максимальним сценарним значенням індексу споживчих цін (у середньому до попереднього року) і 100 %, відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 20__ рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 20__-20__ роки», що чинна на момент укладення договору виробничої контрактації, %; C_p – облікова ставка Національного банку України, встановлена на момент укладення договору виробничої контрактації, %.

Під час виробничої контрактації виробник цукрових буряків (фабричних) не має витрат на збут та деяких інших накладних витрат, собівартість реалізованої продукції дорівнює виробничій. Контрактант до того ж бере на себе витрати, відповідно до описаного вище розподілу, а також гарантує оплату послуг за встановленою у договорі

нормою прибутку [5]. Його економічний інтерес полягає в економії витрат на закупівлю сировини (частина вартості цукрових буряків (фабричних), витрат на транспортування та відповідні транзакційні витрати). Під час розрахунку інтервенційних цін на цукор-пісок (буряковий) використовують норматив мінімального рівня рентабельності 10,0 %, хоча фактично інтервенційна ціна, за рахунок коригування її на середню величину кон'юнктурних коливань, забезпечує здебільшого лише безбиткове виробництво. За даними асоціації «Харківцукор», виробництво цукрових буряків є доцільним, якщо мінімальний рівень рентабельності становить 12,0 %. Розрахунок економічно доцільної норми рентабельності (у середньому за рік) наведений у табл.

Таблиця

Розрахунок економічно доцільної норми рентабельності виробництва цукрових буряків (фабричних)

<i>Показник</i>	<i>Роки</i>				
	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>
Середній темп інфляції (<i>Ti</i>), %	6,1	8,5	16,6	12,9	13,2
Облікова ставка Національного банку України (<i>Cp</i>), %	7,0	10,5	16,7	13,2	16,8
Норма рентабельності (<i>Hp</i>), %	13,1	19,0	33,3	26,1	30,0

Примітка. Облікова ставка НБУ розрахована як середня хронологічна.

Ефективність цукрових заводів-контрактантів формується або за мінімальної інтервенційної ціни і норми рентабельності (6,6 %) або в разі максимальної інтервенційної ціни на цукор-пісок і залежно від норми рентабельності становить 17,4 і 9,3 % відповідно, що дає змогу вирівняти економічні умови господарювання бурякосійних господарств і цукровиробників за мінімального рівня прибутковості. Якщо ж цукрові заводи реалізують свою продукцію на товарній біржі, то рівень рентабельності становить 38,8-49,1 %, що, своєю чергою, формує паритетні міжгалузеві відносини у бурякоцукровому підкомплексі на економічно доцільному рівні прибутковості і водночас перерозподіляє його у бік галузі з вищою нормою додаткової вартості. У цьому разі динаміка закупівельних цін на цукор є ринковим регулятором виробничої контрактації, який стимулює контрактантів до оптимізації як власного виробництва, так і виробництва контракторів задля мінімізації вартості цукрових буряків і максимізації власного прибутку.

Література.

1. Гуторов А. О. Розвиток інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки. Київ : ТОВ «СІК ГРУП УКРАЇНА», 2016. 484 с.
2. Гуторов А. О. Розвиток виробничої контрактації в аграрному секторі економіки. Харків : ТОВ «Смугаста типографія», 2017. 167 с.
3. Гуторов А. О. Формування ефективності квазі-інтеграційних контрактних відносин в аграрному секторі економіки. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. 2016. Вип. 2 (48). С. 83-90.
4. Гуторов А. О. Світовий досвід виробничої контрактації в аграрному секторі економіки. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. 2016. Вип. 18. Ч. 1. С. 60-63.
5. Гуторов А. О. Виробнича контрактація в аграрному секторі України: економіко-правовий аспект. Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія : Економічна. 2016. Вип. 15. С. 86-91.

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ВАРТОСТІ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ЗДІЙСНЕННЯ

***КРЮКОВА І.О., Д.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ***

В сучасних умовах посилення конкуренції на зовнішніх і внутрішніх аграрних ринках, високого ступеня динамічності та ризикованості факторів зовнішнього середовища підвищуються вимоги до системи інформаційно-аналітичного забезпечення агроменеджменту, провідним елементом якої постає внутрішній управлінський контроль.

Сьогодні реалізація практичних засад внутрішнього управлінського контролю діяльності бізнес-суб'єктів аграрної сфери є досить обмеженою як суб'єктами, так і сукупністю інструментів і механізмів такого контролю. Так, дослідження системи внутрішнього управлінського контролю у 60 агропідприємствах Одеської області показали, що практично єдиним спеціалізованим органом управлінського контролю є ревізійні комісії, які створені у 82 % всіх бізнес-суб'єктів. Разом з тим, періодичність засідань таких комісій становить в середньому 1-2 рази на рік та формально зводиться до підведення підсумків роботи агроформувань за рік. Питання відносно поліпшення та удосконалення контрольних заходів на таких засіданнях практично не розглядаються [4].

Основними причинами такого становища є відсутність чітких орієнтирів довго- та короткострокового розвитку, знищення системи планування внутрішньофірмових стандартів і контрольних індикаторів, неопрацьованість прогресивних методик оцінювання результативності розвитку агроструктур.

Вивчення теоретико-методичних положень управлінського контролю діяльності аграрних формувань дозволили виділити у складі його основних напрямів наступні: 1) внутрішній фінансовий контроль (контроль за формуванням, розподілом та використанням внутрішніх фінансових та інвестиційних потоків підприємства, оцінка параметрів фінансової стійкості і ліквідності); 2) внутрішній адміністративний контроль (контроль результативності методів і інструментів управління витратами підприємства); 3) контроль персоналу підприємства (у кількісному, якісному та вартісному розрізах); 4) контроль функціональних складових системи управління (операційний процес, оцінка результативності функціонування організаційної структури управління, контроль за процесами постачання і реалізації); 5) маркетинговий аудит (аудит товарної політики, системи збуту, оцінка конкурентоспроможності продукції, контроль параметрів макро- та мікрорекламного середовища); 6) контроль вартості аграрного бізнесу (рис. 1).

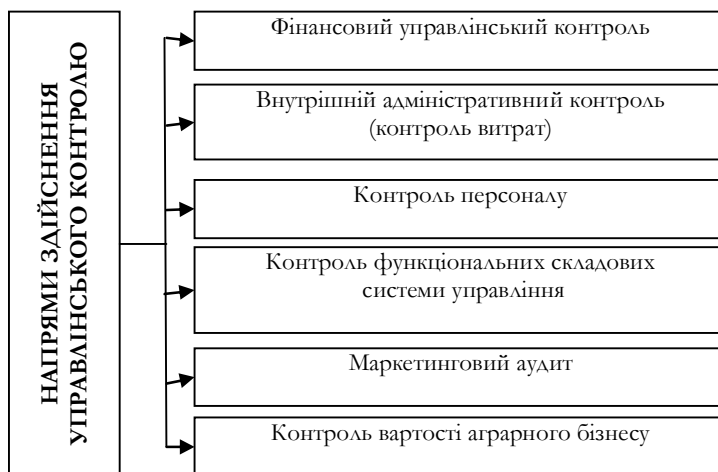


Рис. 1. Напрями здійснення внутрішнього управлінського контролю аграрних формувань

Однією з найбільш слабких складових системи внутрішнього управлінського контролю сучасних сільськогосподарських підприємств є контроль вартості аграрного бізнесу. Сьогодні у сільському господарстві України практичні аспекти вартісної оцінки аграрного бізнесу використовують лише крупні агрохолдинги, як головні показники власної інвестиційної привабливості та результативності довгострокового розвитку. Так, за даними інвестиційної компанії Eavex Capital, станом на 2016 р. найвищим рейтингом вартості українських агрокомпаній визначалась: агрохолдинг «Кернел» (виробництво та експорт соняшникової олії, зерна) – 1211 млн. дол.; МХП (Миронівський хлібопродукт) – 993 млн. дол., «Астарта» (вирощування та переробка цукрових буряків, зерна, насіння соняшнику) – 329 млн. дол.; «Овостар» (виробництво курячих яєць) – 141 млн. дол.; ІМК (виробництво та зберігання зернових і технічних культур, виробництво молока) – 57 млн. грн. [5].

Однією з центральних методичних проблем імплементації вартісно-орієнтованих концепцій агроменеджменту у практику управління сучасними аграрними бізнес-суб'єктами є незавершений характер земельної реформи та методична складність вартісної оцінки земель сільськогосподарського призначення. Сьогодні методичним базисом вартісної оцінки сільгоспугідь є нормативна грошова оцінка, яка, за попередніми розрахунками експертів, в декілька разів менше, ніж справедлива оцінка даного виду активу за умов формування вільного земельного ринку [1]. За даними експертів, вартісна оцінка 1 га у 2018 р. зросла до 1500-1800 дол. в переважній мірі, за рахунок зростання вартості прав оренди землі [2].

Використання вартісних методичних підходів в управлінні діяльністю агроструктур вимагатиме, перш, за все, організації дієвої системи контролю вартісних показників головного активу – земель сільгосппризначення, які в значній мірі формуватимуть вартісну оцінку аграрного бізнесу в цілому.

Не менш складним з методичних позицій оцінювання є вартісний вираз інтелектуального капіталу аграрних формувань. Неузгодженість та дискусійність існуючих методик в даній площині доповнюється відсутністю ефективної системи управління персоналом в більшості малих та середніх сільськогосподарських підприємств.

Організація і здійснення внутрішнього управлінського

контролю вартості аграрного бізнесу вимагатимуть також подальшого розвитку системи обліково-аналітичної підтримки управлінського процесу. Сьогодні система інформаційного забезпечення власників, менеджерів, інвесторів та інших користувачів управлінської інформації є досить обмеженою, що впливає на рівень обґрунтованості прийняття управлінських рішень [3]. Зокрема, доповнення потребує система індикаторів оцінки результативності використання сукупного аграрного капіталу, а також формування системи внутрішньо фірмових стандартів, нормативів і контрольних індикаторів кожного аграрного підприємства залежно від специфіки, цілей та завдань його функціонування.

Таким чином, сьогодні, практична площина імплементації вартісно-орієнтованих підходів управлінського контролю у діяльності аграрних формувань має доповнюватись удосконаленням методичних засад контролю основних складових вартості аграрного бізнесу і вирішенням головного життєвого питання для українського села – завершення земельної реформи та формування прозорого ринку сільгоспудів за умови створення дієвих механізмів захисту інтересів мешканців сільських територій та власників земельних ділянок.

Література.

1. Андрійчук В.Г. Методичні підходи до визначення меж землекористування в умовах загрози монополізації ринку оренди землі / В.Г. Андрійчук, І.С. Сас // Економіка АПК. – 2017. – № 8 – С. 22.

2. Вартість аграрних підприємств зросла більше, ніж вавічі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tripoli.land/news/>

3. Дем'яненко М.Я. Системний підхід до формування облікової інформації для потреб управління / М.Я. Дем'яненко, В.М. Рожелюк // Облік і фінанси. – 2016. – № 2(72). – С. 8-15.

4. Крюкова І.О. Теоретичні засади управлінського контролю вартості аграрного бізнесу / І.О. Крюкова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 18. – С. 245-250.

5. Осінній поштовх: рейтинг вартості агрохолдингів / Інвестиційна компанія Eavex Capital [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/osinnij-postovh-rejting-vartosti-agroholdingiv>.

ФІНАНСОВИЙ ДЬЮ ДІЛІДЖЕНС: СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНА МІСІЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

*НАЗАРЕНКО І.М., Д.Е.Н., ПРОФЕСОР,
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ*

Міжнародні інтеграційні процеси, транспарентність бізнесу суттєво трансформують, переорієнтовують, ускладнюють вимоги до системи управління бізнес-суб'єктами. Якість управління бізнесом значною мірою залежить від достовірності інформаційно-аналітичного забезпечення управлінського процесу.

Відтак, в контурі даної проблеми, актуалізується питання застосування достовірного інформаційного ресурсу в менеджменті. Останнє підвищує необхідність вирішення нагальної потреби, спрямованої на використання в практичному аспекті послуг аудиторських фірм. Враховуючи факт, що сучасна реформа аудиту в Україні суттєво підвищила вимоги до якості аудиторських послуг, розмежувала аудиторські фірми, які можуть здійснювати обов'язковий та ініціативний аудит, в результаті значна кількість суб'єктів аудиторської діяльності розширили перелік супутніх послуг з пріоритетним акцентуванням уваги на дью ділідженсі. Застосування дью ділідженсу в сучасному мінливому бізнес-середовищі є актуальним не тільки в процесі злиття та поглинень підприємств інтегрованими диверсифікованими компаніями, але й в звичайному повсякденному управлінському процесі.

Дью ділідженс – це процес ґрунтового аналізу всіх активів, що входять до складу підприємства, з перевіркою їх юридичної «чистоти» та зобов'язань, реального правового та фінансового становища [1].

Необхідність удосконалення управління підприємством забезпечується вчасним реагуванням менеджерів на кризові явища та їх адаптацію за допомогою впровадження системного підходу до кількісних та якісних змін. Проведення дью ділідженса дозволить визначити фінансово-господарський стан підприємства, оцінити наявність операційних і фінансових ризиків та забезпечити прийняття управлінських рішень щодо зміни його стратегічної політики [2].

Дью ділідженс може проводитися за різними напрямками (фінанси, податки, маркетинг та ін.), оскільки класифікація даного інструменту дослідження базується на широкому спектрі питань, пов'язаних з діяльністю підприємства [5]. Конкретний вид процедури

залежить від замовника процедури (покупці, інвестори, банківські установи, власники підприємства та ін.) та виконавця (юристи, фінансові аналітики, аудиторів, оцінювачі, консалтингові фірми та ін.).

Акцент дослідження буде сфокусовано на фінансовому аудиті, виконавцем якого є суб'єкти аудиторської діяльності. Відповідно, під фінансовим дьом ділідженсом доцільно розуміти сукупність аналітичних заходів, які передбачають проведення етіологічної діагностики, що базується на фінансовій інформації (підтвердженій незалежними аудиторами), результати якої дозволять, на підставі фінансово-виробничих індикаторів, оцінити реальний фінансовий стан, рівень економічної безпеки суб'єктів бізнесу, ідентифікувати ризики зовнішнього, внутрішнього середовища та окреслити напрями стратегічних управлінських ініціатив.

Відповідно, завданнями фінансового дьом ділідженса є: підтвердження достовірності бухгалтерської документації, яка є інформаційною базою для проведення етіологічної діагностики; оцінка фінансового стану, платоспроможності, ділової активності підприємства; оцінка вартості бізнесу; ідентифікація ризиків зовнішнього та внутрішнього середовища; оцінка діючої системи внутрішнього контролю підприємства; діагностика ймовірності банкрутства підприємства; оцінка припущення про безперервність діяльності підприємства.

Доцільно наголосити, що в процесі діагностики припущення про безперервність діяльності необхідно подіти оцінити з фінансової, операційної та іншої позиції у відповідності до вимог МСА 570 (переглянутий) «Безперервність діяльності» [4].

Процедурне забезпечення фінансового дьом ділідженса повинне бути представлено широким спектром процедур, а саме: запит, зовнішнє підтвердження, ідентифікація, інспектування, верифікація, аналітичні процедури та ін.

Отже, в сучасних турбулентних умовах проведення фінансового дьом ділідженса є актуальним питання, оскільки застосування широкого спектру контрольних процедур, економічних методів діагностики дозволяє ідентифікувати ризики, загрози та окреслити контури стратегічних управлінських ініціатив, які посилять функції превентивного контролю, оптимізують управлінський процес, що, в загальній сукупності, сприятиме успішній реалізації стратегії, орієнтованої на забезпечення сталого розвитку та підвищення вартості бізнесу.

Література.

1. Бондар В. Методичні засади експертизи правового та фінансового становища компанії при складанні звіту Due Diligence / В. Бондар // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 8. – С. 23-28.

2. Дью дилідженс (due diligence) [Електронний ресурс] // Business Intelligence: перевірка партнерів, власники компаній, дью дилідженс – Режим доступу: <http://www.business-intelligence.com.ua/node/174>.

3. Гуцаленко Л.В. Дью дилідженс – гарант успішності інвестиційного проекту в бізнес-сфері / Л.В. Гуцаленко // Економіка. Фінанси. Менеджмент : актуальні питання теорії, науки і практики. – 2017. – № 7. – С. 20-31.

4. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2016-2017 року. Ч. 1. [Електронний ресурс] / Міжнародна федерація бухгалтерів ; Аудиторська палата України. – К., 2018. – Режим доступу: https://www.apu.net.ua/attachments/article/1151/2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C1.pdf.

5. Назаренко І.М. «Дью дилідженс»: сутність, призначення та послідовність здійснення / І. М. Назаренко, А. І. Орехова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Вип. 20, Ч. 1. – С. 360-366.

ВАЖЛИВІСТЬ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ЦІЛЕЙ УПРАВЛІННЯ В АПК

***ПЛАКСІЄНКО В.Я., Д.Е.Н., ПРОФЕСОР,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВА АГРАРНА АКАДЕМІЯ
ЛІПСЬКИЙ Р.В., К.Е.Н.,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВА АГРАРНА АКАДЕМІЯ***

В ринкових умовах господарювання беззаперечним залишається той факт, що працівники є видом капіталу, який впливає на вартість підприємства. Для забезпечення сталого розвитку суб'єкта господарювання, досягнення ним конкурентних переваг вагоме значення має ідентифікація видів капіталу, відмінних від економічних, фізичних чи фінансових, природа яких спрямована на акумулювання знань та вмінь працівників, визначення позитивного ставлення оточуючого середовища до діяльності підприємства [3].

В літературі з соціальної економіки зустрічаються різноманітні форми капіталу. Їх узагальнення було проведено В.В. Радаєвим, унаслідок чого виділено вісім форм капіталу: 1) економічний; 2) фізичний; 3) культурний; 4) людський; 5) соціальний;

б) адміністративний; 7) політичний; 8) символічний [4].

В свою чергу О.А. Лаговська акцентує увагу на важливості людського та соціального капіталу при оцінці вартості підприємства шляхом систематизації нефінансових показників оцінки вартості підприємства [2].

Людський капітал – це не просто сукупність навичок, знань, здібностей, якими володіє людина – це накопичений запас навичок, знань, здібностей, який доцільно використовується людиною в тій або іншій сфері суспільного відтворення, і який сприяє зростанню продуктивності праці та виробництва АПК.

Доцільне використання даного запасу у вигляді високопродуктивної діяльності закономірно призводить до зростання доходів працівника, що стимулює, зацікавляє людину шляхом вкладень, які можуть стосуватися здоров'я, освіти, збільшити або накопичити новий запас навичок, знань і мотивацій, щоб надалі його знов ефективно застосувати [3].

Для ефективного прийняття управлінських соціальних рішень важливе значення відіграє вартісна оцінка людського капіталу. Вона здійснюється з метою визначення переліку управлінських дій, які доцільно застосувати для підвищення трудового потенціалу суб'єкта господарювання, а також для порівняння затрачених ресурсів для підвищення вартості людського капіталу із досягнутими результатами фінансово-господарської діяльності підприємств АПК.

З метою покращення формульного розрахунку вартості трудових ресурсів до неї слід включати ще й додаткові інвестиції в людський капітал, а саме: 1) оплата невідпрацьованого часу; 2) преміальні і грошові винагороди; 3) вартість культурно-побутового обслуговування; 4) витрати на соціальний захист; 5) витрати на якість праці; 6) вартість житла для працівників; 7) інші витрати.

Відповідно до дохідної методики оцінки людського капіталу розрахунок його вартості ґрунтується на оцінці майбутніх потенційних вигод від його використання. З позиції економіки цей підхід є більш логічним, адже відповідає традиційному сприйняттю будь-якого потенціалу як можливості отримання вигоди в майбутньому, а ймовірний результат пов'язується з якісною та кількісною складовою трудового потенціалу.

Дохідна методика оцінки людського капіталу має наступні недоліки: по-перше, складність отримання початкової інформації для розрахунку; по-друге, важкість визначення точного обсягу доходів, що генеруються кожним працівником підприємства окремо; по-третє, складність встановлення зв'язку між знаннями та досвідом працівників

і фінансовими результатами підприємства. Тому весь розрахунок будується, виходячи з майбутнього обсягу чистого прибутку, величину якого важко передбачити [1].

Заслуговує на увагу також експертна методика оцінки людського капіталу, за допомогою якої можна отримати не менш цінну для управління інформацію. Основна її перевага – максимальне врахування якісних характеристик працівників, які є вираженням індивідуальної цінності конкретного працюючого, рівня його професіоналізму й компетентності та в сукупності формують загальну вартість людського капіталу суб'єкта господарювання. Експертна методика – це логіка розуміння економічної ролі людини, адже саме такі якісні характеристики працівника, як здатність нестандартно мислити, вміння застосовувати накопичені знання, навички та досвід сприяють кращій орієнтації в нетипових господарських ситуаціях та прийняттю оптимальних рішень. Однак експертна оцінка людського капіталу підприємства має суттєвий недолік – суб'єктивізм. Розрахована вартість капіталу певною мірою буде залежати від знань, навичок та волі експертів, які проводять оцінку. А це, в свою чергу, може вплинути на правильність управлінських рішень, прийнятих на основі такої інформації [3].

Література.

1. Давидюк Т.В. Развитие бухгалтерского обліку людського капіталу: теорія і методологія : [монографія] / Т.В. Давидюк. – Житомир : ЖДТУ, 2011. – 508 с.

2. Лаговська О.А. Обліково-аналітичне забезпечення вартісно-орієнтованого управління : теорія та методологія : [монографія] / О.А. Лаговська. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – 676 с.

3. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навчальний посібник [Електронний ресурс] / О.А. Лаговська, С.Ф. Легенчук, В.І. Кузь, С.В. Кучер. – Житомир : ЖДТУ, 2017. – 416 с. – Режим доступу : https://learn.ztu.edu.ua/pluginfile.php/32469/mod_resource/content/1/KNIGA.pdf.

4. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация [Електронний ресурс] / В.В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. – № 4. – С. 20-32. – Режим доступу : https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205038/ecsoc_t3_n4.pdf#page=20.

5. Шаманська О.І. Система оцінки ефективності управління ресурсним потенціалом підприємств АПК [Електронний ресурс] / О.І. Шаманська // Ефективна економіка. – 2016. – № 2. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2016/14.pdf.

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ РОЗРОБКИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

***БОРИМСЬКА Д.А., СТУДЕНТКА МАГІСТРАТУРИ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Кожне підприємство здійснює бухгалтерського обліку та складає фінансову і статистичну звітність в обов'язковому порядку і відповідно чинного законодавства. Це дає змогу вести облік і складати фінансову звітність за єдиними принципами й формою, але це не означає, що підприємство, виходячи з конкретних умов господарювання, не може обрати найбільш прийнятні для нього форми ведення обліку.

Питаннями щодо формування облікової політики на підприємстві займалися багато науковців, серед яких: В.Ф. Бавлов, Я.В. Салолов, Б. Гринів, Д.А. Наумгун, М.У. Кужельний і багато інших.

Термін «облікова політика», визначений Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», означає сукупність принципів, методів і процедур, що використовується підприємством для складання та подання фінансової звітності [1]. Однак облікова політика визначає також способи організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві з урахуванням конкретних умов його діяльності. Облікову політику можна розглядати, з одного боку, як сукупність прийомів і методів, за допомогою яких здійснюється керівництво бухгалтерським обліком в Україні в особі уповноважених на те законодавчих та виконавчих органів влади, з іншого – як сукупність конкретних методів і способів організації та форм бухгалтерського обліку, прийнятих підприємством на підставі загальних правил і особливостей господарської діяльності [2].

Облікову політику підприємство визначає самостійно в особі його керівника та головного бухгалтера відповідним наказом чи розпорядженням з обов'язковим розкриттям в окремих розділах методичних принципів побудови бухгалтерського обліку, техніки його ведення та складання фінансової і статистичної звітності, організації роботи бухгалтерської служби. Чинне законодавство надає широкі права стосовно формування облікової політики [2].

* Науковий керівник – Крутько М.А., к.е.н., доцент

Якщо брати до уваги зарубіжний досвід, то він свідчить, що одним з найбільш вагомих інструментів впливу на процес управління формуванням фінансових результатів є вже впроваджена та сформована облікова політика з урахуванням індивідуальних особливостей підприємства.

Сучасному підприємству надана можливість самостійне обрання облікової політики. По-перше, підприємство самостійно впроваджує «сукупність принципів, методів та процедур, які використовуються ним для складання та подання фінансової звітності» (Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»). По-друге, активна участь у розробці облікової політики спонукає підприємство формувати раціональну структуру доходів та витрат. По-третє, ефективність обраної облікової політики підприємство буде відчувати не один рік, тому що облік активів та зобов'язань встановлюється на декілька років. Також, результатом успішної облікової політики повинно бути зростання рівня рентабельності та чистого прибутку за рахунок усіх напрямків його діяльності.

Ідеологію економіки підприємства облікова політика визначає на тривалий період, вона сприяє посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством та дає змогу оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у виробничому процесі.

При формуванні облікової політики велика роль належить керівникові та головному бухгалтеру. Від їх компетенції залежить успішне провадження облікової політики підприємства. Керівник підприємства повинен створити належні умови для правильного ведення бухгалтерського обліку, забезпечити неухильне виконання всіма працівниками, службами та підрозділами, які мають відношення до бухгалтерського обліку, правомірних вимог бухгалтера щодо дотримання порядку оформлення та подання до обліку первинних документів.

Розробляючи облікову політику потрібно орієнтуватися на положення міжнародних стандартів. При дослідженні обґрунтованості облікової політики зазвичай враховують специфіку ведення господарської діяльності та ведення бухгалтерського обліку кваліфікованими працівниками. В даний період розвитку ринкових відносин облікова політика має велике значення, так як вона може впливати на процеси господарювання. Обрана облікова політика застосовується підприємством із року в рік. Зміна облікової політики можлива у випадках, які передбачено національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, а також при змінах в законодавстві, в умовах роботи чи у структурі підприємства.

Література.

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV зі змін. і доп. [Електронний ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

2. Облікова політика: [навч. посіб.] / [Савченко В.М., Пальчук О.В., Саловська Л.В. та ін.]; за ред. Г.М. Давидова. – К. : Знання, 2010. – 479 с.

РОЗРОБКА ЕФЕКТИВНОЇ БІЗНЕС-МОДЕЛІ: ПРИКЛАД ДОСЛІДЖЕННЯ

***ВЛАСЕНКО Т.В., К.Е.Н., ДОЦЕНТ, ПОГОРІЛА Є.С.,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Екологічні та економічні умови у сільському господарстві змінюються. Ці зміни надають нову форму аграрним ринкам у ланцюгу пропозиції харчових продуктів, змінюють критерії вибору економічних інструментів, що задовольняють новим умовам розвитку, і вимагають прискорення процесів реформування та реалізації нової концепції аграрної політики у цьому контексті [1]. С. Чакі у своєму дослідженні формулює – оскільки попит стає вирішальним, що впливає на умови на ряді пов'язаних аграрних ринків, зростає вплив ринкової структури агробізнесу [2]. Відповідь на ці зміни в сільському господарстві є пристосування до нового середовища, пошук зв'язку з сегментами вертикалі товарів, продуктів харчування та координування виробничої спеціалізації, особливо стосовно постійного продажу більшості товарів, що перевищує існуючі межі конкретного регіону.

Одним з ефективних інструментів для оцінки рівня адаптації бізнесу до змін є концепція бізнес-моделювання. Високоєфективне функціонування організації є можливим завдяки комерційно життєздатним бізнес-моделям – способам створення цінності в мережі виробників, постачальників та споживачів, які включають малі та середні фермерські господарства. Ці бізнес-моделі повинні надавати основні послуги виробникам, забезпечувати надійне постачання покупцям, а також вирішувати проблему високих транзакційних витрат та ризиків. Бізнес-модель є концептуальним інструментом, що містить набір об'єктів, концепцій та їх зв'язків з метою вираження бізнес-логіки конкретної фірми [3].

Канва бізнес-моделі А. Остервальдера – це інструмент стратегічного управління. Вона дозволяє описувати, розробляти,

вирішувати, винаходити та обертати бізнес-модель. Дев'ять основних структурних блоків показують логіку того, як підприємство має намір заробляти гроші. Вони охоплюють чотири основні компоненти бізнесу: клієнти, пропозиції, інфраструктуру та фінансову життєздатність [3, 4].

Наше дослідження має на меті проаналізувати зміну бізнес-моделі у фермерському господарстві. Більшість даних для аналізу були зібрані через інтерв'ю з власниками, доповнені даними внутрішніх інформаційних систем бізнесу та фінансових звітів. Фінансовий аналіз ґрунтувався на кількох фінансових показниках, включаючи рентабельність капіталу, рентабельність активів та прибутковість продажів; він також включає наступні показники діяльності: зобов'язання та оборот активів, коефіцієнт оборотності запасів та товарообіг.

Основною метою фінансового аналізу було обґрунтування процесу зацікавленості цінності в початковій та новій бізнес-моделі, а також чітка демонстрація зміни рівня продуктивності в аналізованій період часу. Хоча фінансовий аналіз дає загальне уявлення щодо бізнес-результатів, але він не пояснює причини. Для того, щоб отримати більш глибоке розуміння зв'язків та наслідків, нами було застосовано методи бізнес-моделі, зокрема канви бізнес-моделі. Канва бізнес-моделі структурно відображає процес створення цінності в бізнесі і, таким чином, дозволяє порівнювати зміни стисло і послідовно.

Початковою бізнес-моделлю підприємства була орієнтація на організацію та виробництво. Підприємство зарекомендувало себе на ринку, як виробник м'якого сиру і повністю спеціалізувалося на даному продукті з 2007 по 2017 рік. Щорічне виробництво сиру досягало 492 тони в 2017 році, що становило приблизно 25 % частки на українському ринку.

Основними причинами зміни моделі бізнесу були структурні зміни на ринку та нові потреби споживачів. Основна слабкість початкової бізнес-моделі – орієнтація на один продукт і один тип покупців – оптовиків. Поява нового виробника м'яких сирів разом з економічною кризою означав різке падіння обсягів продажу, і не давало можливості використовувати початкову бізнес-модель.

Виходячи з трансформацій на молочному ринку основною метою зміни моделі бізнесу було поліпшення економічного стану ферми, головним чином, зміна спеціалізації продукції, управління виробництвом, маркетингом та попитом на продукцію. Створена

система надала господарству потенціал для вирішення попиту та досягнення більш високих продажів, а також дозволила фермі вийти із мережевих магазинів та домінуюче вплинути на ринок. Рішення було знайдено у передачі в рамках сектора. Фермерське господарство більше не було здатним працювати на ринку B2B з одним продуктом. Необхідно було спрямувати продукт безпосередньо до кінцевих клієнтів і обслуговувати їх з розширеним портфелем продуктів.

Описаний приклад демонструє, що канва бізнес-моделі є інструментом, придатним для аналізу та пояснення змін у всіх частинах підприємства. Проект зміни орієнтації виробництва і методів продажу через сервіс «Молоко з ферми» поліпшив економічну ситуацію на підприємстві. На початковому етапі розвитку система наразі повністю функціонує та стабільна.

Основним завданням керівництва на майбутнє є підтримка лояльності клієнтів, а також забезпечення технічної експлуатації проекту з точки зору виробництва та логістики [5]. Маркетинг, як і раніше відіграватиме вирішальну роль у цьому процесі, тому пріоритетна увага буде приділятися саме цьому. В перспективі також необхідно впроваджувати інформаційні системи та використовувати результати, наприклад, для оптимізації маршрутів продажів. В даний час інформаційна система повинна бути розширена, а також додані функціональні можливості, які використовуються для реєстрації, випуску товарів зі складу і прямих продажів клієнтам. Суттєвим аспектом успіху всієї концепції, природно, є дотримання високої якості продукції.

Література.

1. Власенко Т.В. Simulation of development dynamics for management improvement of enterprise specialization / Т.В. Власенко, В.М. Власовець // Technology audit and production reserves. – 2016. – № 5 (4 (31)). – С. 9-15.
2. CSÁKI, C., FORGÁSC, C. 2008. Agricultural economics and transition: What was expected, what we observed, the lessons learned Proceedings (Volume II). Budapest: IAMO, Corvinus University of Budapest (CUB).
3. Остервальдер А. Створюємо бізнес-модель. Новаторські ідеї для всіх і кожного/ А. Остервальдер, І. Пінье. – К. : Наш формат, 2017. – 288 с.
4. Osterwalder A., Pigneur Y. 2009. Business Model Generation. Amsterdam: Modderman Drukwerk.
5. Vlasenko T. Status and trends of agricultural enterprises in Ukraine in terms of market agricultural machinery / T. Vlasenko, V. Vlasovets // Econtechmod: An international quarterly journal. – 2016. – Vol. 5. – No. 3. – P. 159-170.

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

*ГРЖЕВА О.М., К.Е.Н.,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА*

На сьогодні підвищення ролі фінансів та поліпшення фінансового планування в фермерських господарствах є особливо актуальним, оскільки дозволить вирішити цілу низку проблем. Без використання цих інструментів управління у діяльності підприємства важко забезпечити стійкий фінансовий стан, сформувані достатній обсяг фінансових ресурсів на розвиток за мінімальних витрат і, як наслідок, досягти конкурентоспроможності на ринку.

У багатьох фермерських господарствах до сих пір не існує фінансового планування як такого. Пояснюється це тим, що в середовищі фермерів відсутні фахівці, які знають методи фінансового планування, а деякі фермери не довіряють формальному плануванню і вважають за краще діяти за натхненням.

При такому нераціональному підході ймовірність прийняття правильного рішення нижче, ніж при використанні обґрунтованих, орієнтованих на плануванні дія. Аналіз практики показує, що більшість фінансової неспроможності фермерських господарств (до 85 %) відбувається через помилки підприємців управлінського характеру.

При організації фінансового планування на фермерських господарствах багато фермерів як правило, практично не піклуються про структуру своїх господарств. Багато малих, іноді і середні підприємств організовані таким чином, що всі співробітники безпосередньо підпорядковані самому фермеру.

Організаційна структура фермерського господарства повинна бути такою, щоб одночасно могла гарантувати стабільність і створювати умови для швидкого прийняття рішень. Структура ні в якому разі не повинна бути незмінною, вона повинна володіти гнучкістю і легко перебудовуватися у відповідь на зміни в політиці підприємства, а також являти собою базу для реалізації підприємницьких стратегій.

Серед недоліків організаційної структури більшості фермерських господарств можна відзначити відсутність або формальна наявність життєво важливих фінансово-економічних служб і відповідальних осіб за результати фінансової діяльності

господарства.

Говорячи про організаційну структуру фермерських господарств необхідно чітко уявляти: основні напрямки його діяльності; тип структури; склад структурних підрозділів і які функції по здійсненню напрямків діяльності господарства закріплюються за ними; порядок контролю відповідності організаційної структури напрямкам діяльності та персоніфікацію відповідальності за виконання цих функцій контролю.

Виділення в організаційній структурі фермерських господарств центрів фінансової відповідальності - це ключовий елемент в організації системи фінансового планування, яка на більшості підприємств є невід'ємною частиною загальної системи управління. Виділення таких центрів сприяє створенню ефективної системи фінансового планування і контролю.

У фермерських господарствах контроль витрат є важливим інструментом формування оборотного капіталу і додатковим джерелом грошових коштів.

Центри фінансової відповідальності - структурні підрозділи фермерського господарства здійснюють певний набір господарських операцій, здатних безпосередньо впливати на доходи або витрати, що відповідають за реалізацію поставлених перед ним цілей і дотримання рівнів витрат у межах встановлених лімітів.

Практика зарубіжних і вітчизняних компаній довела, що застосування фінансового планування ефективно в більшості випадків на великих підприємствах. Для дрібних фермерських господарств застосування тих же методів фінансового планування часто неефективно і недоцільно. Тому, поширена система фінансового планування може застосовуватися для фермерських господарств в спрощеному вигляді. Під спрощеним видом в даному випадку розуміється система фінансового планування, побудована з урахуванням особливостей конкретного господарства та поставлених їм цілей.

Розробка цілей і завдань фермерського господарства часом є однією з головних складових фінансового планування і багато в чому залежить від того, на якому етапі розвитку знаходиться господарство. Перш за все, підготовка і виконання фінансових планів (бюджетів) для фермерських господарств в спрощеному вигляді не вимагає значних трудовитрат і легше в реалізації. По-друге, спрощений план має коротку форму, зрозумілу всім її виконавцям і користувачам. Фермерським господарствам які спеціалізуються виробництво одного максимум – двох видів продукції, не потрібні окремі фінансові плани

по видам виробництв. Фінансова структура таких господарств не надто складна, має всього кілька центрів відповідальності. Відповідно відсутня необхідність і в складанні розгорнутого консолідованого бюджету по господарству.

Спрощений бюджет також оптимальний для фермерських господарств, які не мають досвіду серйозного фінансового планування. Його побудова дозволить в стислі терміни скласти фінансової план на майбутній рік. Вже потім в процесі виконання бюджету можна сформувавши необхідну інформацію, визначити «вузькі» місця в фінансовому плануванні даного господарства і для наступного звітного періоду сформувавши повноцінний розгорнутий бюджет господарства.

Література.

1. Біла О.Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств / О.Г. Біла // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 112-118.
2. Малік М.Й. Перспективи розвитку підприємницької діяльності на сільських територіях України / М.Й. Малік, Л.В. Забуранна // Економіка АПК. – 2015. – № 8. – С. 5-14.
3. Марцін В.С. Деякі підходи до організації управління фінансовими ресурсами підприємства / В.С. Марцін // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12. – С. 153-160.
4. Мельник Л.Ю. Фермерські господарства: проблеми ефективного функціонування та розвитку / Л.Ю. Мельник, О.Е. Ільченко // Держава та регіони. Серія. Економіка та підприємництво. – 2012. – Вип. 2. – С. 131-134.
5. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: [навчальний посібник] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2012.

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ЙОГО АНАЛІЗУ У ПСП «НИВА» ВОВЧАНСЬКОГО РАЙОНУ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

***МАЛІЙ О.Г., К.Е.Н, ДОЦЕНТ, ГРАБАР В.А., СТУДЕНТКА,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Фінансовий аналіз є найважливішою складовою управління підприємством, він дозволяє визначити конкурентоздатність господарюючого суб'єкта у ринковій економіці. Результати аналізу фінансового стану є тим підґрунтям, на основі якого формується

фінансова політика підприємства, розробляється сукупність заходів, необхідних для реалізації поставленої перед фінансовим менеджером мети.

До початку 90-х років минулого століття розвитку фінансового аналізу не приділялося достатньо уваги, оскільки в ньому не було об'єктивної необхідності. Становлення ринкових відносин вимагало розробки нової методології і методики фінансового аналізу з урахуванням особливостей вітчизняної економіки і міжнародного досвіду.

Питання фінансового аналізу висвітлені у численних працях українських і зарубіжних вчених, а саме: О.М. Бандурки, М.Д. Білика, М.Г. Білухи, О.Є. Гудзь, О.О. Непочатенка, А.М. Поддєрьогіна, Г.В. Савицької, П.А. Стецюка та багатьох інших дослідників. Разом з тим залишається значна частина питань, які мало досліджені або мають дискусійний характер.

Метою дослідження було опрацювання практичних рекомендацій щодо покращення фінансового стану підприємства та вдосконалення його аналізу на прикладі Приватного сільськогосподарського підприємства «Нива», яке знаходиться в селищі Жовтневе Друге Вовчанського району Харківської області.

За результатами дослідження нами були зроблені наступні висновки теоретичного, методичного та прикладного характеру:

Підвищення ефективності формування та використання фінансових ресурсів підприємства не можливе без цілеспрямованої системи управління цими процесами. Особливостями фінансового забезпечення сільськогосподарського виробництва в сучасних умовах є нестача фінансових ресурсів у багатьох сільськогосподарських підприємств, бар'єри доступу до кредитних ресурсів, недостатність державної фінансової підтримки [1].

Аналіз доводить, що значна частина сільськогосподарських підприємств наразі не має організованої системи сучасного фінансового менеджменту. Вихідними основами виробничо-фінансового управління для багатьох підприємств залишаються досягнуті в минулому показники [4].

Відсутня повноцінна система забезпечення своєчасної та достовірної інформації всіх структурних підрозділів сучасного менеджменту. Брак певних видів управлінської інформації обмежує можливості використання сільськогосподарськими підприємствами всього арсеналу методів та прийомів управління фінансами.

Найбільш широко при фінансовому аналізі використовуються фінансові коефіцієнти. Проте система нормативних значень коефіцієнтів не враховує специфічних особливостей сільськогосподарської галузі [2].

Методики фінансового аналізу орієнтовані як правило на проведення ретроспективного аналізу. В сучасній економічній науці поряд з традиційним підходом до оцінки ефективності використання фінансових ресурсів окремі вітчизняні аналітики пропонують приділяти належну увагу оцінці майбутньої платоспроможності клієнта, а саме можливості підприємства генерувати потоки грошових коштів. Стійкість підприємства підтверджує постійне перевищення грошових надходжень над видатками. Це дозволяє впевнитися чи достатньо коштів у підприємства для поточної діяльності, чи здатне підприємство сплатити свої борги, чи потребує воно зовнішнього фінансування [3].

На теперішній час основним напрямком діяльності ПСП «Нива» є виробництво сільськогосподарської продукції, галузь рослинництва відіграє домінуючу роль; її обслуговує близько 50 робітників. У цій галузі найбільший відсоток від продаж приносить реалізація зернових і зернобобових та насіння олійних культур. Так, у 2017 році виручка від їх реалізації збільшилась проти попередніх років, однак прибуток, який одержало підприємство, скоротився майже втричі. Негативним є зниження оборотності оборотних активів, рентабельності операційної діяльності та норми прибутку.

Обстеження фінансового становища ПСП «Нива» відбувалось наступними етапами: оцінка та аналіз стану майна підприємства; аналіз та оцінка дебіторської та кредиторської заборгованості; аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства; аналіз фінансової стійкості; аналіз кредитоспроможності; комплексна оцінка фінансового стану; прогнозування фінансового стану.

На підставі проведеної роботи можна зробити висновки: наявність власних оборотних коштів або робочого капіталу дає можливість підприємству нарощувати виробництво. Підприємство фінансово незалежне, прибуткове, кредитоспроможне, фінансовий стан підприємства достатньо стійкий: запаси і затрати менші суми власних оборотних коштів та залучених тимчасово вільних джерел засобів. Проте, як видно з прогнозних розрахунків, має виражену тенденцію у найближчому періоді до зниження прибутковості та рентабельності (табл. 1).

Таблиця 1

**Комплексний аналіз фінансового стану та оцінки
інвестиційної привабливості ПСП «Нива» у 2017 році**

<i>Показник</i>	<i>Рівень показника</i>		
	<i>На початок періоду</i>	<i>На кінець періоду</i>	<i>Зміни</i>
1	2	3	4
1. Структура фінансового потенціалу			
1.1. Власний капітал	69929	82946	13017
1.2. Позиковий капітал	21554	12843	-8711
2. Структура ресурсного потенціалу			
2.1. Необоротні активи (основний капітал)	5828	4888	-940
2.2. Оборотні активи (оборотний капітал)	85655	90901	5246
2.2.1. Матеріальні оборотні активи	18174	13810	-4364
2.2.2. Грошові кошти і розрахунки	67481	77091	9610
3. Платоспроможність і фінансова стійкість			
3.1. Коефіцієнт поточної ліквідності	3,97	7,08	3,10
3.2. Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	3,00	0,05	-2,95
3.3. Коефіцієнт маневрування власних коштів	0,92	0,94	0,02
3.4. Коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу	0,31	0,15	-0,15
3.5. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,00	0,00	0,00
3.6. Коефіцієнт автономії (незалежності)	0,76	0,87	0,10
4. Якість прибутку та здатність його заробляти			
4.1. Темпи зростання доходу від реалізації продукції, %	106,76		
4.2. Темпи зростання валового прибутку, %	79,64		
4.3. Темпи зростання прибутку від операційної діяльності, %	50,47		
4.4. Темпи зростання прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, %	50,39		
4.5. Темпи зростання чистого прибутку, %	50,39		
4.6. Питома вага чистого прибутку у валовому прибутку, %	170,41	107,82	-62,59
5. Прибутковість та оборотність активів (капіталу)			
5.1. Прибутковість активів за прибутком до оподаткування, %	31,72	13,90	-17,82
5.2. Прибутковість реалізованої продукції, %	26,41	18,46	-7,95
5.3. Коефіцієнт оборотності загальних активів	0,89	0,83	-0,06
5.4. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,97	0,88	-0,09
5.5. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,22	1,10	-0,12
5.6. Прибутковість загального капіталу, %	31,72	13,90	-17,82
5.7. Прибутковість власного капіталу, %	45,31	17,03	-28,28
5.8. Коефіцієнт оборотності загального капіталу	0,89	0,83	-0,06
5.9. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,27	1,01	-0,26

Бухгалтерський облік в господарстві ведеться на сучасному організаційному і методичному рівні з використанням П(С)БО і нового плану рахунків з впровадженням АРМ-бухгалтера і системи «Клієнт-Банк».

Разом з усіма позитивними явищами в обліковому та аналітичному процесі, ПСП «Нива» має також і недоліки: для оцінки показників фінансового стану підприємства використовуються теоретичні та нормативні значення цих показників, які не враховують особливостей підприємства і не можуть повною мірою та об'єктивно характеризувати його становище; розрахунок деяких відносних показників недоцільний, наприклад, розрахунок частки (відсотку) власних коштів у загальному обсязі майна підприємства відхиляє необхідність в розрахунку частки позичених коштів у обсязі того ж майна; в аналітичній роботі не застосовується статистичний та рейтинговий аналіз, тобто аналіз ґрунтується лише на нормативних значеннях показників, не враховуючи ситуації, що склалася у відповідний період на підприємствах тієї ж галузі в тому ж регіоні.

Враховуючи переваги і недоліки існуючої системи бухгалтерського обліку та фінансового аналізу в ПСП «Нива», для підвищення ефективності цієї системи можна надати наступні рекомендації:

Для об'єктивного аналізу балансу підприємства доцільно використовувати статистичний та рейтинговий аналіз, тобто порівнювати показники фінансового стану підприємства з показниками фінансового стану аналогічних за розмірами та процесами виробництва підприємств регіону.

З метою зменшення обсягу аналітичної роботи підприємству потрібно переглянути існуючу систему показників фінансового стану: потрібно виділити ті показники, які більш повно характеризують стан підприємства, уникаючи обернених вже розрахованим показникам.

Для покращення фінансового стану підприємства можна надати такі рекомендації:

Керівництву ПСП «Нива» треба переглянути необхідність в нарощуванні запасів, зберігання істотних залишків грошових коштів і інші заходи по забезпеченню фінансової стійкості, які знижують рентабельність виробництва та негативно впливає на фінансовий стан підприємства.

Фінансовий стан підприємства дозволять поліпшити заходи, що спрямовані на збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції,

підвищення її якості та конкурентоспроможності, зниження собівартості, зростання прибутковості та рентабельності, прискорення обертання капіталу та більш повне та ефективно використання виробничого потенціалу.

Прискорити обертання капіталу можна шляхом інтенсифікації виробництва, більш повного використання земельних, трудових та матеріальних ресурсів, недопущення понаднормативних запасів товарно-матеріальних цінностей, відволікання коштів в дебіторську заборгованість. Створення допоміжних виробництв також сприяє підвищенню оборотності капіталу.

Для зниження собівартості та підвищення рентабельності продукції ПСП «Нива» необхідно раціональніше використовувати землі та інші основні виробничі фонди та оборотні засоби виробництва, підвищувати культуру ведення рослинництва, що зумовить зростання на цій основі урожайності культур, удосконалювати прийоми, методи та технологію виробництва, підвищувати якість роботи та якість продукції, удосконалювати системи організації, нормування та оплати праці, зменшувати втрати оборотних засобів від недбалого збереження, не допускати браку у виробництві, забезпечувати збереження продукції рослинництва, не допускати її розкрадання.

Література.

1. Малій О.Г. Кредит як джерело фінансування агробізнесу / О.Г. Малій // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. – 2016. – Вип. 172. – С. 132-141.

2. Малій О.Г. Науково-методологічні аспекти аналітичного забезпечення сучасного фінансового менеджменту / О.Г. Малій // Науково-методичні основи розвитку обліково-аналітичної системи України в умовах глобалізації економіки: [колективна монографія] / За заг. ред. Т.Г. Маренич. Харків. Вид-во «Смугаста типографія», 2017. – С. 228-240.

3. Малій О.Г. Оцінка фінансового забезпечення агроформувань / О.Г. Малій // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2015. – Вип. 161. – С. 227-232.

4. Стецюк П.А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: [Монографія] / П.А. Стецюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 260 с.

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ БАНКІВСЬКОГО ПРИБУТКУ

***Мурашко Б.М., студент магістратури,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА,
Накісько Є.О., студентка магістратури,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМ. С. КУЗНЕЦЯ***

Основною метою організації банківської, як і будь-якої іншої діяльності є отримання прибутку, який забезпечує стійкість діяльності фінансово-кредитної установи, виступає основним джерелом доходів та надходжень коштів акціонерам та власникам банківського капіталу, основою подальшої діяльності та конкурентоспроможності банківської установи на ринку фінансових послуг.

Ефективне управління прибутковістю ґрунтується на сучасних методах аналізу та розподілу банківського прибутку з врахуванням інтересів власників, акціонерів та стратегічних напрямів розвитку банківської установи.

Прибуток – це основний показник ефективності діяльності комерційного банку, а його максимізація є основною метою при забезпеченні стійкого тривалого функціонування та міцної позиції на ринку. В даний час в економічній літературі немає однозначного визначення поняття «прибуток комерційного банку». Сутність прибутку як економічної категорії, більшістю вчених розглядається як «частина додаткової вартості продукту, що реалізується господарюючим суб'єктом, та яка залишається після покриття витрат виробництва». Отже, об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту.

Досліджуючи сутність поняття «прибуток банку», можна зробити висновок про те, що більшість вітчизняних науковців трактують його саме з точки зору бухгалтерського підходу. Узагальнюючи поняття прибутку як економічної категорії, так і з позиції банківської діяльності, сформулювати визначення прибутку можна так: прибуток – це виражений у грошовій формі дохід власника на вкладений капітал, плата за працю, за ризик ведення фінансово-господарської діяльності, який є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності.

Роль прибутку полягає в тому, що він є основним внутрішнім

джерелом збільшення власного капіталу банку і ресурсів для зростання його активних операцій. При цьому, прибуток є постійно відтворюваним джерелом, на відміну від інших внутрішніх джерел формування капіталу. В практиці функціонування банку використовуються декілька показників прибутку: економічний, балансовий, прибуток до оподаткування, чистий, а також нерозподілений прибуток. У загальному плані прибуток, що залишається в розпорядженні банку, залежить від трьох «глобальних» компонентів: доходів, витрат і податків, сплачуваних до бюджету. Зіставлення темпів зростання цих компонентів дозволяє оцінити, який з факторів зробив позитивний або негативний вплив на прибуток. Джерелами доходів кредитної організації є різні види її діяльності. При цьому доходи поділяються на:

1. Операційні доходи, які включають: процентні доходи; комісійні доходи; доходи від операцій на фінансових ринках; доходи від торгових операцій з іноземною валютою.

2. Дохід від побічної діяльності банку.

3. Інші доходи.

До банківських доходів належать ті, які напряму пов'язані з банківською діяльністю, визначеною Законом України «Про банки і банківську діяльність» [1].

Внаслідок специфіки банківської діяльності основна маса доходів банку припадає на операційні доходи, а саме на процентні доходи. В основному ці доходи від надання кредитів клієнтам або від розміщення тимчасово вільних грошових коштів у центральному та комерційних банках, а також процентні доходи від вкладень в боргові зобов'язання. Вони піддаються управлінню більшою мірою, ніж інші види доходів, оскільки їх обсяг залежить від суми залишків по групі активів, що приносять процентний дохід, від рівня процентної ставки, а також від порядку нарахування відсотків. В останні кілька років у основної частини вітчизняних банків процентні доходи становлять понад 70% загального обсягу доходів. Комісійні доходи – це друге за значимістю джерело доходів. Величина комісійної винагороди банку прямо пов'язана з обсягом наданих послуг і встановленими тарифами за їх надання.

Слід зазначити, що у більшості комерційних банків відбувається збільшення питомої ваги комісійних доходів у загальному обсязі всіх доходів. Це пояснюється тим, що комісійні доходи більш стабільні, ніж процентні.

Одержання комісійних доходів майже не пов'язане з ризиком

втрати вартості вкладених активів (крім гарантійних операцій). У ряді випадків по окремих кредитних операціях банк може одержувати одночасно і процентний дохід, і комісійний.

Ще одне важливе джерело доходів – це доходи від операцій на фінансових ринках, тобто, від купівлі-продажу цінних паперів, іноземної валюти, дорогоцінних металів. Решта видів доходів є в основному нерегулярними джерелами надходжень банку.

Банк повинен забезпечити не тільки достатність обсягу доходів для покриття своїх витрат, але і ритмічність їх надходження. Іншими словами, потік доходів повинен бути розподілений в часі відповідно з періодичністю утворювання банком витрат. Угруповання витрат банку здійснюється аналогічно угрупованню доходів.

Зазвичай витрати комерційного банку класифікують наступним чином:

1. Операційні витрати, які включають: процентні витрати; комісійні витрати; витрати за операціями на фінансових ринках; та інші.
2. Витрати по забезпеченню функціонування діяльності банку.
3. Інші витрати.

Найбільшу частину витрат звичайного комерційного банку становлять витрати на залучення коштів, а точніше, плата за їх використання, тобто процентні витрати.

Контроль процентних витрат здійснюється за допомогою аналізу депозитної політики банку. Особливу групу витрат складають витрати, пов'язані з формуванням резервного фонду, призначеного для покриття можливих збитків і втрат за позиками, можливих збитків по інших активних операціях, по дебіторській заборгованості, по знеціненню різних видів цінних паперів [2].

Комерційні банки прагнуть до обґрунтованого зниження витрат. Одним з методів контролю за обґрунтованістю витрат банку, орієнтованого на їх раціональне зниження, є бюджетування, яке являє собою складання системи взаємопов'язаних фінансових планів (балансів) комерційного банку.

Системоутворюючими методами аналізу формування прибутку банку – є оцінка динамічних показників зміни банківського прибутку, оцінка та аналіз показників прибутковості діяльності банку, вертикальний та горизонтальний аналізи прибутку за видами діяльності, аналіз процентної маржі, факторний аналіз банківського прибутку, аналіз динаміки прибутку в цілому, за складом і структурою, аналіз фінансової міцності банку, оцінка виконання плану прибутку тощо.

На формування прибутку, як фінансового показника роботи банку, що відображається в обліку та офіційній фінансовій звітності, впливає: встановлений порядок визначення результатів діяльності банку, обчислення собівартості банківських продуктів та загально банківських витрат, визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій та іншої діяльності.

Сума прибутку, яку банк має у своєму розпорядженні після сплати всіх податків та обов'язкових платежів може використовуватися практично без обмежень і розподіляється за рішенням загальних зборів акціонерів банку відповідно до чинного статуту.

Прибуток, отриманий комерційним банком, є матеріальною основою його подальшого функціонування та його рейтингу на банківському ринку. Основними джерелами формування прибутку банку виступають банківські доходи (процентні, комісійні, торгівельні інші), небанківські та непередбачені доходи, а завданням системи управління прибутку банківської діяльності, є недопущення зниження прибутковості діяльності банківської системи.

Література.

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс] Закон від 07.12.2000 № 2121-III. – Режим доступу: zakon1.rada.gov.ua.
2. Малік М.Й. Фінансовий аналіз у комерційному банку як складова частина управління його операціями [Електронний ресурс] / М.Й. Малік, О.А. Нужна // Економічний форум. – 2011. – № 1. Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_1/28.pdf.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

***ОРЕЛ А.М., К.Е.Н., СТАРШИЙ ВИКЛАДАЧ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Антикризове управління організацією є складним і комплексним процесом, що вимагає використання різноманітного арсеналу інструментів, нестандартних управлінських рішень, досвіду і знань. Беручи до уваги різноманіття факторів внутрішнього і зовнішнього середовища аграрного сектору, які впливають на виникнення і розвиток кризових ситуацій, формування системи антикризового

управління стає нетривіальним завданням, що вимагає, в тому числі, і врахування галузевої специфіки даної організації. Вимога забезпечення продовольчої безпеки країни, підвищення ефективності агропромислового комплексу, економічного і соціального розвитку сільських територій обумовлює актуальність розробки теоретичних і методичних рекомендацій формування системи антикризового управління сільськогосподарських підприємств. Сільськогосподарські організації, як і будь-які інші соціально-економічні системи, схильні до загроз виникнення кризових явищ. Під кризою розуміється максимальне загострення протиріч у соціально-економічній системі, що перешкоджає її подальшому функціонуванню і вимагає якісних змін системи. Природа періодичного виникнення криз об'єктивна. Будь-яка організація діє в умовах зовнішнього середовища і виробляє механізми найкращого пристосування до умов цього середовища і їх використання для реалізації своїх цілей, тобто вибудовує внутрішнє середовище відповідно до особливостей зовнішньої. При цьому зміни, постійно відбуваються у зовнішньому середовищі, вимагають пропорційних змін і внутрішнього середовища організації [1]. Однак такі зміни, в свою чергу, порушують стабільність діяльності організації, переривають здійснювані в ній процеси, вимагають перетворення організаційної та управлінської структур, що в кінцевому підсумку негативно позначається на ефективності організації. Результатом такого протиріччя між необхідністю розвитку і стабільністю діяльності і є виникнення кризових явищ, що в свою чергу застосовується до аграрних підприємств.

Антикризове управління в сільському господарстві має ряд особливостей, що впливають на систему антикризового управління підприємства:

– вплив на процес виробництва природно-кліматичних умов (урожайність сільськогосподарських культур залежить не тільки від застосовуваної технології, але і від родючості ґрунту і погодних умов; несприятливі погодні умови можуть стати причиною кризових явищ в сільськогосподарської організації; загрозу можуть представляти і інші процеси, наприклад ерозія ґрунтів, епізоотії тварин, стрімке розмноження шкідників сільськогосподарських культур та ін.);

– територіальна розмежованість виробництва, що створює значні логістичні ризики, пов'язані з транспортуванням сировини, матеріалів, готової продукції та ін.. (до територіального фактору також можна віднести і віддаленість багатьох сільськогосподарських товаровиробників від великих населених пунктів, що створює

проблеми з інформаційними комунікаціями та залученням трудових ресурсів);

– слабка товарна диференціація сільськогосподарської продукції (відносна однорідність сільськогосподарської продукції послаблює конкурентні можливості виробника, часто призводить до ситуації, що покупець диктує свої умови виробнику;

– хронічна нестача фінансових ресурсів (найчастіше сільськогосподарські підприємства розглядаються як свідомо більш слабкі фінансово в порівнянні з господарюючими суб'єктами інших галузей економіки) [3];

– низький рівень соціального розвитку сільських територій, а також той факт, що сільськогосподарські підприємства найчастіше є єдиними великими роботодавцями в населених пунктах, призводить до того, що підприємство змушене брати на себе більш високі соціальні зобов'язання (це також позначається на рентабельності діяльності та фінансовому стані сільськогосподарських організацій);

– продовольча безпека є невід'ємною частиною національної безпеки країни (держава, як правило, надає більш пильну увагу діяльності сільськогосподарських товаровиробників, надаючи їм різну підтримку).

Сільськогосподарські організації, як правило, є комерційними, тобто основною метою їх діяльності є отримання прибутку. Так, використання в якості засобу виробництва землі в довгостроковому періоді передбачає збереження її родючості, що вимагає додаткових витрат. Виконання підприємством соціальних зобов'язань перед сільськими жителями також збільшує витрати. Високі технологічні ризики, пов'язані з природними факторами, вимагають створення додаткових резервів, що знижує оборотність активів і негативно позначається на фінансових результатах. Іншими словами, орієнтація сільськогосподарського підприємства виключно на збільшення прибутку (особливо в короткостроковому періоді) негативно позначається на стабільності його діяльності, веде до підризу виробничого потенціалу і в кінцевому підсумку збільшує ймовірність виникнення кризових ситуацій. Виходячи з цього, основною метою антикризового управління в сільськогосподарській організації повинно бути не забезпечення високої і постійної прибутковості, а, перш за все, забезпечення схоронності, безперервності функціонування і розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

Література.

1. Антонюк О.О. Концептуальні положення організаційно-економічного механізму оздоровлення підприємств / О.О. Антонюк // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – Тернопіль, 2011. – № 5 (24). – С. 74-77.

2. Важинський Ф.А. Сутність антикризового фінансового управління підприємством / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Економіка промисловості. – 2009. – № 5 (48).

3. Дорофєєва Г.А. Реструктуризація підприємств як стратегічна альтернатива подолання кризових явищ в економіці / Г.А. Дорофєєва // Економіка промисловості. – 2010. – № 3 (51).

4. Кашуба Я.М. Вибір методів та підходів стратегічного управління розвитком підприємництва / Я.М. Кашуба // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 16-17.

5. Ковтун О.А. Напрями оптимізації фінансових ресурсів підприємств в умовах нестабільності середовищ / О.А. Ковтун // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 7. – С. 47-50.

ПОПЕРЕДЖУВАЛЬНИЙ ХАРАКТЕР ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

***ПЕНЗЕВА Ю.М., МАГІСТРАНТКА*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

На сьогодні основним елементом державного фінансового контролю виступає податковий контроль. Згідно з Податковим кодексом України, податковий контроль – це система заходів, що вживаються контролюючими органами та координуються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику, з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [1].

Податковий контроль, як об'єкт наукових досліджень, розглядався у наукових працях як зарубіжних вчених, так і вітчизняних, таких як: Бечко П.К., Витвицької Н.С., Воронова Л.К.,

* Науковий керівник – Рижикова Н.І., к.е.н., доцент

Завгороднього В.П., Іванова Ю.Б., Онищенко В.А., Шохіна С.О та інших. Автори по-різному підходять до суті податкового контролю.

Бечко П.К. розглядає податковий контроль як «процес, що забезпечує досягнення намічених цілей, завдань та планових параметрів, в тому числі шляхом застосування фінансових санкцій, якій передбачас виявлення відхилень між фактично досягнутими результатами за певний період від запланованих, а також вживання заходів, спрямованих на їх усунення» [2].

Податковий контроль одночасно носить забезпечувальний та попереджувальний характер [3].

Попереджувальний характер податкового контролю полягає в стимулюванні платників податків до правильності розрахунків і сплати податків. Так, при наявності податкового контролю платників податків передбачається, що недоплачені суми податків за результатами перевірок будуть стягнені з фінансовими санкціями до бюджету та, відповідно, ухилитися від оподаткування небезпечно [4].

Запобіжні заходи, що застосовуються до платників податків у фінансовій сфері, як правило, передують здійсненню заходів фінансової і правової відповідальності за здійснення податкових порушень (за умови наявності складу правопорушення), тобто випереджають реалізацію фінансових санкцій, накладення адміністративних і дисциплінарних стягнень, застосування кримінального покарання. Запобіжні заходи застосовуються державними органами з метою запобігання вчиненню податкових правопорушень та контролю за правильністю внесення платниками податків відповідних платежів до бюджету та позабюджетних фондів.

Отже, податковий контроль є складним багатовимірним процесом, що відіграє значну роль у формуванні ефективної податкової політики держави. Де попереджувальний характер податкового контролю, вираженого в санкціях, полягає головним чином у тому, що він призначений грати у правовій системі правоохоронну роль, тобто забезпечувати її нормальне функціонування і перш за все досягнення «ефекту гарантованого результату».

Література.

1. Податковий кодекс від 02.12.2010 р. № 2755-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/>

2. Бечко П.К. Податковий менеджмент: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] // П.К. Бечко, Н.В. Лиса. К.: Центр учбової літератури, 2009. – 288 с.

3. Іванов Ю.Б. Податковий менеджмент : підручник // Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий. – К. : Знання, 2008. – 525 с

4. Податковий контроль : [навч. посібн.] / О.Є. Найденко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 224 с.

ФОРМУВАННЯ ПЕРВІСНОЇ ВАРТОСТІ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ В КОНТЕКСТІ ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ

***ПІЛИПЕНКО К.А., К.Є.Н., ДОЦЕНТ,
АРУТЮХОВА О.А., СТУДЕНТКА, АНТОНЕНКО С.Ю., СТУДЕНТКА,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ***

Для забезпечення діяльності кожного підприємства поряд з наявністю поточних активів важливе значення має присутність довгострокових активів, до яких належать основні засоби, інші матеріальні та нематеріальні активи, що тривалий час використовуються підприємством. В окремих країнах їх ще називають необоротними, позаоборотними, постійними [4].

У закордонній обліковій термінології поняття «довгострокові активи» позначається різними термінами, зокрема необоротними активами, операційними активами, позаоборотними активами. У більшості країн довгострокові активи містять основні засоби та нематеріальні активи [4].

При віднесенні активів до довгострокових у зарубіжних країнах вартісні обмеження, в більшості випадків, не встановлюються. Підприємства мають можливість залежно від розмірів і виду діяльності самостійно вирішувати капіталізувати такі витрати чи списувати як поточні [10].

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби і розкриття інформації про них у фінансовій звітності підприємств, організацій та інших юридичних осіб всіх форм власності регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (далі П(С)БО 7) [2, 10].

В міжнародній практиці нормативне регулювання обліку довгострокових активів регламентується: МСБО 16 «Основні засоби» (земля, основні засоби, природні ресурси); МСБО 38 «Нематеріальні активи» (нематеріальні активи); МСБО 36 «Зменшення корисності активів»; МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу» [5, 6, 7, 8].

Важливе значення для цілей обліку довгострокових активів відіграє формування первісної вартості необоротних активів для цілей обліку. Розглядаючи події, внаслідок яких виникають основні засоби, можна простежити відмінності формування первісної вартості основних засобів за національними та міжнародними стандартами [11].

Необоротні активи є одним із найважливіших факторів виробництва, а їхнє надмірне старіння безпосередньо впливає на рівень економічної ефективності діяльності підприємства. Для підтримання необхідного рівня економічної ефективності суб'єкти господарювання зобов'язані дбати про відновлення своєї матеріально-технічної бази, яке відбувається в основному шляхом капітального інвестування, що забезпечує надходження основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних матеріальних активів на підприємство. Важливим при цьому є правильний облік та оцінка отриманих підприємством необоротних активів [3].

Таким чином, для того, щоб визнати актив як необоротний, слід врахувати особливості даного активу та критерії його визнання, такі як: матеріально-речова чи нематеріальна форми, строк корисного використання, який має бути більше одного року, в майбутньому від об'єкта очікується отримувати економічні вигоди, актив має бути придбано для використання у виробництві та іншій діяльності підприємства, а також вартість об'єкта може бути достовірно визначена. Отже, одним з основних критеріїв визнання активу є можливість достовірного визначення його вартості [3].

В обліку до первісної вартості об'єктів основних засобів, придбаних за плату, включають суму фактичних витрат підприємства на придбання, створення та виготовлення, включаючи витрати на їх доставку та встановлення, за вирахуванням податків, що відшкодовуються підприємству, відсотків за кредит, якщо об'єкти придбаються за кредитні кошти [3].

Витрати, які формують первісну вартість необоротних матеріальних активів на підприємстві, наведено на рис. 1.

До фактичних витрат відносять купівельну вартість, витрати пов'язані з доставкою об'єктів та приведення їх до стану придатного до використання, вартість інформаційно-консультаційних послуг, пов'язаних з придбанням об'єктів, суму ввізного мита, суми непрямих податків у зв'язку з придбанням основних засобів, що не відшкодовуються підприємству, державні збори та платежі, які сплачуються у зв'язку з придбанням об'єктів, винагороди

посередникам, через яких придбаються об'єкти основних засобів, транспортно-заготівельні витрати, оплата тарифів за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування усіма видами транспорту до місця їх використання, включно з витратами зі страхування ризиків транспортування основних засобів та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з придбанням, створенням або виготовленням основних засобів [3].



Рис. 1. Витрати, які формують первісну вартість при придбанні необоротних матеріальних активів на підприємстві [1, с. 54]

Отже, довгострокові активи відіграють важливе значення в діяльності підприємства. До основних моментів, коли необхідним є вартісне вимірювання необоротних активів, належать: їх надходження, використання в ході операційного циклу, вибуття, складання фінансової звітності. При надходженні необоротних активів їх оцінюють за первісною вартістю. Запропонована модель формування

первісної вартості об'єктів основних засобів дає можливість визначити склад тих витрат, величину яких слід використовувати для оцінки об'єктів основних засобів. Підхід до формування первісної вартості об'єктів основних засобів на основі класифікації капітальних витрат, дозволяє більш точно формувати їх первісну вартість при придбанні чи створенні.

Література.

1. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник [для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – [7-ме вид., доп. і перероб.]. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 832 с.

2. Єфременко О. В. Деякі питання обліку основних засобів [Електронний ресурс] / О. В. Єфременко. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/16_NPRT_2009/Economics/47688.doc.htm.

3. Кафка С.М. Облік надходження необоротних активів та формування їх первісної вартості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5549>.

4. Косовиць Л. Облік основних засобів за МСФЗ / Л. Косовиць // Головбух. – 2008. – № 35. – С. 17-23.

5. МСБО 16 «Основні засоби» станом на 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014.

6. МСБО 36 «Зменшення корисності активів» станом на 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_047.

7. МСБО 38 «Нематеріальні активи» станом на 01.01.2012 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050.

8. МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу» від 01.01.2012 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_006.

9. Облік у зарубіжних країнах. Облік довгострокових активів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/13130428/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/oblik_dovgostrokovih_aktiviv.

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.

11. Руденко Л.М. Відмінності в обліку основних засобів за МСБО 16 і П(С)БО 7 [Електронний ресурс] / Л. М. Руденко // Бизнес и налоги. – Режим доступу: <http://biznesinalogi.com/vidminnosti-v-obliku-osnovnix-zasobiv-za-msbo-16-i-psybo-7/>

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ МАТЕРІАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ ДЛЯ ЦІЛЕЙ КОНТРОЛЮ

***ПІЛИПЕНКО К.А., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ДАНІЛОВА М.В., СТУДЕНТКА,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ***

Для успішного здійснення виробничого процесу, як головної ланки діяльності господарського суб'єкту, є наявність та раціональне використання виробничих запасів. Велика кількість виробничих запасів, зокрема специфічної їх групи – запасів сільськогосподарського призначення - використовується в даній галузі народного господарства, тому сільськогосподарська продукція відрізняється високою матеріалоемністю. Важливим резервом в напрямі покращення діяльності підприємств даної галузі є підвищення ефективності використання та посилення господарського контролю за збереженням виробничих запасів [1].

Метою внутрішньогосподарського контролю та ревізії запасів є підтвердження реальності і достовірності вартості запасів у фінансовій звітності і підтвердження відповідності операцій з ними чинному законодавству [2, с. 14].

Проблеми розвитку та удосконалення обліку та контролю виробничих запасів досі не втрачають своєї актуальності. Основними завданнями удосконалення системи обліку та контролю виробничими запасами є: створення раціональної системи організації обліку запасів на підприємстві; удосконалення існуючих методів оцінки та проведення інвентаризації виробничих запасів; удосконалення системи контролю виробничих запасів на всіх етапах технологічного процесу; створення інформаційної бази обліку та контролю виробничих запасів за центрами відповідальності та загалом по підприємству.

Запаси є вагомою частиною активів підприємства, і вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності, а також при визначенні результатів господарської діяльності підприємства та при висвітленні інформації про його фінансовий стан. Система бухгалтерського обліку, яка генерує та інтерпретує всю базу інформаційного потоку, надану різними ринковими системами для ефективного управління, в свою чергу, вимагає повної, достовірної інформації про наявність та рух виробничих запасів.

У відповідності з визначенням МСБО № 2, запаси – це активи, які: утримуються для продажу за умов звичайної господарської діяльності; знаходяться в процесі виробництва для продажу; існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг [3].

Запаси поділяються на виробничі і товарні. Виробничі запаси - придбані або самостійно виготовлені вироби, які підлягають подальшій переробці на підприємстві. В процесі виробництва виробничі запаси використовуються неоднаково. Деякі з них повністю споживаються у технологічному процесі (сировина і матеріали), інші – змінюють тільки свою форму і розмір (мастильні матеріали, фарби), треті – входять до складу виробу без будь-яких зовнішніх змін (запасні частини), четверті – лише сприяють виготовленню виробів, але не включаються до їх маси або хімічного складу [1].

Значну питому вагу займають виробничі запаси та незавершене виробництво. Господарства не здатні покрити свої борги, а продовження виробництва потребує нових фінансових вкладень. Фактори, які обумовлюють негативні зміни показників економічної ефективності використання таких виробничих ресурсів, як трудові та основні виробничі засоби є, перш за все, незбалансованість окремих ресурсів (сільськогосподарських і силових машин), зменшення рівня оборотності оборотних засобів, незбалансованість виробничих ресурсів, а в зменшенні урожайності – від'ємний баланс гумусу та поживних речовин у ґрунті» [5]. Формування ресурсного, в тому числі і фінансового забезпечення виробництва сільськогосподарської продукції, є процесом реалізації виробничого потенціалу суб'єкта господарювання. Для вирішення наведених вище основних завдань удосконалення системи обліку виробничих запасів слід звернути увагу на типові порушення і помилки пов'язані з операціями виробничих запасів в обліку, а саме: недотримання організаційних вимог щодо організації ведення бухгалтерського обліку операцій з виробничими запасами, зокрема, укладення договорів про матеріальну відповідальність, відсутність аналітичного обліку виробничих запасів; правильність визначення первісної вартості виробничих запасів в залежності від способів їх надходження на підприємство; правильність визначення суми списання виробничих запасів на виробництво в залежності від передбаченого в Наказі про облікову політику методу списання; розкрадання і псування виробничих запасів внаслідок

безгосподарності на підприємстві, неправильне визначення розмірів природного убутку, та відображення цих фактів в бухгалтерському обліку; неповнота розкриття інформації про виробничі запаси в Примітках до річної фінансової звітності; списання виробничих запасів понад норми, передбачені технологічним процесом; відсутність проведення щорічної інвентаризації виробничих запасів; неправомірна переоцінка виробничих запасів та відображення її вартості в обліку; правильність визначення фінансового результату від реалізації виробничих запасів та визначення податкових зобов'язань.

З використанням П(С)БО 9 бухгалтерського обліку значно розширилися можливості підприємств у виборі правил ведення облікової політики та методів обліку виробничих запасів [4]. На сьогодні законодавчо не регламентується, який метод обліку виробничих запасів краще обрати. Для того, щоб правильно зробити вибір, потрібно добре усвідомлювати переваги того чи іншого методу для конкретного господарства. У зв'язку з цим особливо посилюються вимоги до бухгалтерського обліку в напрямі підвищення дієвості, аналітичності та оперативності отримуваної інформації про виробничі запаси з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Література.

1. Пилипенко К.А. Особливості обліку виробничих запасів при використанні ПСБО та МСФЗ / К.А. Пилипенко, Ю. Холостова // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Спецвипуск.. – Полтава : ПДАА. – 2013. – С. 243-250.

2. Панібратова С.В. Організація та методика внутрішньогосподарського контролю використання запасів на підприємствах галузі машинобудування / С.В. Панібратова // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3(53). – С. 152-154.

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_021/

4. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>

5. Ефективність інноваційних агротехнологій в умовах різного ресурсного забезпечення / Г.Є. Мазнев, О.О. Красноручький, О.Ю. Бобловський, О.О. Артеменко, С.О. Заїка // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – 2009. – Вип. 83. – С. 40-48.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

***ПИЛИПЕНКО К.А., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
КОСТЕНКО А.Д., БАКЛИЦЬКА М.Р., СТУДЕНТКИ,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ***

Механізм визнання та обліку витрат підприємства – чи не одне з найактуальніших питань для кожного бухгалтера, так як витрати є невід’ємною обліково-економічною категорією звітності будь-якого підприємства. За умови загострення економічної кризи облік витрат набуває стратегічного значення для підприємства. Достовірно оцінити результати діяльності підприємства можливо лише за даними бухгалтерського обліку. Саме від повноти і достовірності отриманої керівництвом інформації залежить прийняття управлінських рішень [5].

Відзначимо, що в міжнародній практиці для регулювання обліку і порядок відображення у звітності витрат окремого стандарту не має. Все це прописано в окремих стандартах. Скажімо, МСБО 2 «Запаси» регулюють оцінку витрат за матеріалами, МСБО 16 «Основні засоби» – витрати по амортизації, МСБО 19 «Виплати працівникам» – витрати з оплати праці [3].

В Україні методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та розкриття такої інформації у фінансовій звітності регулює П(С)БО 16 «Витрати» та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4].

В табл. 1 наведено порівняльну характеристику визначення, класифікації та оцінки витрат відповідно до вимог П(С)БО та МСБО.

Як видно з проведеного дослідження визначення терміну «витрати» у П(С)БО ідентичне визначенню в МСБО, але поняття витрат, представлене в національних стандартах, є більш деталізованим. Визнання витрат за національними стандартами в цілому відповідає визнанню витрат за міжнародними стандартами (табл. 1).

Найбільш принципові суперечності виявлено щодо класифікації та складу витрат діяльності. Слід зазначити, що у Положенні (стандарти) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» на відміну від міжнародних стандартів не розглядається така категорія як збитки.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика витрат за МСБО та П(С)БО

<i>Ознака порівняння</i>	<i>МСБО</i>	<i>П(С)БО</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Стандарт який регламентує	Єдиного спеціалізованого стандарту немає	П(С)БО 16 «Витрати»
Визначення терміну	Витрати – це зменшення економічних вигод протягом звітного періоду, що відбувається у формі відтоку або зменшення активів або збільшення зобов'язань, які ведуть до зменшення капіталу, не пов'язаних з його розподілом між учасниками акціонерного капіталу	Витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками)
Визнання витрат	Витрати визнаються на основі безпосереднього зіставлення між понесеними витратами і прибутками по конкретних статтях доходів, що припускає одночасне визнання прибутків і витрат, що виникають безпосередньо і спільно від одних і тих же операцій або інших подій	Витрати визнаються в момент вибуття активу або збільшення зобов'язання, які призводять до зменшення власного капіталу підприємства, на основі систематичного та раціонального їх розподілу протягом тих звітних періодів, коли надходять відповідні економічні вигоди
Елементи витрат	МСБО 1 встановлена класифікація: за характером витрат (амортизація, матеріальні витрати, виплати працівникам, інші витрати). За функціями витрат: собівартість реалізації, витрати на збут, адміністративні витрати та інші витрати	1) собівартість реалізованої продукції (містить в собі розподілені та нерозподілені загальновиробничі витрати); 2) витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізації: адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати; 3) фінансові витрати; 4) втрати від участі в капіталі; 5) інші витрати звичайної діяльності; 6) надзвичайні витрати
Оцінка витрат	Відсутні спеціально викладені в окремому стандарті правила відносно оцінки витрат, але в деяких стандартах, містяться положення, що визначають оцінку відповідних витрат, що визнаються в Звіті про прибутки і збитки	Відсутні спеціальні, викладені в окремому взятому стандарті, правила відносно оцінки витрат організації, але стандарти указують на деякі особливості оцінки витрат при здійсненні операцій з активами, зобов'язаннями та капіталом

Суттєві відмінності існують в обліку собівартості реалізованої продукції, робіт, послуг. Так, згідно П(С)БО 16 «Витрати» собівартість реалізованої продукції складається з виробничої собівартості продукції, яка буде реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат. Загальновиробничі витрати поділяються на постійні та змінні. До виробничої собівартості продукції включаються: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати [4].

Крім того основна форма фінансової звітності «Звіт про фінансові результати», в якій підприємства надають інформацію про «витрати» орієнтована на подання витрат за функціями. Але, для окремих суб'єктів господарювання, до яких можна віднести страхові компанії, підприємства сфери послуг доцільніше було б класифікувати витрати за їх характером [1]. За МСБО 1 не можна окремо подавати надзвичайні витрати, виокремлювати операційний прибуток чи операційний збиток, розрізняти такі статті звіту як «Інші операційні витрати» та «Інші витрати», «Інші операційні доходи» та «Інші доходи». У «Звіті про фінансові результати» відсутні статті, в яких відображаються інші сукупні прибутки» [2].

Міжнародні стандарти за своєю сутністю узагальнюють досвід різних країн і сприяють розвитку національних систем бухгалтерського обліку та звітності. Аналіз змісту національних П(С)БО свідчить про необхідність їх постійного розвитку та удосконалення відповідно до змін, що відбуваються в економіці країни. Важливою умовою при удосконаленні діючих національних стандартів є конкретизація певних понять та термінів, розробка єдиного підходу до оцінки, обліку, визнання та відображення витрат суб'єктів господарювання.

Література.

1. Августова О.О. Облік витрат за національними та міжнародними стандартами / О.О. Августова // Відкрита Міжнародна інтернет-конференція «МСФЗ: дослідження, наука, практика, імплементація» (11.09.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://konf.amsfo.com.ua/oblik-vitratza-nacionalnimi-ta-mizhnarodnimi-standartami>.

2. Мельник Е.Г. Визнання та особливості обліку витрат [Електронний ресурс] / Е.Г. Мельник // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – Режим доступу: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/65607/60954>.

3. Міжнародні стандарти фінансової звітності (International Financial Reporting Standards) [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=240945.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.10.1999 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.nau.ua.

5. Ромашко О.М. Оцінка та облік витрат за міжнародними стандартами звітності [Електронний ресурс] / О.М. Ромашко // Проблеми матеріальної культури. – Економічні науки. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/92419/27-Romashko.pdf?sequence=1>.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

***Пилипенко К.А., к.е.н., доцент,
Кошляк В.Ю., студентка,
Полтавська державна аграрна академія***

Державна політика у сфері регулювання оплати праці є одним із ключових факторів боротьби з бідністю, тому оплата праці повинна бути одним із важливих об'єктів соціальної політики держави. Заробітна плата втратила здатність бути мотиваційним фактором, що ускладнює проведення мотивувальної політики. Однією з гострих проблем була і залишається методика визначення прожиткового мінімуму для громадян нашої держави, її рівень не забезпечує в достатній мірі соціальних гарантій для всіх верств населення. Сьогодні вимагає постійного вивчення законодавчих і нормативних документів, які змінюються повсякчасно. Хоча заробітна плата втратила здатність бути стимулюючим фактором, що ускладнює проведення мотивувальної політики, ця тема в сьогодні залишається найбільш актуальною.

Згідно зі статтею 1 Закону України «Про оплату праці», під заробітною платою розуміють винагороду, обчислену, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу, надані послуги [1].

Облік формується на загальноприйнятих у міжнародній практиці принципах, виконує управлінську, контрольну і інформаційну функції. У сучасних умовах проблема використання трудових ресурсів і оплати праці досить актуальна.

Заробітна плата є основним джерелом доходів працівників та в розвинутих країнах світу є найсильнішим мотиватором трудового потенціалу. Облік праці й заробітної плати – один із найважливіших і складних ділянок роботи, що потребують точних та оперативних даних, у яких відбивається зміна чисельності робітників, витрати робочого часу, категорії робітників, виробничих витрат.

Порядок обліку розрахунків за виплатами працівникам та розкриття інформації про такі виплати у фінансовій звітності підприємства, для забезпечення інформацією зовнішніх та внутрішніх користувачів, відповідно до національних та міжнародних стандартів, забезпечується П(С)БО 26 «Виплати працівникам» та МСФЗ (IAS) 19 «Виплати працівникам» відповідно [2, 3]. Національне положення є досить стислим.

Проблемними питаннями організації обліку праці та її оплати є:

- регламентація організації праці на підприємстві;
- контроль за використанням робочого часу та забезпечення зростання продуктивності праці;
- своєчасне і правильне визначення сум нарахованої заробітної плати й відрахувань органам соціального страхування та віднесення їх на собівартість продукції (робіт, послуг),
- здійснення у встановлені терміни всіх розрахунків з працівниками і службовцями із заробітної плати та інших виплат;
- облік і контроль за використанням фонду заробітної плати та іншими грошовими коштами, які виділяють для оплати праці працівників підприємства;
- впровадження мотивації праці працівників.

Важливе значення має чітка організація облікової роботи розрахунків з оплати праці на підприємстві, оскільки вона є найбільш відповідальною та трудомісткою. На деяких підприємствах наявні неофіційні позаоблікові працівники, відповідно нарахування й виплати заробітної плати без сплати встановлених законодавством податків і зборів, так звана заробітна плата «у конвертах», цей момент потребує вдосконалення існуючих підходів бухгалтерського обліку [4, 5].

Система оплати праці повинна забезпечувати якість робочої

сили та її відтворення, в основі чого лежать вартість життєвих благ і послуг, необхідних для нормального життя працівника та членів його сім'ї.

Витрати на оплату праці є одним з основних елементів собівартості продукції (робіт, послуг), тому облік праці та її оплати займає важливе місце в організації бухгалтерського обліку та в системі менеджменту аграрних підприємств.

Отже, для покращення організації бухгалтерського обліку розрахунків за виплатами працівникам на підприємстві необхідно: забезпечити резерв відпусток для рівномірних витрат на оплату праці; перевести на автоматичне заповнення таблиць обліку робочого часу; для покращення обліку розрахунків щодо соціального страхування доцільно задіяти ще один субрахунок 663 «Розрахунки за іншими виплатами».

Вирішуючи кадрові питання, слід підвищувати професійну кваліфікацію, зацікавлювати людей у продуктивності праці, стимулювати їх і матеріально, і використовуючи ефективні форми психологічної мотивації.

Досягнення таких цілей важко здійснити без вироблення нових підходів до розуміння теоретичних аспектів заробітної плати, її організації та аналізу всієї інформації щодо розрахунків за виплатами працівникам. Раціональне розв'язання зазначених проблем дасть змогу підвищити ефективність керування заробітною платою.

Література.

1. Закон України «Про оплату праці» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 19 «Виплати працівникам» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_011.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>.
4. Потривасва Н.В. Стан та перспектива обліку розрахунків з оплати праці: теоретичний аспект / Н.В. Потривасва, І.В. Савченко // Економічний форум. – 2014. – № 1. – С. 93-98.
5. Герасимчук Л.С. Шляхи вдосконалення обліку оплати праці / Л.С. Герасимчук, О.В. Кантасва // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2012. – № 12. – С. 186-194.

ОЦІНКА ДОВГОСТРОКОВИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТВАРИННИЦТВА ДЛЯ ЦІЛЕЙ ОБЛІКУ В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ

***Пилипенко К.А., К.Е.Н., доцент,
Бендас Ю.О., студентка,
Полтавська державна аграрна академія***

Галузь тваринництва є особливою сферою діяльності підприємств, які зайняті сільським господарством. Адаже при оцінці вартості виготовленої продукції використовують окрім фінансових та матеріальних ресурсів ще й природні – тварини.

Довгострокові активи – це один із неліквідних активів підприємства чи організації, строк корисного використання якого становить більше 1 року або операційного циклу, невід’ємною частиною яких, відповідно до нормативних документів України, довгострокових біологічних активів (далі – ДБА) тваринництва.

Раніше нами вже було досліджено методіку обліку довгострокових активів [4]. Зараз розглянемо особливості та методіку оцінки ДБА тваринництва.

Для обліку ДБА, в тому числі тваринництва, Міністерством фінансів України було розроблено Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів від 29 грудня 2006 р. та Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» № 790 від 18 листопада 2005 р. В міжнародному обліковому середовищі 1 січня 2003 р. було прийнято Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство».

Так, вимоги П(С)БО 30 «Біологічні активи» щодо оцінки активів за справедливою вартістю на основі ринкових цін в певній мірі суперечать нормам Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (ст. 4), згідно з якою для підприємства пріоритетною є оцінка активів, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання – тобто принципу історичної (фактичної) собівартості [3, с. 116].

Облік ДБА тваринництва за національними положеннями дещо відрізняється від міжнародної практики. (табл. 1). Методи оцінки ДБА згідно вітчизняного законодавства повторюють методи зарубіжної практики.

**Порівняльна характеристика обліку
ДБА тваринництва за П(С)БО 30 та МСБО 41**

<i>П(С)БО 30</i>	<i>МСБО 41</i>
Мета розробки стандарту	
Визначення методологічних засад обліку біологічних активів та розкриття інформації про біологічні активи у фінансовій звітності.	Визначення підходу до обліку біологічних активів та розкриття інформації про сільськогосподарську діяльність.
Визнання активу	
Визнається активом, якщо його вартість можна достовірно визначити та є імовірність в майбутньому отримати економічні вигоди.	Визнається активом, якщо справедлива вартість можна достовірно визначити; є імовірність в майбутньому отримати економічні вигоди; підприємство контролює актив у результаті минулих подій.
Оцінка активу	
За справедливою вартістю: 1) якщо визначити можливо – згідно П(С)БО 7 «Основи засоби» та П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» 2) визначити неможливо – первісна вартість з урахуванням зносу та втрат від зменшення корисності. При первісному визнанні: за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу або за виробничою собівартістю.	За справедливою вартістю: 1) якщо визначити можливо – справедлива вартість за мінусом витрат на продаж; 2) визначити неможливо – за найостаннішою ринковою ціною, ринковою ціною на подібні активи, за галузевими показниками (вартість худоби, виражена на 1 кг м'яса). При первісному визнанні: за його справедливою вартістю за мінусом витрати на продаж.

Що за П(С)БО 30 [5], що за МСБО 41 [1] методами оцінки ДБА є: метод прийняття цін, метод аналогів, за цінами активного ринку, використання додаткових показників та метод майбутніх грошових оцінок.

Оскільки ДБА є частиною необоротних активів, на них також необхідно нараховувати амортизацію. В Україні нормативними документами передбачено п'ять методів нарахування амортизації. Натомість, у міжнародних стандартах обліку існує лише чотири методи. Так, за англо-американською системою обліку використовують три найбільш розповсюджені методи нарахування амортизації: Straight line method (прямолінійний метод), Activity based

method (виробничий метод), Accelerated depreciation method and double declining balance (кумулятивний метод). В міжнародній практиці для нарахування амортизації ДБА тваринництва найчастіше використовують другий метод. На нашу думку він є найбільш ефективний, оскільки побудований на основі фактичного обсягу виробництва продукції.

Тривалість нарахування амортизації в сільськогосподарських підприємствах може істотно змінитися, особливо щодо активів тваринництва, так як було визнано, що строк експлуатації корів при цих розрахунках не може бути менше 7 років, що не узгоджувалося з діючою виробничою практикою, адже це залежить від обороту стада, а він, як правило, часто коротший [2, с. 34].

Отож, методи обліку та оцінки довгострокових біологічних активів як в загальному так в галузі тваринництва мають свої особливості, що призвело до розробки для цього окремих нормативно-законодавчих актів та положень. На розвиток бухгалтерського та управлінського обліку в Україні досить вагомий вплив мав закордонний досвід, що відобразився у вітчизняній нормативній базі.

Література.

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство» від 1 січ. 2012 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_027.

2. Моссаковський В.Б. Облік довгострокових біологічних активів [Електронний ресурс] / В.Б. Моссаковський, В.О. Коритний // Облік і фінанси. – 2015. – № 1. – С. 31-36. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2015_1_6

3. Науково-методичні основи розвитку обліково-аналітичної системи України в умовах глобалізації економіки: [колективна монографія] / За заг. ред. Т.Г. Мареніч. – Харків : Вид-во «Смугаста типографія», 2017. – 254 с.

4. Пилипенко К.А. Актуальні питання організації бухгалтерського обліку довгострокових біологічних активів: вітчизняна та зарубіжна практика в контексті продовольчої безпеки / К.А. Пилипенко, Ю.О. Бендас // Сучасний менеджмент: проблеми та перспективи розвитку: матеріали 3-ої Всеукраїнської наук.-практ. конф. – Херсон : ДВНЗ «ХДАУ». – 2018. – 375 с.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» № 790 від 18 листоп. 2005 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>.

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» № 92 від 27 квіт. 2000 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів» № 817 від 24 груд. 2004 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05>

МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ ОБЛІК ГРОШОВИХ КОШТІВ – ПРИТАМАННІСТЬ ДЛЯ УКРАЇНИ

*Пилипенко К.А., к.е.н., доцент,
Овчаренко А.Ю., Гезик О.М., студенти,
Полтавська державна аграрна академія*

Використовують в Україні, підприємства, які підлягають обов'язковому аудиту. Грошові кошти є більш ліквідними активами. Вони присутні на початковому та кінцевому етапах облікового циклу, який включає придбання товарів, виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг, а також їх продаж і отримання виручки.

Грошові кошти – це високоліквідні активи, тому здатність їх раціонального розподілу і використання є запорукою успішної фінансової діяльності підприємства [1].

Законність здійснення операцій з грошовими потоками в міжнародній практиці регламентується чинним законодавством і визначається на основі нормативно-правових документів (рис. 1). В Україні діє трирівнева система нормативно-правового регулювання ведення обліку, яка включає в себе більше ніж 10 актів, окремо на них зупинятися не будемо.



Рис. 1. Схема нормативно-правового регулювання грошових коштів [1-4]

Серед існуючих організаційно-облікових проблем стосовно руху та наявності грошових коштів слід віднести: 1) визнання та

класифікація грошових коштів; 2) правильне їх відображення у фінансовій звітності; 3) організація контролю за процесом збереження та використання грошових коштів; 4) оптимізація надходжень і виплат готівки та формування інформаційної бази даних для аналізу отриманих і втрачених вигод від проведених заходів; 5) повнота та своєчасність відображення в системі обліку рух грошових коштів; 6) матеріально-технічне та організаційне забезпечення ведення обліку грошових коштів.

Грошові кошти підприємства можна поділити на дві категорії: грошові кошти в касі; грошові кошти в банку.

В США всі ці складові об'єднуються одним словом «CASH» і обліковуються на одному рахунку «Грошові кошти». У західноєвропейських країнах грошові кошти обліковуються на рахунках «Каса» і «Рахунки в банках» – в національній та іноземній валюті. В балансі всі грошові кошти відображаються на одному рядку [5]. Для здійснення невеликих витрат, наприклад, канцелярських, поштових, представницьких, сума яких незначна, виписувати чеки досить незручно. З цією метою безпосередньо на підприємстві зберігається певна сума готівки, за яку відповідає матеріально відповідальна особа, – «Фонд дрібних сум». Таку систему операцій ще називають «авансова система» (або система підзвітних сум). Вона передбачає створення фонду, здійснення виплат за рахунок фонду та його періодичне поповнення (один раз на тиждень, місяць). У Канаді при видачі готівки з фонду дрібних сум проводяться записи по дебету рахунків відповідних витрат і кредиту фонду дрібних сум, а при поповненні фонду – дебетується рахунок «Фонд дрібних сум» [6].

Період технічного прогресу і розвиток товарно-грошових відносин стали передумовою одного з найбільш корисних винаходів минулого століття – платіжної картки. З роками її функціональність значно розширилась, що сприяло появі нової послуги – еквайрингу. Дана послуга дуже швидко стала затребуваною на ринку банківських послуг та зробила платіжну картку інструментом повсякденного використання для мільйонів споживачів в усьому світі. В контексті переходу від готівкових до безготівкових розрахунків міжнародна платіжна система MasterCard назвала Бельгію (93 % безготівкових розрахунків), Францію (92 %), Канаду (90 %), Швецію (90,7 %), Великобританію (89 %), Нідерланди (86,6 %) та Австралію (86 %) країнами з повсякдним використанням і високим рівнем розвитку безготівкових платежів.

Міжнародна програма, щодо впровадження безготівкових розрахунків [7]

	<i>Польща</i>	<i>Данія</i>	<i>Швеція</i>
Попит на готівку	Національна програма із розвитку безготівкового обігу за підтримки уряду	Заборона для підприємства роздрібною торгівлі приймати готівку	ЦБ не надає послуг з транспортування готівки СІТ компанії відповідають за супроводження обліку готівки
Розвиток безготівкових транзакцій	Стимулювання конкуренції на ринку платіжних послуг та безготівкових розрахунків Сприяння розвитку інноваційних платіжних інструментів	Розвиток мобільних платежів та мобільних додатків	Створення умов більш простого обліку без готівки ніж готівки
Інфраструктура	Розширено платіжну інфраструктуру та мережу прийому безготівкових оплат	Картки приймаються всюди, малий бізнес та благодійні внески у церквах. У п'яти з шести найбільших банків працюють безготівкові банківські відділення	Громадський транспорт та паркінги включаючи не приймають готівки Працюють безготівкові банківські відділення
Звички споживачів та мотивація	Зміна ментальних бар'єрів і платіжних звичок споживачів, підприємств, держустанов в бік ширшого використання безготівкової форми оплати	Підвищення безпеки безготівкових розрахунків	Інформаційні акції «проти готівки» Компанії та банки сприймають готівку як затратну та ризикову

США і Сінгапур – країнами, що наближаються до майже безготівкових економік (частка безготівкових платежів у витратах користувачів становить 80 % і 69 % відповідно), а Китай і ОАЕ – країнами з найвищою динамікою розвитку безготівкових розрахунків. Отже, в багатьох країнах світу Інтернет-еквайринг (оплата товарів та послуг на міжнародних торгових майданчиках через глобальну мережу Інтернет) давно набув поширення.

Як приклад, діючих програм державної політики щодо введення безготівкових розрахунків, та поступове витіснення готівки з обороту наведено нами в табл. 1.

Розвинуті країни світу вже подолали проблеми з якими Україна стикається зараз, їх досвід може бути використано при розробці аналогічної програми в Україні.

На сьогодні в Україні існує досить багато нормативно-правових актів, що регламентують облік грошових коштів та їх потоків. Проте для більш ефективної організації бухгалтерського обліку необхідно здійснити гармонізацію українського законодавства відповідно до вимог МСБО. Із зарубіжного досвіду можна запозичити не лише зміст нормативно-правових актів, а й міжнародні програми введення безготівкових розрахунків. Банківська система, що контролює основні канали для проведення безготівкових платежів в економіці, відіграє ключову роль у побудові платіжних систем.

Отже, діяльність кожного підприємства прямо залежить від правильної організації обліку грошових коштів, адже основу діяльності підприємства складають операції, які пов'язані з рухом грошових коштів. Ефективність організації обліку грошових коштів забезпечить раціональний розподіл та використання грошових коштів, а тим самим успішну фінансову діяльність підприємства. Також, в Україні значну роль відіграє переймання зарубіжного досвіду.

Література.

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» IAS 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів» IAS 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» IAS 21 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_022

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції» IAS 29. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_048

5. Губачова, О. М. Облік у зарубіжних країнах [Текст] : підручник / О.М. Губачова, С.І. Мельник; Полтавський університет споживчої кооперації. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.

6. Дикий В. Розвиток безготівкової економіки в зарубіжному досвіді [Електронний ресурс] / В. Дикий. – Режим доступу: http://management.fmm.kpi.ua/wpcontent/uploads/2017/12/Cashlesseconomy_05.12.2017.pdf

7. Національний банк України / А9. Cashless economy Концепція проекту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=30432161>

ПРОЦЕС УДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ

**ПОЛІШКО Г.Р., ЯНИЦЬКА Є.Ю., СТУДЕНТИ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

Сьогодні в діяльності підприємств все більшу вагу набувають проблеми удосконалення організаційних структур управління, так як діючі організаційні структури підприємств недостатньо пристосовані та адаптовані для вирішення нових задач управління, до впровадження нової прогресивної техніки та застосуванню методів оптимального управління, до узгодження та об'єднання різномірної управлінської діяльності, а також до розробки та впровадженню інновацій.

Одним із важливих напрямів удосконалення діяльності підприємства є раціональне управління організаційною структурою. Як правило, організаційна структура являє собою сукупність структурних підрозділів та зв'язків між ними, які забезпечують оптимальне функціонування, ефективну діяльність.

Проаналізувавши існуючі організаційні структури управління, вчені виділяють наступні причини, що призводять до перебудови організаційних структур управління [3]:

- наявність дисбалансу при розподілі функцій;
- низька ефективність в діяльності підприємства;
- порушення норм керованості;
- вплив зовнішніх факторів;
- зміни в технології виробництва.

Наявність дисбалансу при розподілі посадових функцій, коли одні працівники не встигають виконати завдання за визначений час через завантаженість на роботі, а інші мають достатньо вільного часу – сигнал, що в структурі управління розпочинаються збої. Зовнішні фактори впливають на рішення щодо внесення корекції в організаційну структуру управління. Це в свою чергу формує зміни і у внутрішньому середовищі організації: розробляється нормативна документація по завантаженості персоналу, оплаті праці, удосконалюються процеси контролю на всіх його стадіях та змінюються підходи щодо мотивації працівників.

Зміст формування організаційної структури управління завжди наближений до універсального та залежить від великого числа факторів, що формуються через зовнішній та внутрішній вплив. Він

* Науковий керівник – Краля В.Г., старший викладач

включає формулювання цілей та задач, визначення місця підрозділів та їх ресурсне забезпечення, творення документації, що регулює процеси, які проходять в організаційній системі управління.

Традиційною схемою створення організаційної структури є: цілі – задачі – об'єм робіт для виконання задач – число виконавців – їх групування – об'єм управлінської роботи – створення підрозділів. Але для того щоб надалі мати можливість більш детально проводити аналіз організаційної структури така схема повинна включати наступні елементи: формулювання цілей та задач, визначення складу та місця підрозділів, їх ресурсне забезпечення, розробку документації, що закріплює та регулює процеси в організаційній схемі управління[2].

Процес формування організаційної структури управління підприємством складається з таких етапів:

- попередня підготовка(визначення цілей з врахуванням факторів зовнішнього середовища, аналіз сильних та слабких сторін підприємства);

- аналіз організаційної структури (встановлюється ступінь відповідності структури діючого підприємства з точки зору принципів їх побудови);

- створення (удосконалення) організаційної структури;

- оцінка ефективності організаційної структури(визначення рівня виконання планових завдань, надійності системи управління та швидкості рішень, що приймаються).

Правильно сформована організаційна структура підприємства відіграє важливу роль в підвищенні ефективності діяльності підприємства. Для ефективної діяльності підприємства потрібно визначити зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на вибір організаційної структури та на основні етапи її побудови, завдяки чому робота по удосконаленню структури управління буде більш ефективною та якісною.

Література.

1. Бондар Н.М. Організаційні структури управління підприємством [Електронний ресурс] / Н.М. Бондар // Бізнес-консультант. – Режим доступу: <http://business-consultant.com.ua/publicaciub104.html>.

2. Бондарчук Л.В. Удосконалення організаційної структури підприємства в системі ефективного менеджменту персоналу / Л.В. Бондарчук. – Х. : ХГУ, 2008.

3. Петренко С.А. Порівняльний аналіз моделей організаційних структур підприємства / С.А. Петренко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3). – Т. 2. – С. 245-252.

4. Чернявський А.Д. Організаційне проектування: [навчальний посібник] / А.Д. Чернявський. – К. : МАУП, 2013. – 160 с.
5. Шегда А.В. Менеджмент: [навчальний посібник] / А.В. Шегда. – К. : Знання, КООО, 2002. – 583 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ

***ПРОНЬ О.А., СТУДЕНТКА МАГІСТРАТУРИ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Бухгалтерський облік розрахунків в цій сфері має притаманні лише йому особливості, які пов'язані із ідентифікацією поняття підзвітних осіб та грошових коштів, виданих підзвіт.

Підзвітними вважаються ті особи, які є працівниками підприємства та отримали грошові кошти (аванс) у підзвіт для здійснення майбутніх господарських витрат, а також на службові відрядження згідно з наказом (розпорядженням) керівника підприємства. Після їх отримання, підзвітна особа вступає із підприємством у юридичні відносини, в результаті яких у неї з'являються додаткові права та обов'язки.

Основними критеріями для визнання організованого ведення обліку розрахунків підприємства з підзвітними особами є достовірність, повнота та своєчасність подання облікової інформації про витрати на відрядження працівників у відповідності з дотриманням вимог законодавства на будь-якому етапі облікового процесу. Забезпечення повного, своєчасного та в межах нормативно-правових актів документування операцій з обліку розрахунків з підзвітними особами – запорука дотримання норм облікової політики підприємства та достовірності даних обліку і звітності щодо обліку розрахунків з підзвітними особами.

Гроші під звіт, в обмежених розмірах, видають на погашення витрат на відрядження, придбання різних матеріалів, дрібних господарських, поштових та інших витрат. При цьому, слід дотримуватися діючих норм з регулювання готівкового обігу. Аванс підзвітній особі видається в сумі, необхідній для виконання певних

* Науковий керівник – Крутько М.А., к.е.н., доцент

заходів, і лише в тому випадку, коли вона не має заборгованості по раніше виданих сумах. Аванс видається на підставі платіжної відомості або видаткового касового ордера, якщо видають гроші одночасно декільком особам. Підзвітна особа має право витратити аванс тільки на ті цілі, для яких він виданий.

Облік розрахунків з підзвітними особами на підприємстві ведеться з використанням субрахунку 372 «Розрахунки з підзвітними особами». За дебетом субрахунку відображаються суми, видані працівникам підприємства під звіт. За кредитом списання виданих коштів – згідно з поданими авансовими звітами.

Аналітичний облік ведеться за субрахунками третього порядку, наприклад В. Пантелеев рекомендує такі субрахунки: 3721 «Розрахунки з підзвітними особами за службовими відрядженнями у національній валюті», 3722 «Розрахунки з підзвітними особами за відрядженнями в іноземній валюті», 3723 «Розрахунки за витратами на господарські потреби» та інші [1].

Витрати на оплату службових відряджень та на придбання ТМЦ підзвітною особою відображаються у складі витрат того періоду, в якому вони вже були здійснені. Моментом відображення витрат за розрахунками з підзвітною особою є подання нею до бухгалтерії авансового звіту.

Видачу грошей під звіт можна провести безпосередньо із каси підприємства, за грошовим чеком з поточного або валютного рахунку підприємства, грошовим переказом через органи зв'язку у місці знаходження підзвітної особи, за допомогою гарантованого платіжного доручення через банк, а також за рахунок виручки, що була отримана від реалізації товарів (робіт, послуг) [2].

Керівник підприємства може встановлювати додаткові обмеження щодо сум та цілей використання коштів, наданих на відрядження: витрат на найм житлового приміщення, на побутові, транспортні послуги та інші витрати. Ці обмеження запроваджуються наказом (розпорядженням) керівника підприємства. Підприємство, що відряджає працівника, повинне ознайомити його з кошторисом витрат (чи з довідкою- розрахунком на виданий аванс, складеною за довільною формою), а також з вимогами нормативно-правових актів стосовно звітування про використання коштів, виданих на відрядження [3].

Строк відрядження затверджується керівником, він не може перевищувати в межах України 30 календарних днів, а за кордоном – 60 календарних днів.

Підзвітні особи зобов'язані подати до бухгалтерії підприємства разом із невикористаним залишком готівки Звіт про використання коштів, наданих на відрядження або під звіт про витрачання одержаних сум [4].

Отже, підзвітні особи, які відправляються у відрядження мають не лише уміти вирішувати поточні виробничо-господарські завдання на підприємстві, але й бути обізнаними із чинною законодавчо-нормативною базою, що регулює дане питання для недопущення перевитрат та невчасного повернення невитрачених коштів. Відповідно організований облік розрахунків з підзвітними особами в аспекті документування та відображення операцій на рахунках бухгалтерського обліку дозволить забезпечити достовірність звітних показників в аспекті дебіторської заборгованості та зобов'язань підприємства перед підзвітними особами.

Література.

1. Пантелєєв В. Облік операцій із підзвітними особами / В. Пантелєєв. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dtk.com.ua/debet/ukr/2001/08-09/08pr21.html>.

2. Овсюк Н.В. Бухгалтерський облік розрахунків з підзвітними особами / Н.В. Овсюк, А.М. Коблюк. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vtei.com.ua/images/OFF/bo/konf/2.pdf>.

3. Про затвердження Інструкції про службові відрядження в межах України та за кордон: наказ Міністерства фінансів України від 13.03.1998 № 59.

4. Про затвердження форми Звіту про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт та Порядку його складання : наказ Міністерства фінансів України від 28.09.2015 № 841.

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЯК ОСНОВНИЙ МЕТОД КОНТРОЛЮ ЗАПАСІВ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

***РОМАНЧЕНКО Ю.О., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ПОЛЄВ В.В., ЗДОБУВАЧ,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ***

Інвентаризація є одним основним базовим елементом методу бухгалтерського обліку та контролю та висвітлюється працях багатьох вітчизняних вчених.

На нашу думку, С.В. Бардаш в своїх наукових працях розкрив

термін «інвентаризація» доволі повно. Він наголошує, що інвентаризація – це перевірка та оцінка фактичної наявності об'єкта контролю, якому притаманний комплекс наступних господарсько-правових ознак: наявність розпорядчого документа; здійснення дій колегіальним органом; встановлення кількісних і якісних характеристик об'єкта; реєстрація та оцінка фактів, нормативно-правове регулювання, рахункова та бухгалтерська обробка документів; узагальнення та реалізація результатів; прийняття рішень [1].

На етапі інвентаризації та обстеженні складського зберігання запасів, основними завданнями є: правильне визначення об'єктів запасів; встановити правильне застосування документальних методичних прийомів і способів.

Порядок проведення інвентаризації необоротних активів бюджетних установ регламентується Положенням з інвентаризації активів та зобов'язань № 879 від 02.09.2014 р. [4], відповідно до якої мають проводитися щорічні планові інвентаризації запасів перед складанням річної бухгалтерської звітності, але не раніше 1 жовтня звітного року.

Інвентаризація певних об'єктів запасів проводиться в такі терміни:

- сировини та матеріалів, пального, та інших матеріалів - не менше одного разу на рік, але не раніше першого жовтня;

- малоцінних і швидкозношуваних предметів – у міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, місцевих державних адміністраціях, їх управліннях (відділах), виконавчих органах місцевих рад – не менше одного разу на два роки, в інших установах – не менше одного разу на рік.

Для проведення інвентаризації наказом керівника установи створюється комісія з числа працівників установи за обов'язковою участі головного бухгалтера, яку очолює керівник установи або його заступник. Крім складу інвентаризаційної комісії, в наказі застерігаються порядок і терміни проведення інвентаризації, оформлення необхідної документації. До початку інвентаризації запасів перевіряються повнота і правильність ведення аналітичного обліку щодо таких цінностей і відповідність даних аналітичного обліку до даних синтетичного обліку [5].

Залежно від повноти охоплення перевіркою цінностей на об'єктах їх збереження під час ревізії можуть здійснюватись як повні, так і вибіркові та контрольні інвентаризації цінностей. Найефективнішою є повна інвентаризація матеріальних цінностей,

що забезпечує перевірку всіх їх видів і сортів. Повна інвентаризація цінностей у процесі ревізії може здійснюватися раптово на всіх об'єктах (складах, коморах) або по чергово (у два або три прийоми).

Одночасне здійснення інвентаризації цінностей в усіх місцях зберігання дає можливість попереджувати приховування нестач або надлишків цінностей

Через те, що повна інвентаризація потребує формування в короткий термін багатьох інвентаризаційних комісій (інколи одночасно), то під час ревізії може організовуватися на складах вибіркова інвентаризація. Суть її полягає в тому, що фактичною перевіркою охоплюються тільки окремі цінності. Така інвентаризація проводиться тоді, коли на складі порівняно недавно (наприклад, у межах одного кварталу) була здійснена повна інвентаризація.

Вибіркова інвентаризація цінностей не повинна бути лише формальною перевіркою. Якщо за окремими цінностями у картках (книгах) складського обліку є записи, здійснені «червоним сторно», або є великі суми нерухомих залишків цінностей, важливо забезпечити повну їх інвентаризацію.

Метод неперервної (перманентної) інвентаризації полягає в тому, що її проводять на підприємстві протягом усього року. Головною умовою визначення її повної номенклатури товарно-матеріальних цінностей так, щоб протягом року всі цінності були проінвентаризовані. В сучасних умовах за автоматизації ведення бухгалтерського обліку ця умова не є обтяжливою. Цей метод дає можливість не тільки здійснювати систематичний контроль за наявністю, зберіганням і використанням запасів на складах, але й допомагає оперативно виявити недоліки і помилки в аналітичному обліку [2].

Перевірка правильності відображення результатів інвентаризації за реєстрами бухгалтерського обліку передбачає: віднесення нестач і втрат понад норми природних втрат за рахунок винних осіб; передачу позовів на стягнення цих нестач у суд; списання їх у межах норм природних втрат на фактичні видатки; неповне оприбуткування згідно з обліковими реєстрами виявлених лишків матеріальних цінностей.

Література.

1. Бардаш С.В. Інвентаризація при аудиті виробничих запасів/ С.В. Бардаш // Республіканська науково-практична конференція з аудиту «Удосконалення національних нормативів аудиту». – Житомир : ЖІТІ, 2000. – С. 108-111.

2. Гуйда Л. Коли і для чого проводиться інвентаризація [Електронний ресурс] / Л. Гуйда. – Режим доступу : www.dtkk.com.ua/debet/ukr/2000/47.html

3. Гуцаленко Л.В. Державний фінансовий контроль : [навч. посібник] / Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій, М.М. Коцупатрій – К. : ЦУЛ, 2009. – 424 с.

4. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затвердженим наказом МФУ № 879 від 02 вер. 2014 р. [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://www.nau.kiev.ua>.

5. Романченко Ю.О. Фінансовий контроль в бюджетних та фінансових установах : [навч. посіб.] / Ю.О. Романченко. – Полтава : ФОП Крюков, 2012. – 344 с.

Секція

*Виробничі,
маркетингові та
комерційні
інструменти
управління розвитком
суб'єктів економічних
відносин*

РЕІНЖИНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ

**МАНДИЧ О.В., Д.Е.Н., ДОЦЕНТ, ПРОФЕСОР КАФЕДРИ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

За сучасних умов функціонування аграрного ринку особливої гостроти набирають питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, як у межах національного рівня, так і при виході на зовнішні ринки. На нашу думку, в першу чергу, це стосується саме агропромислових товаровиробників, як основних учасників отриманого в аграрній сфері валового національного продукту країни. На жаль, наразі, мова не йде про високий рівень конкурентоспроможності, що спричинено дією ряду факторів, як суб'єктивного, так і об'єктивного характеру. Звичайно, дане твердження стосується лише результатів функціонування малих та середніх за розмірами вітчизняних підприємств. Однак, необхідно також зазначити, що саме ці вказані підприємства займають найбільшу частку у структурі виробництва валової продукції. Окремо відзначимо, що дане дослідження стосується умов та результатів функціонування саме тієї частини аграрних (сільськогосподарських) підприємств, які можна віднести до агропромислових, тобто підприємств, які займаються виробництвом та переробкою продукції сільського господарства [4].

Загалом, справедливим є твердження, що вітчизняні особливості провадження виробничо-комерційної діяльності агропромислових підприємств ще не дійшли до розуміння та прийняття однієї з основних теорій ефективного функціонування – теорії маркетингу. Слід відзначити, що теоретично всі категорії, елементи, системи та склад комплексу маркетингу вже давно розкриті, зокрема, і для умов агропромислового виробництва, зокрема. Але, наразі, жодне підприємство (знову ж таки не включаючи великі, наприклад, агрохолдинги та ін.) не використовує офіційно у своїй організаційній структурі службу маркетингу. І, навіть, більш того, хотілось би відмітити, що опитування деяких керівників вітчизняних

* *матеріал підготовлений в рамках гранту Президента України докторам наук для здійснення наукових досліджень на 2018 рік на тему: «Реінжиніринг бізнес-процесів маркетингової сфери промислових підприємств, як складова виведення вітчизняної продукції на міжнародні ринки» (№ ДР 0118U006322)*

агропромислових підприємств доводить, що переважна більшість з них не передбачає впровадження маркетингової діяльності і взагалі не розуміють сутності та особливостей даного виду діяльності. І, як висновок, не вважають за необхідне використовувати можливості підвищення рівня конкурентоспроможності своїх підприємств та своєї продукції на основі проведення реінжинірингу основних бізнес-процесів через застосування комплексу маркетингу.

Теоретичні основи формування маркетингової діяльності розкриті та доповнені у значній кількості наукових публікацій. В економічній літературі налічується понад 2000 визнаних визначення поняття, тобто терміну, та економічної категорії «маркетинг», кожне з яких в різних формах відображає його сутність, функції, завдання, цілі, призначення тощо. Це зумовлено тим, що маркетинг – поняття складне, багатопланове та динамічне, тому не є можливим в одному універсальному визначенні дати повну та адекватну його характеристику [6]. Слід також відзначити, що сучасна теорія маркетингу є дещо відмінною, вона більш спрямована на формування концепцій стратегічного управління та направлена на забезпечення не створення відокремлених маркетингових структур на підприємствах, а наголошує на необхідності залучення окремих інструментів маркетингу до загальної стратегії конкурентоспроможного розвитку агропромислових підприємств [5].

Особливості розуміння управлінських та економічних процесів в агропромисловому виробництві в переважній більшості випадків не мають можливостей прикладного застосування здобутків розвитку теорії маркетингу через низку факторів, як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. Можливим та дієвим напрямком забезпечення конкурентоспроможного розвитку агропромислових підприємств є все ж таки використання маркетингової діяльності, однак в дещо відмінному від сучасних теорій та здобутків науки вигляді. Ми пропонуємо запровадження теорії маркетингу до практики агропромислових підприємств через формування моделей, які мають базуватись на первинних інструментах комплексу маркетингу, зокрема, на поєднанні товарної, цінової, комунікаційної та збутової політик, тобто на базових 4P без їх розширення до сучасних тенденцій.

Це зумовлено тим, що існуюча практика агропромислового виробництва поки що залишається на виробничому рівні, тобто напрям діяльності підприємства, в тому числі його управлінська складова, обирається у відповідності з наявними виробничими

потужностями. При чому формування товарної політики відповідає не вимогам сучасних ринкових реалій, а є продовженням багаторічного сформованого процесу. І, як наслідок, залучення повного теоретично обґрунтованого інструментарію формування товарної політики з точки зору маркетингу не є можливим для практичного використання (зокрема, товарний асортимент, ринкова атрибутика товарів, життєвий цикл тощо).

Реалізація цінової політики в агропромисловому виробництві також має свої особливості. Так, встановлення ціни реалізації у підприємствах відбувається в переважній більшості не за теоретично більш привабливими методами («витрати+необхідний прибуток», за ціною лідера), а за ринковими, при чому такі ціни встановлюють не кінцеві споживачі (для агросировинної продукції – переробні підприємства та експортери), а посередницькі структури, кількість яких є необмеженою в існуючих ринкових структурах і частка реалізації продукції від безпосередніх виробників до посередницьких організацій в межах 90-100%. Існуючий рівень ринкових цін є низьким для агропромислових підприємств з точки зору можливостей подальшого провадження розширеного відтворення, а також викликає перерозподіл фінансових ресурсів зі сфери виробництва до сфери обігу й спричиняє наявність та постійне зростання цінового диспаритету.

Що стосується політики комунікацій, то ситуація не є кращою. В теорії вже сформовані різноманітні заходи стимулювання продажів, визначені основні рекламні можливості з урахуванням галузевої приналежності продавців, досліджені окремі напрями пристосування політики комунікацій до виробничо-комерційної діяльності підприємств. Однак практика свідчить, що агропромислове виробництво знаходиться лише на рівні залучення найпростіших інструментів (виставки, ярмарки).

І останньою складовою маркетингового інструментарію забезпечення виробничо-комерційної діяльності є політика розподілу та збуту товарів, за якою ситуація не є кращою в частині її залучення в умовах аграрного ринку. Як вже було відзначено, використання різних за структурами та рівнями каналів розподілу зводиться до наявного переважного збуту більшої частини товарів посередницьким організаціям і лише до 10% реалізується за прямими маркетинговими каналами, тобто кінцевим споживачам продукції. Останнє є базовою причиною перетікання основного капіталу зі сфери виробництва до

сфери обігу, що, в свою чергу, призводить до недоотримання прибутків товаровиробниками, які повністю забезпечують весь складний та ресурсозатратний виробничий процес.

Отже, концепція запровадження агропромислового маркетингу, на нашу думку, має базуватись на розумінні маркетингу, як різновиду системи управління виробничо-збутовою діяльністю суб'єкта агробізнесу, в основу якого покладено використання базових інструментів маркетингу (товарної, цінової, комунікаційної та збутової політик) як єдиного комплексу. Результатом формування даної системи є визначення напрямів діяльності господарюючого суб'єкта у відповідності до постійних змін ринкового середовища; тактики поведінки на ринку з метою утримання необхідної ринкової частки та інших результативних показників виробничо-комерційної діяльності; стратегії забезпечення конкурентоспроможного розвитку суб'єктів виробничої сфери аграрного ринку. При чому потребує оновлення змістовне наповнення визначеного маркетингового інструментарію не через розширення його теоретичної сутності з подальшим пристосуванням до умов аграрного виробництва, а з урахуванням, в першу чергу, можливостей практичного застосування у діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

Література.

1. Березін О.В., & Квацук О.В. (2010). Ефективне функціонування сільськогосподарського виробництва. Економіка АПК, 2, 26-30.
2. Бойко Ю.О. (2015). Конкурентні структури ринків збуту та потенціал конкурентоспроможності аграрних підприємств. Теорія і практика розвитку агропромислового комплексу та сільських територій, 315-317.
3. Зінчук Т.О. (2013). Кон'юнктура європейського аграрного ринку: тенденції та перспективи для України. Збірник наукових праць Таврійського державного агроекологічного університету, 2 (14), 96–105.
4. Іващенко О.В. (2012). Сучасні тенденції розвитку маркетингу вітчизняних – підприємств – виробників зерна. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету, 2 (18), 146-153.
5. Мандич О.В. (2017). Стратегії конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 1 (07), 116-120.
6. Красноручий О.О. (2015). Детермінанти розвитку систем ринкового розподілу продукції аграрних підприємств. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка, 162, 20-31.

MODERN TRENDS IN THE ORGANIZATION OF DATA COLLECTION IN THE FISHERY STATISTICS IN CYPRUS

***VDOVENKO N.M., DOCTOR IN ECONOMICS, PROFESSOR,
HEAD OF THE DEPARTMENT OF GLOBAL ECONOMICS
NATIONAL UNIVERSITY OF LIFE AND
ENVIRONMENTAL SCIENCES OF UKRAINE***

***GECHBAIA B.N., DOCTOR OF ECONOMICS, PROFESSOR,
CORRESPONDENT MEMBER OF THE ACADEMY
OF SCIENCES OF GEORGIA BUSINESS***

***HEAD OF THE DEPARTMENT OF BUSINESS ADMINISTRATION
BATUMI SHOTA RUSTAVELI STATE UNIVERSITY***

Data collection covers all landings by the sea fishing fleet in the ports of Cyprus. Sampling in the collection of catch data is used for the inshore fishery (i.e. boats of less than 10 meters length overall). The data recorded on the monthly coastal boat fishery reports are accurate as regards the catches and the species breakdown. The system is highly reliable. The Cypriot system of fishery statistics is very detailed. However, the sport fishery is not included in the statistics, although it is estimated to account for about 15 % of the total catch. Improvements could be made to the collection and processing of the data by the Fisheries Inspectorate Service. A computerized system of recording the data by the District Offices would substantially reduce the time spent in the Central Office in recording the data and would improve the possibilities for validation and verification of the data. The Department of Fisheries, Ministry of Agriculture, Natural Resources and Environment, is responsible for the collection and processing of fishery statistics. The collection of fishery statistics is based on the Fisheries Law, Cap. 135 and subsequent amendments of 1961 to 1964, as well as the Fisheries Regulations of 1990 to 1994, based on Article 6 of the Basic Law.

The Department of Fisheries has the responsibility for the transmission of fishery statistics to all international organizations and agencies.

The sources of data are:

Log-book sheets

Monthly coastal boat fishery reports

Production reports

Fish-food consumption reports

Prices reports

Personnel reports
The Fishing Register
Fishing licences

The details of collecting the data from the above sources are as follows:

Log-books. All trawlers must keep a log-book. Collection of data is carried out by daily return of log-book sheets, which all skippers are required to hand in prior to landing their catch. The log-book sheets are handed to officers of the Department, while landed catches are inspected upon landing, to ensure that they are weighed and recorded accurately.

Trawl log-books include the following information: identification of the trawler, place and depth of fishing, number of active fishing days, dates of the trip, port of landing, the total catch and breakdown of the catch by species and by quality. The log-books are collected every day by the Fisheries Inspectors and sent to the Central Office of the Department for the processing of the data.

Monthly coastal boat fishery reports. All the other vessels excluding the trawlers are classified as the inshore fishery fleet. Data on this fishery are collected by sampling. In this system a representative sample of the boat owners is provided with booklets and they are required to submit monthly coastal fishery reports. These inshore fishery reports include the following information: identification of the fisherman and the boat, the fishing station, fishing equipment (nets, type of nets and length, long-lines, etc.), daily and monthly total catch and the breakdown of the catch by species. The booklets are collected every month by the Fisheries Inspectors and sent to the Central Offices of the Department for processing.

Aquaculture statistics: Production reports, fish-food consumption reports, price reports, personnel reports. The collection of data on aquaculture is based on the information given by the farm owners/managers on reports on production, fish-food consumption, prices and personnel. These forms are provided to the farmers at the beginning of the year and are to be returned to the Department within three months. The production report includes detailed information on the production of table size fish, fry and eggs for local use and for export, as well as the fry stocked in the farm. These data are verified by Fisheries Officers (who regularly visit the farms and observe, consult and supervise their activities), from the export declarations of the farmers and from the statistics kept on the supply of dry food for the fish farms.

Boat Registration forms: all fishing boats with the tonnage of less than 15 tons (GRT) are registered in the Fishing Register, kept by the Fisheries

Department. Registration forms include the following information: boat characteristics (length, width, depth, type and construction material), engine data (type, construction, power), the fishing equipment (nets, traps, long lines), the mechanical and electronic equipment, as well as identification of the owners and the crew. Similar as well as additional data are submitted on registration of the trawlers which are larger than 15 tons (GRT). These vessels are registered in the Cyprus Register, administered by the Merchant Shipping Department.

Fishing licences: the fishermen apply for a fishing licence every year. Fishing licence applications include the following information: identification of the fishermen and crew (ages, addresses, ID insurances, etc.), boat and engine characteristics, fishing equipment, mechanical and electronic equipment (as above).

Thus, the information on the fishing fleet is obtained by processing the data given in the application forms for boat/trawler registration and for fishing licences, and is verified by the Fisheries Inspectorate Service. The trawlers and boats which operate with fishing licences issued by the Fisheries Department of Cyprus do not make landings in foreign ports; therefore data do not exist to be collected.

The inshore fishery fleet of Cyprus operates exclusively in the territorial waters of Cyprus. The same applies to the trawlers licensed to operate in the waters of Cyprus. However, during the closed season some trawlers travel for fishing in the areas around Egypt. These trawlers land their catches in Cyprus after being given landing permits and report their catch on log-book sheets. (In the statistics this catch is referred as catch from «international waters»). The log-book is the main source of information on the fishing area and is verified by the Fisheries Inspectors.

According to the system of the trading of fish, the prices of the various species and grades of fish are mostly fixed in Cyprus. Interviews with the first hand buyers and the skippers/fishermen give the prices of the landings of trawlers and of the inshore fishery. Estimations of the quantities, grades and species breakdown are not necessary for the trawl fishery because they are reported on the log-book sheets. For the inshore fishery the above data are estimated from the monthly coastal boat reports.

The prices of the aquaculture products are submitted on the Prices Reports to the Department of Fisheries every year by the fish farmers. Price Reports include the following information: maximum and minimum wholesale and retail prices of table-size and fry fish for every species sold in the local market and maximum and minimum price and total values for table-size fish, fry and eggs for each species exported.

The log-book sheets are collected on a daily basis and the monthly coastal boat fishery reports, on a monthly basis by the representatives of Fisheries Inspectorate Service located in the main fishing ports of Cyprus. These data are sent at regular intervals to the Statistics Section of the Department for computer processing and analysis. The statistical tables are completed in January/February of the following year. Official reports (which include all aspects of the fishery in Cyprus) are published in May/June every year.

Literature.

1. Fisheries and aquaculture sector study of Ukraine / Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), Project Document GCP/UKR/001/NOR / R. Jehle, M. Herranz, E. Kovach, N. Vdovenko, A. Woynarovich, K. Demianenko, V. Bekh, A. Didenko, A. Sishman K. : Компринт, 2016. 141 с.

2. Statistics and statistical support of the fisheries: recommendations for Ukrainian statistics development / ВДОВЕНКО Н.М., ШАРИЛО Ю.С., ШЕПЕЛЄВ С.С. К. : Кондор, 2017. 21 с.

3. Рекомендації щодо проведення розрахунків основних показників виробництва товарної риби у контексті формування рибної політики між Європейським Союзом та Україною / Н.М. ВДОВЕНКО, О.О. ДЕРЕНЬКО, С.С. ШЕПЕЛЄВ. К. : НУБІП України, 2017. 13 с.

4. Colla, M., Libralato, S., Pitche, T., Tudela, S. 2013. Sustainability implications of honouring the Code of Conduct for Responsible Fisheries. *Global Environmental Change*, 23 (1). P. 157-166.

5. Gladunow, A. Dejneka, A. Wykorzystanie metod zarządzania przedsiębiorstwem w celu stworzenia systemu zarządzania w krajowych spółkach akcyjnych. *Ekonomia i zarządzanie*. 2002. Nr 3, 53-58.

6. Vdovenko N., Baidala V., Burlaka N., Diuk A. Management mechanism of agrarian economic system: composition, functioning and factors of development in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*, 2018. Vol. 16. Issue 2. P. 179-189.

7. On the Common Fisheries Policy. Regulation of the European Union of 11.12.2013 № 1380/2013 of the European Parliament and of the Council with amendments to EU Regulations No. 1954/2003 and EC No 1224/2009 and the repeal of Council Regulations 2371/2002 and (EC) No 639/2004 and Council Decision 2004 / 585 / EC.

8. Kozlovskiy S., Mazur H., Vdovenko N., Shepel T., Kozlovskiy V. Modeling and Forecasting the Level of State Stimulation of Agricultural Production in Ukraine Based on the Theory of Fuzzy Logic. *Montenegrin journal of economics*, 2018. Vol. 14. No 3. P. 37-53.

9. Zalizko, V.D., Fedun, I.L., Martynenkov V.I. (2017). «Representative Model of Economic Development for an Agricultural Enterprise in the Context of Socioeconomic Rural Space Formation», *Montenegrin Journal of Economics* Vol. 13, No. 3. P. 53-62.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

***ІГНАТЕНКО М.М., Д.Е.Н., ДОЦЕНТ, ДВНЗ «ПЕРЕЯСЛАВ-
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ ДПУ ІМЕНІ ГРИГОРІЯ СКОВОРОДИ»***

Аналіз конкурентоспроможності сільського господарства, як основа конкурентоспроможності аграрного підприємства, належить до досліджень на галузевому рівні (тобто мезорівень). Поняття зі сфери конкурентоспроможності на цьому рівні є більш точним, ніж в інших галузях економіки, оскільки галузь тісно пов'язана з переробною промисловістю, мала мобільність виробничих ресурсів, велика залежність від природних умов та обмежені можливості конкурувати сільськогосподарською продукцією на внутрішньому і зовнішньому ринках [1, с. 276].

На нашу думку, конкурентоспроможність аграрних підприємств узагальнено визначається такими параметрами як: здатність підприємства ефективно функціонувати на внутрішньому та зовнішньому ринках; спроможність продукції даного підприємства конкурувати на ринку з аналогічною продукцією; отримання підприємством конкурентних переваг на основі продукції відповідної якості; ефективне використання технологій, ресурсів, методів управління, навичок і знань персоналу, компонентів маркетингової діяльності, які відображаються в якості та конкурентоспроможності продукції; здатність підприємства отримувати прибуток у різних часових проміжках.

Водночас, конкурентоспроможність аграрних підприємств має характерні особливості, які потрібно враховувати [2, с. 155]. Серед них: специфіка сільського господарства як виду економічної діяльності; значний рівень конкуренції у середовищі сільськогосподарських товаровиробників; значна кількість та різноманітність виробників (підприємств); особливості сільськогосподарської продукції, яка використовується не тільки як кінцевий продукт, але і як сировина для подальшої переробки та виготовлення інших продуктів; обмежений товарний асортимент.

Рівень конкурентоспроможності підприємства визначається впливом сукупності факторів [3, с. 42]. Узагальнено під фактором конкурентоспроможності розуміється незалежна властивість суб'єкта економіки або зовнішнього середовища впливати на процес і

результати функціонування даного суб'єкта в умовах конкуренції, яка, здебільшого, має сталий характер.

До факторів конкурентоспроможності аграрних підприємств також належать: продуктивність сільськогосподарських угідь; чисельність працівників, зайнятих у сільському господарстві; капіталоозброєність; капіталозабезпеченість; енергоозброєність; енергозабезпеченість; продуктивність праці; витрати виробництва; рівень виробництва валової продукції сільського господарства; рівень прибутковості виробництва, співвідношення якісних і цінних чинників при виробництві продукції підприємством; фінансово-економічні, організаційні, маркетингові та інші.

Конкурентоспроможність аграрних підприємств безпосередньо пов'язано з їх пропозицією на ринок (продукція чи послуги) та їх якістю. Якість сільськогосподарської продукції є однією з найскладніших категорій, зумовленою величезною різноманітністю видів, якісних показників сільськогосподарської продукції та факторів, що її формують [4, с. 101]. Рівень якості цієї продукції впливає на валове виробництво кінцевої продукції, витрати, ціну, продуктивність праці, рентабельність, конкурентоспроможність продукції, а в кінцевому підсумку – на здоров'я і тривалість життя людини.

Важливим моментом у підвищенні конкурентоспроможності аграрних підприємств є ефективна підприємницька стратегія, яка забезпечує відповідність поставлених завдань організаційній структурі та можливостям їх реалізації. Підприємницька стратегія є одним із вирішальних факторів, що визначає конкурентоспроможність, та безпосередньо залежить від позиції чи місця аграрних підприємств на ринку. Стратегічні завдання мають тенденцію до змін, тож слід віддати належне операційній стратегії, яка опрацьовується з їх урахуванням та бере до уваги всі можливі варіанти пріоритетів, кожен з можливих компромісів [5, с. 268]. Стратегія досягає своєї мети, коли існує комплексний вплив засобів менеджменту та маркетингу в розробці й управлінні функціонуванням операційної системи.

Вагоме значення для зростання рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств належить інноваційно-інвестиційній діяльності. На відміну від інших, даний фактор можна віднести як до внутрішніх, так і до зовнішніх факторів впливу. Це зумовлено стратегією аграрних підприємств. У будь-якому випадку забезпечення якісної продукції, яка відповідає світовим стандартам, включаючи її новизну, технічний рівень виробництва безпосередньо залежить від інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства.

Література.

1. Яців І.Б. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств : [монографія] / І.Б. Яців. – Львів : Український бестселер, 2013. – 427 с.
2. Бугас Н.В. Фактори впливу на конкурентоспроможність продукції сільського господарства / Н.В. Бугас, Т.І. Вовк // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2014. – № 1. – С. 153-161.
3. Непочатенко О.О. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств України / О.О. Непочатенко, С.А. Чекалок // Економіка АПК. – 2015. – № 7. – С. 41-46.
4. Прокопець Л.В. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Л.В. Прокопець // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2016. – Т. 21. – Вип. 6. – С. 99-102.
5. Романюк І.А. Конкурентоспроможність аграрних підприємств в умовах свроінтеграції / І.А. Романюк // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку аграрного сектора економіки в умовах інтеграційних процесів : матер. Міжнар. наук.-практ. конф., 22 грудня 2016 р. У 2 ч. Ч. 2 / Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Х. : ХНАУ, 2016. – С. 267-270.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПОРТФЕЛЯ БРЕНДОВ НА БАЗЕ МОДЕЛИ ИХ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВОСПРИЯТИЯ

***КАРПЕНКО Е.М., Д.Э.Н., ПРОФЕССОР, ЕЩИК Д.А., АСПИРАНТ,
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ,
КАРПЕНКО В.М., К.Т.Н., ДОЦЕНТ,
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ***

Конкурентная борьба постепенно смещается из сферы производства и функциональных характеристик товара в сферу брендинга, и производителям сегодня как никогда важно понимать, почему потребители отдадут предпочтение тем или иным торговым маркам, что руководит ими в момент выбора. Отличиться от конкурентов, проникнуть в сознание представителей целевой аудитории и выяснить движущие ими мотивы, чтобы создать сильный бренд, а также оптимизировать портфель брендов компании помогает методика эмоционального восприятия бренда.

Модель эмоционального восприятия брендов использует теорию психологических архетипов Карла Юнга [1, 2]. Роз Кальдер и

Майкл Кук для своей методики NeedScore выделили шесть основных типов личностей, расположив их на осях «коллективист – индивидуалист» и «интроверт – экстраверт» [3, 4] (рисунок 1): 1) преданный; 2) беззаботный; 3) активный; 4) уверенный; 5) компетентный; 6) инфантильный.



Рис. 1. Типы личности

Бренды стараются соответствовать той группе людей, потребности которой они удовлетворяют, их можно отнести к одному из сегментов модели [5-7]. Рассмотрим каждый сегмент модели с точки зрения тех особенностей, которые должен иметь бренд, для попадания в соответствующую группу (таблица 1).

Таким образом, четко определенный для бренда сегмент модели позволит максимально эффективно выстроить позиционирование, отстроиться от конкурентов и найти своего потребителя.

Можно сделать вывод, что для оптимизации портфеля брендов недостаточно только аналитики продаж и информации о прибыльности бренда. Поскольку бренд – это набор психологических и социальных обещаний условному потребителю, который является для него уникальным, значимым и наилучшим образом отвечает его потребностям.

Следовательно, оптимизируя портфель брендов, нужно так же опираться и на модель эмоционального восприятия, которая показывает верно ли выстроена коммуникация и позиционирование.

Описание сегментов модели

<i>Характеристика сегмента</i>	<i>Бренды, характерные для сегмента</i>
Сегмент № 1 – Оранжевый цвет	
Добрые, честные и искренние бренды, которые для всех и каждого, которые объединяют своих потребителей вместе	«Lipton», «Добрый», «Сочный», «Бабушка Аня», «Коммунарка»
Сегмент № 2 – Желтый цвет	
Веселые, яркие и неунывающие бренды, поднимающие настроение и дарящие своим потребителям заряд положительных эмоций на целый день	«Лидский квас», «McDonald's», «Fanta», «Смешарики»
Сегмент № 3 – Красный цвет	
Яркие, сильные и независимые бренды, побуждающие к действию, изменению. Направлены на результат и победу	«МТС», «Ferrari», «YouTube», «Онега»
Сегмент № 4 – Фиолетовый цвет	
Глубоко индивидуальные и эгоистичные бренды для удовольствия, признания, статуса. Подчеркивают элитарность, принадлежность к высшему обществу	«TacoBell», «Cadbury», «Milka», «Victoria's Secret»
Сегмент № 5 – Синий цвет	
Четкие, сдержанные и умные бренды. Им не нужен лишний пафос, и суета. Бренды для практичных и знающих себе цену потребителей	«Audi», «Санта Бремор», «Serge», «Бульбашь», «Атлант»
Сегмент № 6 – Коричневый цвет	
Нежные и чуткие бренды, которые заботятся о своем потребителе, дают ему максимальный уют и комфорт	«Бамболина», «Coffee House», «Тема»

Модель позволяет избежать каннибализации внутри портфеля брендов и показать возможные зоны для дальнейшего роста и развития компании, позволяя выводить на рынок только нужные и правильные бренды.

Литература.

1. Ильин В.И. Поведение потребителей / В.И. Ильин – [3-е изд.]. – СПб. : «Питер», 2016. – 224 с.
2. Орбан-Лембрик В. Социальная психология: учебник: [в 2 кн. кн. 1]: Социальная психология личности и общения / В. Орбан-Лембрик. – М. : «Просвещение», 2017. – 574 с.
3. Кошнев С.И. Человечный маркетинг / С.И. Кошнев. – М. : «Медиадом», 2017. – 302 с.

4. Доценко Е.А. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.А. Доценко. – М. : ЧеРо, 2015. – 344 с.

5. Аакер Д.А. Создание сильных брендов / Д.А. Аакер. – М. : Издательский дом Гребенникова, 2017. – 340 с.

6. Барлоу Дж. Сервис, ориентированный на бренд. Новое конкурентное преимущество / Дж. Барлоу. – М. : Олимп-Бизнес, 2017. – 288 с.

7. Пирсон М. Герой и бунтарь. Создание бренда с помощью архетипа / М. Пирсон. – СПб. : Питер, 2017. – 154 с.

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

***МАНДИЧ О.В., Д.Е.Н., ЗАЙЦЕВ Ю.О., Д.Е.Н., ГАЦЬКО А.Ф., К.Е.Н.,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Головною проблемою не досить ефективного функціонування аграрного ринку України, на наш погляд, є існування недоліків у формуванні та реалізації внутрішньої та зовнішньої політики маркетингу товаровиробників. Це відбувається на фоні недостатнього наближення накопичених наукових та практичних здобутків до суб'єктів їх застосування. Тому розв'язання проблем функціонування об'єктового ринку слід починати з опрацювання та адаптації до поточних умов діяльності методологічного підґрунтя управління маркетингом сільськогосподарських підприємств, як основних учасників ринку [2]. Управління маркетингом на підприємстві є складним процесом, який охоплює всі функції, пов'язані з ринком, задоволенням потреб споживачів та підвищенням ефективності діяльності підприємства [4]. Першочерговими завданнями організації управління маркетингом в сільськогосподарських підприємствах, які займаються виробництвом зернової продукції, є проведення аналізу управління маркетингом на підприємствах, а також вивчення існуючої ситуації та тенденцій розвитку цільового об'єктового ринку на мікро-, мезо- та макрорівнях. Однак, вивчення ринкового макросередовища підприємства має проводитись не тільки в розрізі економічної ефективності виробництва та реалізації продукції, а й з огляду на проведення аналізу інфраструктури та каналів розподілу продукції на зазначеному ринку [3].

Функціонування сільськогосподарських підприємств, в організаційній структурі яких існують служби маркетингу, не можна назвати повноцінним з точки зору теоретичних положень організації маркетингу та ефективним з точки зору маркетингового підвищення прибутковості підприємств. Виконання функцій управління маркетингом в розрізі чотирьох інструментів теорії маркетингу в сільськогосподарських підприємствах відбувається лише на задовільному рівні. Наступною проблемою є недоступність або важкість при отриманні маркетингової інформації. В сучасних умовах підприємства збирають потрібну інформацію щодо функціонування об'єктового ринку зі статистичних матеріалів, але ці дані не повні та не задовольняють маркетинговий відділ в повному обсязі. Варіант отримання необхідної інформації від спеціальних організацій, які надають повний спектр маркетингових послуг, для сільськогосподарських підприємств майже неможливий через високу ціну пропонуванних послуг. Тому підприємства провадять свою маркетингову політику лише на основі мінімального обсягу інформації [5].

Основною проблемою організації управління маркетингом в сільськогосподарських підприємствах на даний момент є обрана товарна модель організації маркетингу. Враховуючи те, що сільськогосподарські підприємства виробляють товарну продукцію з широким асортиментом і функціонують на декількох об'єктових ринках, існуючі служби маркетингу не в змозі виконувати всі обов'язки, теоретично покладені на них. За таких умов для сільськогосподарських підприємств стає перспективним перехід до ринкової або товарно-ринкової моделі організації системи управління маркетингом. При вказаних моделях організації відділ маркетингу поділяється на товарні групи, які повністю виконують функції, пов'язані з маркетингом на підприємстві, але в межах окремого виду продукції. Прикладом запропонованої системи можна представити створення зернової групи, як відділу загальної маркетингової служби сільськогосподарського підприємства. Дана група має виконувати функції, які передбачені концепцією маркетингу, а увага працівників повинна приділятися опрацюванню всіх інструментів маркетингу. Працівники цієї групи повинні проводити повний аналіз ситуації на зерновому ринку району та області, проводити повний аналіз щодо попиту та пропозиції на ринку, цінової ситуації, потенційних споживачів своєї продукції, а також аналізувати діяльність конкурентів,

виявляючи їх переваги та недоліки по відношенню до свого підприємства. На основі отриманих результатів проведеного дослідження має проводитись маркетингове планування, результати якого прийматимуться всіма відділами та службами, які мають відношення до виробництва зерна в господарстві, і в подальшому впроваджуватимуться в процес виробництва та реалізації зерна в даному сільськогосподарському підприємстві. Звичайно, матеріальні затрати при побудові ринкової або товарно-ринкової моделі управління маркетингом для підприємства мають бути досить великими, але правильно організована діяльність маркетингової служби сприятиме вагомому збільшенню прибутків підприємства. Таке збільшення прибутковості господарств можливе за рахунок проведення маркетинговими службами заходів із завоювання більшої частки ринку та отримання тим самим більшої кількості споживачів, які будуть вже не посередницькими організаціями, а кінцевими споживачами на об'єктовому ринку з більш вигідними умовами співпраці.

Отже, саме така організація системи управління маркетингом, на нашу думку, є досить вдалою та сприятливою для підвищення економічної ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств.

Література.

1. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: [монографія] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк : Дон ДУЕТ, 2006. – 294 с.

2. Іващенко О.В. Економічна сутність категорії «ринку» / О.В. Іващенко // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка і природокористування». – Випуск 5.– X. : ХНАУ, 2007. – С. 161-165.

3. Іващенко О.В. Формування прибутку с сільськогосподарських підприємствах / О.В. Іващенко // Вісник СНАУ. Серія «Економіка та менеджмент». – Вип. 4 (35). – Суми : СНАУ, 2009. – С. 71-76.

4. Мандич О.В. Стратегії конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств / О.В. Мандич // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – Вип. 1 (07). – Ч. 1. – Запоріжжя: ЗДІА, 2017. – С. 116-120.

5. Мандич О.В. Стратегії підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств: інструментальний підхід / О.В. Мандич // Вісник ХНТУСГ : економічні науки. – Вип. 172. – 2016. – С. 141-147.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

МАРМУЛЬ А.О., Д.Е.Н., ПРОФЕСОР, ДВНЗ «ПЕРЕЯСЛАВ-ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ ДПУ ІМЕНІ ГРИГОРІЯ СКОВОРОДИ»

На сучасному етапі розвитку економіки України зростає роль управління маркетинговою діяльністю аграрних підприємств. Невід'ємним елементом ефективної підприємницької діяльності виступає розуміння та використання концепції маркетингу в управлінні підприємством. Якісна складова маркетингу в управлінні величезна, оскільки зумовлює високоприбуткову ритмічну діяльність суб'єктів господарювання. Як свідчить практика підприємств України, впровадження маркетингу хоча й набуває все більшого поширення, проте повною мірою ще не використовуються всі форми управління маркетинговою діяльністю [1, с. 137]. А це створювало б передумови для забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств, адаптації до постійних змін зовнішнього середовища і кон'юнктури ринку, стабільності умов господарювання.

Метою маркетингу є, з одного боку, створення умов для пристосування виробництва до суспільного попиту, потреб ринку; розробка системи організаційно-технічних заходів для вивчення ринку, інтенсифікація збуту, підвищення конкурентоспроможності товарів з метою одержання максимального прибутку, а з іншого боку, – шляхом використання засобів, прийомів, усієї системи маркетингу – вплив на сферу реалізації: попит, пропозицію, ціни, умови збуту, канали розподілу. Маркетинг передбачає максимально широкі і повне використання ринкових умов, усіх чинників комерційного успіху в ім'я досягнення основної мети – одержання прибутку.

Управління маркетинговою діяльністю у аграрних підприємствах України – це система різних видів діяльності, що є широким комплексом заходів стратегічного й тактичного характеру, пов'язаних між собою і спрямованих на ефективне здійснення ринкової діяльності підприємства та досягнення його основної мети – задоволення потреб споживачів товарів і послуг і отримання на цій основі найбільшого прибутку [2, с. 130]. Це поняття, на наш погляд, враховує складність процесу управління маркетингом, його призначення і сутність, воно підкреслює системність цього процесу, бо управління маркетингом має здійснюватись системно і комплексно. Управління маркетингом може здійснюватися з позицій п'яти підходів:

вдосконалення виробництва, товару; інтенсифікації комерційних зусиль; маркетингу; соціально-етичного маркетингу.

Загальними функціями управління маркетингом у аграрних підприємствах є аналіз, планування, організація виконання, контроль [3]. Специфічними ж функціями – розробка цілей і завдань підприємства, основних стратегічних принципів його діяльності; розробка стратегії підприємства, визначення ринків; планування продукції; підготовка планів закупівель матеріально-технічних ресурсів; формування виробничого плану; планування й реалізація комплексу маркетингових комунікацій; формування каналів розподілу; формування та реалізація цінової політики; планування фінансового забезпечення; підбір службовців; формування структури управління маркетинговою діяльністю; формування та реалізація системи керівних впливів; організація збирання й обробки маркетингової інформації. У системі управління маркетинговою діяльністю підприємства виділяють наступні методи маркетингових досліджень та дій:

- вивчення зовнішнього середовища;
- вивчення наявних та планування майбутніх товарів;
- планування руху та продажів товарів;
- забезпечення формування збуту та стимулювання пропозиції;
- забезпечення цінової політики підприємства;
- забезпечення необхідного рівня безпеки використання товару, захисту навколишнього середовища, вимог до споживчих властивостей товару.

Ефективному розвитку маркетингу сприяє постійна поява нових ідей і тенденцій у цій галузі. Хоча країни з розвинутою ринковою економікою і накопичили багатий досвід у практиці використання маркетингу у діяльності підприємств, слід враховувати те, що він є однією із найдинамічніших галузей економічної діяльності [4, с. 142]. Тенденції у розвитку сучасного ринку мають особливе значення для еволюції маркетингу, це зростаюче значення таких сфер: якості, ціни і задоволення споживачів; побудови взаємин із споживачами та втримання їх; управління процесами бізнесу та інтеграції управлінських функцій; глобального мислення і планування місцевих ринків; стратегічних альянсів і мереж; галузей з високими технологіями; маркетингу послуг; прямого й онлайн-маркетингу; етичності маркетингової поведінки [5, с. 164].

Для успішного опанування маркетингу потрібно дотримуватися умов: організація навчання керівників і фахівців основних прийомів і

засобів; підготовка відповідних кадрів; створення кадрового потенціалу маркетологів-професіоналів; побудова необхідної організаційної структури (спеціальні служби маркетингу); створення науково-матеріального забезпечення дослідження маркетингу; високий рівень виконання маркетингових елементів; механізм стимулювання для переорієнтації на маркетинг.

Література.

1. Артимонова І.В. Засади та напрями впровадження сучасної концепції маркетингу у практичну діяльність аграрних товаровиробників / І.В. Артимонова // Вісник Білоцерківського державного аграрного університету. – Біла Церква, 2009. – Вип. 63. – С. 136-140.

2. Туболець К.Г. Шляхи вдосконалення управління маркетинговою діяльністю аграрних підприємств / К.Г. Туболець // Державне управління. – 2012. – Вип. 174. – Т. 186. – С. 129-132.

3. Гоголя О.П. Формування системи управління маркетинговою діяльністю сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / О.П. Гоголя. – Режим доступу: <http://elibrary.nubip.edu.ua/>

4. Ігнатенко М.М. Стратегія маркетингових комунікацій в аграрно-промисловому комплексі України / М.М. Ігнатенко, Л.О. Плахотнікова // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. – Вип. 4 (143) / наук. ред. І.Г. Манцуров. – К. : Наук.-досл. економ. ін-т, 2013. – С. 141-143.

5. Гордієнко К.Д. Аграрний маркетинг / К.Д. Гордієнко. – К. : КНТ, 2007. – 375 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕІНЖІНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

***ТАРАНЮК А.М., Д.Е.Н., ПРОФЕСОР,
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ,
КОБИЗЬКИЙ Д.С., АСПИРАНТ,
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ,
ТАРАНЮК К.В., К.Е.Н.,
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ***

В умовах постійних ринкових коливань та впливу ринкового середовища на роботу промислових підприємств виникає нагальна необхідність у підвищенні потенціалу маркетингової діяльності, яке повинно відбуватися в процесі постійних структурних зрушень у бізнес-процесах компаній. Під маркетинговою діяльністю

підприємства розуміється метод задоволення потреб споживача та виявлення можливостей збуту, включаючи вивчення різних потреб людей, аж до їх окремого задоволення [1].

Так, кількість суб'єктів господарювання в Україні у 2010 році було 2183928 одиниць, у 2016 році – 1865530 одиниць, що характеризує скорочення кількості підприємств на 318398 одиниць. Кількість зайнятих працівників на підприємствах у 2010 році було 10772,7 тис. осіб, у 2016 році – 8108,3 тис. осіб, що відображає скорочення зайнятих працівників на 2664.4 тис. осіб. Щодо показників маркетингової діяльності підприємств, то необхідно зазначити обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг). Так, у 2010 році було 3596646,4 млн. грн. (451743 млн. дол. США), у 2016 році – 6726739,8 млн. грн. (247397 млн. дол. США), що характеризує збільшення обсягу реалізації продукції у гривневому еквіваленті на 3130093,4 млн. грн. (115116 млн. дол. США). Однак дане збільшення обумовлене в першу чергу інфляційними процесами в країні та підвищенням внутрішніх цін на товари та послуги [2].

Велику роль у підвищенні ефективності господарської діяльності промислових підприємств відіграє впровадження реінжинірингу бізнес-процесів як елементу постійних трансформаційних змін бізнес-процесів на підприємстві. Дослідженням управлінського обліку процесоорієнтованої діяльності займався вчений Храбал М. [3], яким було удосконалено процес оцінювання ефективності реінжинірингових заходів у діяльності підприємницьких структур. Дослідження ролі інформаційних технологій в маркетинговій діяльності промислових підприємств займалася у своїй праці Олалла М. [4]. На наш погляд, це є невід'ємним при плануванні успішного проведення реінжинірингових заходів у маркетинговій сфері промислових підприємств [6].

Проаналізуємо за рейтингом глобальної конкурентоспроможності країн світу відповідно: країни лідери; країни, які мають середні показники свого розвитку; країни аутсайтери згідно аналізу показників глобальної конкурентоспроможності країн світу у 2017 році [5]. Провівши порівняльний аналіз показників глобальної конкурентоспроможності країн світу встановлено, що блок показників ефективності товарних ринків, що характеризує розвиток маркетингового потенціалу, мають наступні відхилення країни-лідера від країни аутсайдера. Так за показником «Інтенсивність місцевої конкуренції» дане відхилення становить 2,1 у.о., за обсягом домінування ринку – 3,4 у.о., за ступенем орієнтації клієнта – 2.7 у.о., що

в сукупності характеризує достатньо різний рівень розвитку маркетингового потенціалу країн світу та готовності розширювати власний ринок та захоплювати нові ринки. Щодо блоку показників інновацій, то маємо такі відхилення показників країни-лідера від країни аутсайдера. За показником «Потенціал для інновацій» – 3,1 у.о., за витратами підприємств на НІОКР – 3,5 у.о., за рівнем впровадження нових технологій – 3,1 у.о., що в цілому характеризує різний рівень здатності підприємств країн до проведення інноваційних процесів, в тому числі і реінжинірингу бізнес-процесів. Щодо індексу глобальної конкурентоспроможності, то відхилення даного індексу країни-лідера (Швейцарія) від країни аутсайдера (Ємен) становить 3 у.о., що свідчить про різний рівень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання даних країн і здатності нарощувати свою конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішніх ринках [6].

На підставі проаналізованої динаміки показників сформовано основні напрямки переходу до ефективної маркетингової діяльності промислових підприємств, до яких слід віднести:

- зміна орієнтації продажу промислової продукції на нові ринки збуту;
- формування клієнтоорієнтованих бізнес-процесів промислових підприємств, реалізуючи концепцію CRM;
- оптимізація витрат виробництва та збуту промислової продукції шляхом відкриття виробничих потужностей в інших регіонах країни та закордоном;
- підвищення стандартів якості сервісного обслуговування промислової продукції підприємств [6].

Література.

1. Романків І.Я. Особливості маркетингової діяльності на підприємствах сфери послуг / І.Я. Романків // Наукові праці НДФІ. – 2007. – № 4 (41). – С. 86-89.
2. Багатогалузева статистична інформація. (2017). Основні показники соціально-економічного розвитку України (щомісячна інформація) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Hrabal M. Process-Oriented Managerial Accounting / M. Hrabal // International Advances in Economic Research. – 2016. – № 22 – pp. 225-227.
4. Olalla M.F. (2000). Information technology in business process reengineering / M.F. Olalla // International Advances in Economic Research. – 2000. – № 6. – pp. 581-589.
5. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2017-2018. / K. Schwab, X. Sala-i-Martin, R. Samans. – Geneva: Cologny, 2017. – 383 p.

6. Taraniuk L. Estimation of the marketing potential of industrial enterprises in the period of re-engineering of business processes / L. Taraniuk, D. Kobyzskyi, M. Thomson // Problems and Perspectives in Management – Sumy: Business perspectives, 2018. – № 2 (16). – P. 412-423.

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ РЕКЛАМНИХ КАМПАНІЙ

***АБРАМОВА В.С., ВЛАСЕНКО І.А., ОНЕГІНА О.С., СТУДЕНТИ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Рекламна кампанія являє собою комплекс взаємозалежних рекламних заходів, розроблених відповідно до програми маркетингу і направлених на споживачів товару для досягнення рекламодавцем певної маркетингової цілі. Рекламна компанія є основою маркетингу та вміщує в собі всі елементи системи керування рекламною діяльністю, а саме інформаційне забезпечення, планування, організацію і звичайно контроль [3-5].

Дотримуючись ряду умов можна досягти успішності рекламної кампанії:

- здійснення комплексного маркетингового дослідження, яке дасть змогу виявити особливості цільової аудиторії споживачів та визначити портрет типового клієнта, індивідуальність товару, стратегії конкурентів, специфіку ринків, переваги і недоліки засобів розповсюдження рекламних матеріалів;

- створення оригінальної товарної продукції, яка швидко запам'ятовується;

- визначення оптимальної стратегії для виявлення рекламних цілей та донесення рекламної інформації споживачам за допомогою ЗМІ;

- раціональна розробка рекламного бюджету;

- оцінка потенційних можливостей підприємства рекламодавця, що дозволяє виявити його слабкі і сильні сторони в роботі на обраному ринку та з урахуванням результатів SWOT- аналізу, визначити конкурентні переваги[1];

- аналіз проведеної роботи по завершенню рекламної кампанії;

- чіткі та планомірні дії при реалізації всіх стадій рекламної кампанії.

* Науковий керівник – Мандич О.В., д.е.н., доцент

За об'єктом реклами рекламна кампанія буває двох видів: на стадії створення товару та вже фактично існуючого товару. Цільова установка рекламної компанії – просування нових товарів та послуг на ринок збуту, збільшення попиту для їх реалізації, перемикання попиту з одного товару на інший.

За територіальним розміщенням існують міжнародні, національні, локальні, а також – регіональні рекламні компанії. За посиленою потужністю дії поділяються на рівні „наростаючі та спадні. Розрізняються за направленістю на конкретну цільову аудиторію, а також спрямовані на всю громадську аудиторію. Стосовно класифікації реклама подається до споживачів одно каналним (симплексні рекламні компанії) або багатоканальним способом (комплексні рекламні компанії). Термін проведення рекламної компанії існує як короткостроковий (до одного року) або довгостроковий (більш одного року).

Цільове призначення реклами: впровадження та просування нового товару на ринок, збільшення продажу товарів та послуг, зміна зацікавленості споживачів з одного товару на інший, для збільшення попиту на реалізуємий товар, розголошення та поширення інформації про підприємства, фірми та об'єднання.

Строки проведення рекламної компанії залежать від призначення реклами, індивідуальності рекламного об'єкта та розміру структури компанії.

Ми вважаємо, що не правильно організована рекламна кампанія може призвести до незапланованих та небажаних наслідків, наприклад:

1. До перевищення витрат понад запланований рівень.
2. Запровадження додаткових заходів, для виправлення помилок, що відбулися непередбачено.

По завершенню рекламної кампанії підсумовують результати та складають висновки. Зокрема, визначають які ефективні заходи та яка вибрана оптимальна сума витрачених коштів позитивно вплинула на успішну реалізацію товарів та послуг споживачами, чи були досягнуті поставлені цілі й виконанні завдання, на майбутнє визначається шляхи подальшої рекламної компанії з урахуванням вже набутого невід'ємного досвіду [2].

Література.

1. Іващенко О.В. Економічна сутність категорії «ринок» / О.В. Іващенко // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка і природокористування». – Випуск 5.– X. : ХНАУ, 2007. – С. 161-165.

2. Іващенко О.В. Формування прибутку с сільськогосподарських підприємствах / О.В. Іващенко // Вісник СНАУ. Серія «Економіка та менеджмент». – Вип. 4 (35). – Суми : СНАУ, 2009. – С. 71-76.

3. Мандич О.В. Стратегії конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств / О.В. Мандич // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – Вип. 1 (07). – Ч. 1. – Запоріжжя: ЗДІА, 2017. – С. 116-120.

4. Мандич О.В. Стратегії підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств: інструментальний підхід / О.В. Мандич // Вісник ХНТУСГ : економічні науки. – Вип. 172. – 2016. – С. 141-147.

5. Мандич О.В. PR-маркетинг як стратегія конкурентного розвитку підприємств / О.В. Мандич // Формування ефективної моделі розвитку підприємства в умовах ринкової економіки: тези IV Міжнар. науково-практ. конференції [24-25 лист. 2016 р.]. – Житомир : ЖДТУ, 2016. – С. 392-394.

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК

***АРТЕМЕНКО О.О., к.е.н., доцент,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Завдання, що стоять на сьогоднішній день перед аграрним сектором економіки держави, полягають передусім в подоланні збитковості аграрного виробництва. Рослинництво, як галузь сільського господарства, традиційно було найбільш ефективним. За рахунок ефективного функціонування галузі рослинництва мають можливість успішно діяти та розвиватись й інші напрямки виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств. Виконання всіх процесів виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного виробництва, а також отримання прибутку від здійснення цієї діяльності неможливе без залучення та використання певних ресурсів. При цьому максимальної ефективності сільськогосподарське виробництво, зокрема, виробництво продукції рослинництва, досягає за оптимальної комбінації залучених ресурсів процесу виробництва продукції.

Пошук шляхів до оздоровлення економічної ситуації в аграрному секторі економіки потрібно виконувати орієнтуючись на створення умов для оптимального забезпечення ресурсами виробничого процесу, як головної передумови здійснення успішної

виробничо-комерційної діяльності підприємств. До того ж, розпочинати ці процеси необхідно саме в галузі рослинництва, яка має набагато більші за інші галузі сільськогосподарського виробництва, передумови для сталого розвитку та ефективного функціонування.

Проблеми формування ресурсної бази аграрного виробництва стали предметом досліджень багатьох вітчизняних вчених-економістів, зокрема: О.М. Алімова, Л.А. Анічина, О.А. Бутуцького, А.І. Даниленка, П.М. Макаренка, Г.М. Підлісецького, П.Т. Саблука, В.М. Трегобчука та інших. Результати їх досліджень знайшли відображення у відповідних наукових працях.

Де основна увага приділялась аналізу загального стану ресурсного забезпечення аграрного виробництва та опрацюванню рекомендацій з його покращення.

Основними ресурсами сільськогосподарського виробництва в галузі рослинництва є:

- земельні ресурси;
- матеріально-технічні ресурси;
- трудові ресурси;
- фінансові ресурси;
- інформаційні ресурси.

При цьому процес відтворення ресурсів в аграрному виробництві, зокрема, рослинництві, при реалізації виробничих процесів є досить специфічним у порівнянні з іншими галузями народного господарства. Процес відтворення носить не тільки фінансовий (матеріальний), а й екологічний характер, адже основним ресурсом аграрного виробництва в рослинництві є земельні ресурси, стан яких віддзеркалюється не тільки на ефективності процесів аграрного виробництва, а й на стані зовнішнього середовища взагалі. До того ж, відтворення родючості ґрунтів сільськогосподарського призначення при нераціональному їх використанні потребує великих витрат часу та матеріальних ресурсів.

Трудові ресурси є важливим ресурсом виробничого процесу, адже вони являють собою виробничий персонал, що безпосередньо виконує основні та допоміжні технологічні операції. Важливість цього ресурсу зумовлюється демографічними проблемами, а саме невигідним співвідношенням сільського та міського населення, яке є наслідком масового відтоку кваліфікованих кадрів з сільської місцевості та загальним рівнем старіння населення.

Матеріально-технічні ресурси виробничого процесу

поділяються на основні та оборотні засоби аграрних підприємств. Склад основних засобів, особливо активної їх частини, визначає можливість виконання необхідних для якісної реалізації виробничого процесу технологічних операцій, а разом з трудовими ресурсами, що залучаються, та організаційно-управлінськими заходами формують рівень технології на підприємстві та культуру виробництва на ньому. Оборотні засоби аграрних підприємств втілюються в матеріальних та нематеріальних витратах, основними з яких є витрати на утримання та експлуатацію сільськогосподарської техніки, закупівлю насінневих матеріалів, добрив, засобів захисту рослин та оплату праці персоналу підприємства. При цьому основним негативним фактором об'єктивного характеру, що зумовлює формування негативних результатів, є сезонний характер виробництва, який надто далеко розносить в часі моменти витрачання та моменти отримання результатів. Дія цього фактору може бути успішно компенсована за рахунок використання дієвих та ефективних механізмів кредитування оборотних засобів аграрного виробництва. Наявність фінансових ресурсів дозволяє виробникам сільськогосподарської продукції забезпечити виробництво необхідними матеріально-технічними ресурсами в повному обсязі й за повним асортиментом.

Інформаційні ресурси аграрного виробництва включають системи маркетингової, технологічної, виробничо-організаційної, правової та іншої інформації. Система маркетингової інформації є основою формування оптимальної політики збуту продукції підприємства та раціонального витрачання коштів, які зв'язуються в придбанні матеріальних ресурсів, що врешті респт зумовлює ефективність діяльності підприємства в короткостроковому періоді. цього небажаних фінансових та часових втрат.

Отже, основною проблемою аграрного сектора економіки є брак коштів для фінансування оборотних засобів виробництва та незадовільний стан матеріально-технічної бази, тобто активної частини основних засобів, ступінь забезпеченістю якими з кожним роком знижується, про що свідчать результати статистичних матеріалів.

Література.

1. Артеменко О. О. Аналіз використання основних фондів у сільському господарстві. Проблеми економіки агропромислового комплексу і формування його кадрового потенціалу : кол. моногр. у 2-х т. Т. 2 / За ред. П. Т. Саблука, Г. С. Мазнева. – К. : ІАЕ, 2011. – С. 628-632.

2. Артеменко О. О. Проблеми інтенсифікації виробництва продукції рослинництва та техніко-технологічне забезпечення галузі // Зрівноважений розвиток регіонів в умовах глобалізації : матеріали між нар. наук.-пр. конф. / О. О. Артеменко. – Житомир : ПП «Рута», 2010. – С. 194-197.

3. Трегобчук В. Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми / В. Трегобчук // Економіка України. – 2016. – № 2. – С. 4-12.

4. Сільське господарство Харківської області у 2016 р. Статистичний збірник. – Х. : Харківське обласне управління статистики, 2017. – 391 с.

5. Підлісецький Г. Економічні проблеми технічного забезпечення сільського господарства / Г. Підлісецький, В. Товстопят // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 81-85.

ЗМІСТОВНЕ НАПОВНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «РИНОК»

***Буряк С.О., Каменєва Ю.В., студенти*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Ринок є системою, складною економічною категорією, яка формується поряд з історичним розвитком цивілізацій і займає провідне становище в системі світової економіки.

Наразі, існує значна кількість тлумачень щодо економічної сутності категорії ринку, кожна з яких з різних боків виокреслюють його особливості. Крім того, виокремлення значущості формування та функціонування аграрного ринку, зокрема, його сировинного сегменту, займає вагому частку проведення досліджень, як провідних зарубіжних, так і вітчизняних авторів. При чому, в переважній більшості, вони розпочинаються в межах аграрного ринку з подальшим переходом до агропродовольчого сегменту і повністю пов'язані з продовольчим сегментом ринку. Наслідком цього є можливість проведення дослідження взаємозалежностей між функціями операторів сировинного сегменту аграрного ринку та загального ринку продовольства. Але це є не досить можливим через велику кількість не лише теоретичних здобутків науки, а й через існування особливих практичних передумов у функціонуванні всіх його учасників [4-5].

* Науковий керівник – Мандич О.В., д.е.н., доцент

На сучасному етапі розвитку, існує багато теоретичних напрацювань щодо виокремлення не лише аграрного ринку чи по видам продукції на ньому, а й у його складі окремих об'єктових ринків, що в подальших дослідженнях безпосередньо впливає на сегментування та формування цільових ринків. Однак існуючі результати досліджень не повною мірою відображають обґрунтування останнього для повного аналізу діяльності і деякі питання формування аграрного ринку залишаються дискусійними.

Історичний досвід та розвиток суспільства свідчить про наступне. Динамічний рух ефективної економічної системи, що орієнтовано на критерій результативності та здатність до самостійного регулювання, має відбуватись, зазвичай, на базисі ринкових відносин.

В працях П. Самуельсона наведено визначення ринку як економічного явища. «Ринок – це механізм, через який покупці і продавці взаємодіють, щоб визначити ціну і кількість товару» [2]. Дещо схоже визначення ринку дає К. Макконел. «ринок – це просто механізм або пристосування, що здійснює контакт між покупцями, або пред'явниками попиту, і продавцями, або постачальниками товару чи послуг» [2]. Відомий американський маркетолог Ф. Котлер зазначає, що ринок – є сукупністю існуючих і потенційних покупців товару [2].

В світовій економічній науковій літературі виділяють багато визначень категорії ринку, які в повному осязі розкривають його багатогранність. До найбільш значущих в економічній практиці можна віднести наведені напрями.

Теоретики-науковці, що зацікавлені раціональною економікою представляють, що ринок є механізмом саморегуляції. Прихильники ж теорії макроекономіки та політекономії наводять ринок як систему економічних відносин між та покупцями продавцями в процесах обміну. З точки зору теорії маркетингу, ринок слід розуміти як місце, де реалізують товари або взаємодія між учасниками ринкових процесів. Вищевикладене дозволяє сформулювати авторське визначення поняття ринку, як економічної категорії.

Ринок є складною та динамічною економічною системою, функціонування якої відбувається в певному мікро-, мезо- або макроекономічному середовищі і являє собою систему відносин між окремими учасниками або операторами ринку при реалізації процесів виробництва, обміну та споживання, тобто між виробничими структурами, посередницькими організаціями та кінцевими споживачами [2]. При чому до особливостей формування агросировинного сегменту віднесено виокремлення його операторів

через об'єктову складову, а сутнісні характеристики розкриваються через його відповідну архітектуру. Враховуючи те, що продукція сільського господарства є, здебільшого, сировинною і реалізується аграрними підприємствами без поглибленої переробки, то основною цільовою аудиторією та кінцевими споживачами на внутрішньому ринку є переробні підприємства та експортери сільськогосподарської продукції [3].

Література.

1. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: [монографія] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк : Дон ДУЕТ, 2006. – 294 с.
2. Іващенко О.В. Економічна сутність категорії «ринку» / О.В. Іващенко // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка і природокористування». – Випуск 5.– X : ХНАУ, 2007. – С. 161-165.
3. Іващенко О.В. Формування прибутку с сільськогосподарських підприємствах / О.В. Іващенко // Вісник СНАУ. Серія «Економіка та менеджмент». – Вип. 4 (35). – Суми : СНАУ, 2009. – С. 71-76.
4. Мандич О.В. Стратегії конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств / О.В. Мандич // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – Вип. 1 (07). – Ч. 1. – Запоріжжя: ЗДІА, 2017. – С. 116-120.
5. Мандич О.В. Стратегії підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств: інструментальний підхід / О.В. Мандич // Вісник ХНТУСГ : економічні науки. – Вип. 172. – 2016. – С. 141-147.

ОПТОВІ РИНКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ – ДОСВІД ЄВРОПИ

***ГРИНИШИН Г.М., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВЕТЕРИНАРНОЇ
МЕДИЦИНИ ТА БІОТЕХНОЛОГІЙ ІМ. С.З. ҐЖИЦЬКОГО***

Оптові ринки сільськогосподарської продукції (ОРСП) – вагомий елемент маркетингової інфраструктури аграрного ринку. Оптові ринки є зв'язною ланкою між виробництвом продукції та її збутом. Це також важливий механізм забезпечення продовольчої безпеки країни, розвитку конкуренції, підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських товаровиробників і зменшення рівня тінізації економіки.

Серед науковців немає одностайної думки щодо чіткого визначення терміну оптовий ринок.

Відповідного до вітчизняного законодавства, оптовий ринок - юридична особа, предметом діяльності якої є надання послуг із забезпечення оптової торгівлі сільськогосподарською продукцією і якій у встановленому законом порядку надано статус оптового ринку сільськогосподарської продукції.

За визначенням заступника директора Інституту розвитку аграрних ринків Романа Корінця, оптовий ринок - це місце, де здійснюється оптова торгівля, зокрема, оптова торгівля сільгосппродукцією. На такому ринку не торгують у роздріб, тобто не продають товар безпосередньо кінцевим споживачам. Економісти зазначають, що ОРСП - цивілізоване місце зустрічі оптових пропозицій сільгосппродукції та відповідного попиту, де виявляють реальну ціну товару, вирівнюють її коливання, оперативно переміщуючи товарні потоки [3].

Світовий досвід показує, що оптові ринки сільськогосподарської продукції – єдина можливість перейти від стихійної торгівлі до прогнозованої та підпорядкованої чітким правилам. Діяльність ринків багатьох європейських держав - яскраве тому підтвердження.

Переважаюча більшість гуртових ринків у світі були засновані у період з 1950 по 1970 роки. Особливо активно почали розвиватися оптові ринки після Другої світової війни. У Німеччині, Франції, Італії, Великобританії оптові ринки стали основним місцем забезпечення торгівлі продовольчими товарами. Проте їхня історія розпочалася значно раніше. Все почалося з муніципальних ринків на початку 20 століття. Майже всі ринки були компонентами міської інфраструктури, маючи на меті організувати та сконцентрувати плодово-овочеву, квіткову, рибну та м'ясну оптову торгівлю в одному місці. Це стало необхідним із-за характеру роздрібною торгівлі – її сегменти часто зводилися в різних кінцях міста, що на той час дозволяло задовольняти потреби великої кількості магазинів та споживачів. Ці ринки слідували власним принципам торгівлі, так як були націлені на різних споживачів. З появою магазинів самообслуговування із широким асортиментом, гуртові ринки змушені збільшити свої розміри та зібрати різноманітну продукцію в одному місці. Це стало початком формування подібних сучасним гуртових ринків.

Оптовий ринок Ранжис, що знаходиться в Парижі, є одним із найбільших оптових ринків у Європі. Цей ринок було створено у 1969 році, займає 220 га та має розвинуту інфраструктуру, криті

торгові зали площею 118 га, адміністративні будівлі займають 47 га, а залізничні станції та автомобільні стоянки 55 гектарів. Оптовий ринок працює цілодобово. Серед постачальників 296 великих об'єднань оптової торгівлі, великі товаровиробники, кооперативні об'єднання, а покупцями є об'єднання роздрібною торгівлі, супермаркети, а також інші підприємства роздрібною торгівлі та суспільного харчування. Останнім часом він набув міжнародного значення [2].

Найстарішим ринком у світі є Grossmarkt Hamburg, Німеччина (перша згадка 962 року). Офіційно ринок відкрито у 1962 року (знаходиться у державній власності). Ринок обслуговує 15 млн. населення. Загальна площа – 28 га. Щоденно ринок відвідує – 398 осіб. Особливістю цього ринку є наявність розвиненої інфраструктури, що забезпечує доставку продукції з порту, з залізничного вокзалу і мережі автомагістралей у найкоротші терміни [3].

В Іспанії створено власну модель інфраструктурного забезпечення реалізації сільськогосподарської продукції, але функціонує вона також за домінуючої ролі держави в цьому процесі. Ще у 1966 р. урядом країни було засновано компанію «Меркаса», яка являє собою державне підприємство, а за своєю організаційно правовою формою – ВАТ. Мережа «Меркаса» складається з 23 оптових ринків, які надають широкий спектр логістичних послуг і розташовані у такий спосіб, що покривають усю територію країни. Ці ринки займають загальну площу 700 га. У мережі працює близько 3600 компаній; щороку ці ринки відвідує понад 16 млн. покупців. Через ці оптові ринки реалізується 65 % фруктів і овочів, що споживаються в Іспанії.

У Польщі ОРСП найбільш активно почали розвиватися з другої половини 90-х років минулого століття. Усі оптові ринки Польщі створено за фінансової та організаційної підтримки місцевого керівництва і крупних банків. Серед акціонерів є також організації виробників і ринкових споживачів, ринки у Гданську і Любліні профінансовано позиками від Світового Банку, а ринок у Варшаві – ЄБРР. Оптовий ринок сільськогосподарської та харчової продукції Bronisze поблизу Варшави розміщується більш ніж на 60 га землі. Він є найсучаснішим і чи не найбільшим ринком у Центральній і Східній Європі, він діє з 1995 р. [1]. Один із найбільших оптових ринків у Познані є першим оптовим ринком європейського стандарту з продажу плодоовочевої продукції, квітів і продуктів харчування. Відкритий у 1992 році, нині він постачає продукцію близько 5 тисячам компаній центрально-східної та північної Польщі. Щорічний обіг складає близько 400-500 млн. злотих (приблизно – 10-15 млн. дол.

США) або 300-500 тисяч тонн продукції. Ринок займає 12 га площі і розміщується у 12 торговельних павільйонах для плодоовочевої продукції, 4 – для харчової, 2 – для фруктів. Також має склади та павільйон для садової продукції.

В Італії – це група компаній Mercasir, що створена 1988 р. Муніципалітетом для управління багатофункціональним Харчовим Центром Флоренції, що займається всіма видами діяльності, пов'язаними з оптовою торгівлею продуктами. Фруктовий та овочевий оптові ринки мають щорічний товарооборот 160 000 тонн. Та Veronamercato – акціонерним товариством, заснованим 1989 року приватними та державними акціонерами. Ринок розрахований на реалізацію 600 000 тонн фруктів та овочів щорічно.

Світовий досвід показує, що державою регулюються практично усі аспекти життєдіяльності оптових ринків. У процесі державного регулювання застосовуються законодавчі і фінансові важелі.

Література.

1. Bronisze. Biuletyn informacji publicznej [Electronic resource]. – Access mode : www.bronisze.com.pl/bip/struktura_wlasnosci/59

2. Informe anual Mercasa 2010 [Electronic resource]. – Access mode: www.mercasa.es/publicacion/informe_anual_mercasa_2010

3. Das Herz des Großmarktes ist der Fruchthof Berlin [Electronic resource]. – Access mode: www.berliner-grossmarkt.de

4. Корінець Р.Я. Оптові ринки сільськогосподарської продукції: запитання та відповіді / Р.Я. Корінець, Л.О. Шевцова. – Київ :Українські технології, 2007. – 91 с.

5. Корінець Р.Я. Про діяльність асоціації оптових ринків сільськогосподарської продукції / Р.Я. Корінець // Економіка АПК. – 2011. – № 9. – С. 75-82.

ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН ПРИ ФОРМУВАННІ АГРАРНОГО РИНКУ

***Довгопол Є.О., Самойленко Д.Г., студенти*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Конкуренція є первинною та основною економічною силою, притаманною ринковій економіці, а також є необхідним атрибутом

* Науковий керівник – Мандич О.В., д.е.н., доцент

існування та розвитку ринку, в цілому. Наявність конкуренції, з однієї сторони, обумовлює прагнення, формує стимули та можливості суб'єктів аграрного виробництва до підвищення конкурентоспроможності своєї продукції, а з іншої визначає динаміку ринкової концентрації та посилення нерівності суб'єктів ринку в існуючому конкурентному середовищі, що визначає конкурентну структуру цільових ринків збуту продукції підприємств [2]. Негативне ставлення до існування конкуренції спостерігалось ще з радянських часів. Так, в той час конкуренцію розуміли як жорстоку боротьбу між окремими капіталістами та країнами з капіталістичним устроєм за джерела формування сировини, ринків збуту та сфери обігу капіталу, за одержання та максимізацію існуючих прибутків. Це було зумовлено приватною власністю на окремі засоби виробництва [4].

Трагування категорії «конкуренція» у вітчизняних економічних джерелах до 90-х років минулого століття було вузьким і тому конкуренція розглядалась лише з точки зору політекономії. Так, конкуренція – це анархія виробництва і перевага функціонування приватної власності. Сучасні підходи до сутності конкуренції розуміють її через способи та явища життя, через рушійні сили постійного суспільного розвитку. Також її можна визначити через передові інструменти можливостей економії ресурсів, через невід'ємні частини формування ринкових механізмів й через об'єктивний елемент формування товарного виробництва [3].

За напрямками прояву «конкуренцію» поділено на внутрішню та зовнішню. Зовнішня конкуренція являє собою об'єктивну конкуренцію, яка склалась через певну кон'юнктуру на ринку і діяла на виробничі підприємства незалежно від їх бажань та можливостей. Досконала (чиста) конкуренція є типом ринкового середовища, в межах якого діє велика кількість конкурентів та окремий суб'єкт господарювання, у прийнятті рішень зорієнтовані на певне ринкове ціноутворення та своїми діями не впливає на процес формування ціни. Даний тип конкуренції є парадоксальним з огляду на те, що виробничі підприємства не відчують конкуренції у своїй виробничо-комерційній діяльності, а існуюче конкурентне середовище не наполягає на зростанні результативності виробництва.

Олігополія являє собою ситуацію, коли кількість конкурентів незначна або декілька окремих підприємств домінують на обраному ринку, створюючи при цьому сильну взаємозалежність. За таких умов кожне підприємство добре знайоме з діючими силами на ринку, а маневрування будь-якого з конкурентів відчуються іншими

суб'єктами господарювання [2]. Олігополія є характерною в більшості випадків для недиверсифікованого виробничого підприємства, зокрема, підприємства із глибокою переробкою сільськогосподарської продукції. Тому, ми вважаємо, що сировинний сегмент аграрного ринку, в умовах якого товаровиробники реалізують свій товар дрібними за обсягами партіями з ціною, яку встановлено через співвідношення попиту та пропозиції на ринку, є добрим прикладом монополістичного виду конкуренції. Монополістична конкуренція – тип ринку, де за умов неоднорідної за обсягами пропозиції діє значна кількість дрібних підприємств за одночасним існуванням великої кількості споживачів. Розглядаючи ринковий тип олігополії, як тип групової монополії, автор теорії монополістичної конкуренції, американський економіст Е.Х. Чемберлін виокремив наступне. На його думку «...оскільки кожен є монополістом і все ж таки має конкурентів, то ми в праві говорити про них, як про конкуруючих монополістів; і про сили, що діють у подібних ситуаціях, ми можемо сміливо говорити як про сили монополістичної конкуренції...» [4]. Для сучасного типу розвитку конкурентної боротьби в аграрній сфері більш характерними є риси монополістичної конкуренції. Це спричинено виробляємою сільськогосподарськими підприємствами продукцією (цукрові буряки, соняшник, зерно, м'ясо, молоко тощо), яка і не є стандартизованою, однак з можливістю реалізації крупно товарними партіями, що відрізнятимуться за якістю та ціною [3].

Монополія характеризується безліччю споживачів та тільки одним окремим продавцем. Монопольне становище на сировинному сегментів аграрного ринку матимуть виробничі підприємства науково-дослідного напрямку господарської діяльності, що реалізують елітний посівний матеріал чи чистопородних тварин. Провівши дослідження за видами конкуренції, можна наголосити, що найбільш прийнятним та корисним для кінцевих споживачів є наявність досконалої конкуренції. Вона має усувати можливості зловживань на обраному об'єктовому ринку. При чому, одночасно найнебезпечнішим є формування монополістичного ринку.

Література.

1. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : [монографія] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк : Дон ДУЕТ, 2006. – 294 с.

2. Іващенко О.В. Економічна сутність категорії «ринку» / О.В. Іващенко // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка і природокористування». – Випуск 5.– X : ХНАУ, 2007. – С. 161-165.

3. Іващенко О.В. Формування прибутку с сільськогосподарських підприємствах / О.В. Іващенко // Вісник СНАУ. Серія «Економіка та менеджмент». – Вип. 4 (35). – Суми : СНАУ, 2009. – С. 71-76.

4. Мандич О.В. Стратегії конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств / О.В. Мандич // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – Вип. 1 (07). – Ч. 1. – Запоріжжя: ЗДІА, 2017. – С. 116-120.

5. Мандич О.В. Стратегії підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств: інструментальний підхід / О.В. Мандич // Вісник ХНТУСГ : економічні науки. – Вип. 172. – 2016. – С. 141-147.

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ

**ДОМРІНА А.В., СТУДЕНТКА*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

Рослинна олія є найбільш затребуваним видом товару на ринках, як на зовнішньому так і на внутрішньому. Наша країна є світовим лідером з виробництва соняшникової олії. На українських полях вирощуються також інші види олійних культур, такі як соя та ріпак, але на відміну від соняшнику, їх вітчизняна переробка розвинена поки слабо. Високий експортний потенціал олійних культур став причиною постійного збільшення посівних площ під них. За 20 останні років посіви соняшнику зросли в 3 рази, сої – в 75 разів, ріпаку – в 9 разів [1].

Виробництво олійних культур в країні визначається зростаючими обсягами, збільшенням обсягів експорту насіння та олії. Це зумовлює необхідність розгляду окремо виробництво соняшнику, сої, ріпаку[2]. В таблиці 1 показана загальна динаміка показників виробництва олійних культур.

На механізм регулювання ринку олійно-жирової продукції впливають фактори прямого впливу та непрямого впливу. До факторів непрямого впливу, які визначають загальні тенденції економіки, відносять: економічні, політико-правові, соціально-демографічні, культурні, науково-технічні, міжнародні.

* Науковий керівник – Крала В.Г., ст. викладач

Таблиця 1

Динаміка показників олійних культур

<i>Показники</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>Зміни, %</i>
Соняшник				
Валовий збір, тис. т	10133,8	11181,1	14927	147,3
Площа збирання, тис. га	5212,2	5166,2	6253	120,0
Урожайність, ц/га	19,4	21,6	23,9	123,2
Соя				
Валовий збір, тис. т	3881,9	3930,6	4145,0	106,8
Площа збирання, тис. га	1792,9	2135,6	1860,0	103,7
Урожайність, ц/га	21,6	18,4	22,3	103,2
Ріпак				
Валовий збір, тис. т	2198	1737,6	1190	54,1
Площа збирання, тис. га	865,3	671,1	470	54,3
Урожайність, ц/га	25,4	25,9	25,3	99,6

**Дані Державної служби статистики*

Фактори прямого впливу (тобто особливості ринку олійних культур) в свою чергу розділяються на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів прямого впливу відносять:

- валове виробництво олійних культур в країні;
- зростання цін на нафтопродукти та погіршення світової енергетичної безпеки;
- рівень цін на олійні культури та продукти їх переробки на провідних біржах світу;
- розмір попиту на олійні культури та продукти їх переробки в світі;
- війни, політичні конфлікти, стихійні лиха.

До внутрішніх факторів прямого впливу відносять:

- валове виробництво олійних культур в Україні;
- собівартість виробництва олійних культур та продуктів їх переробки;
- рівень конкуренції на ринку олійних культур та продуктів їх переробки;
- зростання монополізації виробництва олійних культур (агрохолдинги);
- імпорт інших рослинних олій (пальмова, кокосова).

Виходячи з того що олійно-жировий комплекс країни орієнтований на експорт, то зовнішні фактори окреслюють основні

напрями регулювання ринку в Україні. Суттєвий вплив на ринок олійних культур матимуть такі фактори як обсяг виробництва і споживання олійних культур та продуктів переробки за продовольчим, технічним (біопаливо) і фуражним (корм) напрямками.

Література.

1. Виробництво соняшникової олії — дуже вигідний бізнес в Україні. Коментарі аналітиків компанії Pro-Consulting.Latifundist [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/proizvodstvo-podsolnechnogo-masla-ochen-vygodnyj-biznes-v-ukraine-komentarii-analitikov-kompanii-pro-consulting-latifundist>

2. Статистичний щорічник України за 2016 рік / За ред. І.М. Жук. – К. : Август Трейд, 2017. – 574 с.

3. Чехова І.В. Світовий ринок олійних культур / І.В. Чехова // Вісник аграрної науки. – 2017. – № 9. – С. 71-77.

4. Сарафонова І.С. Сучасні напрями стратегічного розвитку олійно-жирового підкомплексу / І.С. Сарафонова // Трансформаційна динаміка розвитку агропромислового виробництва: матеріали міжнар. наук.-практ. Конф., 25-26 квітня 2013 р. – Вінниця: ВНАУ, 2013. – С. 203-206.

5. Капшук С.П. Стан та перспектива українського олієпрому / С.П. Капшук // Пропозиція. – 2014. – № 6(192). – С. 52-55.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СОНЯШНИКА

***ДУЛОВА Є., ДУЛОВ А., МАГІСТРИ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

В агропромисловому виробництві України провідне місце серед технічних культур займає соняшник – основна олійна культура. На соняшникову олію припадає 98 % від загального виробництва олії в Україні. Соняшник – одна з найбільш прибуткових та високоліквідних культур. Нині рівень використання біологічного потенціалу соняшнику є найменшим серед олійних культур і навіть не досягає 50 % [1]. Ефективність функціонування олійно-жирового підкомплексу України значною мірою залежить від стабільного та ефективного виробництва соняшнику на сільськогосподарських підприємствах [2].

* Науковий керівник – Півень А.В.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам виробництва та функціонування ринку соняшнику в Україні присвячені праці вітчизняних вчених В.Г. В'юна, Л.А. Євчук, В.С. Каретникової, В.В. Кириченка, В.Г. Кухти, С.Ю. Кучеренка, А.А. Побережної, В.Ф. Сайка та ін. [3].

В Україні соняшник вирощують в усіх регіонах, проте найбільше в південних та центральних областях. Так, у 2017 році сівба соняшнику на площах понад 500 тис. га проводилася у Дніпропетровській, Запорізькій, Кіровоградській та Миколаївській областях, на площах понад 400 тис. га – у Харківській та Одеській.

Основні площі виробництва соняшнику зосереджені в сільськогосподарських підприємствах. Так, за підсумками минулого року, в агроформуваннях, враховуючи фермерські господарства, мали понад 84 % загальних площ під цією культурою врожаю. Решта — господарства населення. [4].

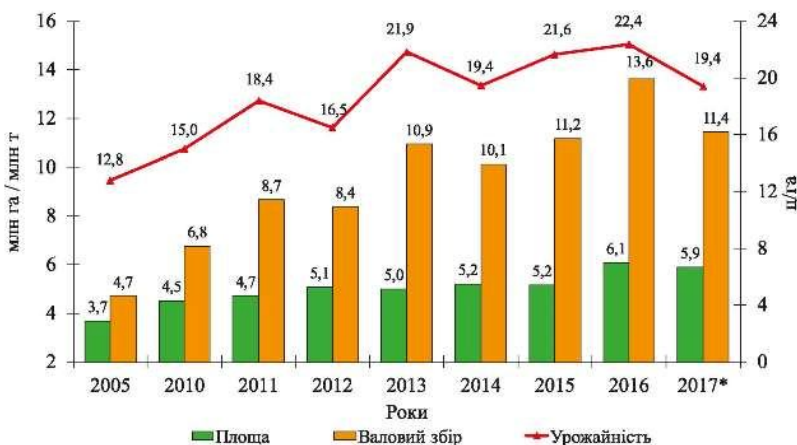


Рис. 1. Динаміка виробництва соняшника в Україні за 2005-2017 рр.

За прогнозами на 2017 р. очікується зібрати 11,4 млн. т соняшнику, що на 2,1% менше минулорічного показника. На це мало вплив зниження урожайності та зменшення площ вирощування культури. З одного гектара в середньому очікують отримати 19,4 ц/га, що нижче рівня попереднього року на 13,3 %. При цьому збирання врожаю проводиться із площі 5,9 млн. га. Станом на 13 жовтня, за оперативними даним із регіонів, аграрії зібрали соняшнику 9,8 млн. т

із площі 5,1 млн. га при врожайності 19,4 ц/га. Для порівняння: роком раніше площа під культурою становила 6,09 млн. га. Разом з тим, фахівці Міністерства сільського господарства США оцінили урожай соняшнику в Україні на рівні 13,5 млн. т, тобто більше за прогнози вітчизняних експертів на 2,1 млн. т.

Світове споживання соняшнику зменшиться. Поточного сезону попит на цю олійну культуру оцінюється в обсязі 46,6 млн. т, що менше порівняно з минулорічним показником майже на 1%. При цьому, на відміну від попереднього сезону, обсяги споживання перевищать його виробництво. Це вплине на суттєве зменшення світових кінцевих запасів. На завершення нинішнього сезону вони очікуються в обсязі майже 2,2 млн. т, що на 14,9% менше попереднього рівня [5].

Обсяги світової торгівлі соняшником знизяться. На зовнішніх ринках очікується реалізувати близько 1,99 млн. т. Світовими лідерами з експорту насіння стануть країни ЄС-27, які, за прогнозами, експортують близько 17,6 %, Аргентина – 13,5 % та Україна – 7,5 % загального обсягу зовнішніх продажів. Основними імпортерами соняшнику залишаться Туреччина та країни ЄС-27, які мають наміри придбати понад половину світового експортного фонду.

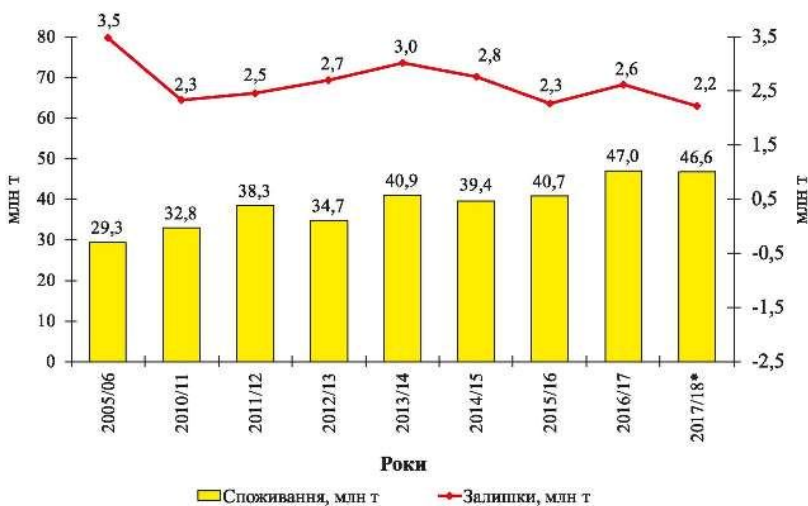


Рис. 2. Динаміка світового споживання соняшнику за 2005-2018 рр.

Соняшникову олію українського виробництва експортують у понад 100 країн, кількість яких з кожним роком зростає. Разом з тим, основними покупцями цього продукту є країни ЄС, Китай та Індія [6].

Використання олійних культур у тваринництві забезпечує зв'язок ринку олійних з ринком зернових, а розвиток виробництва біодизельного пального – з ринком енергоносіїв. Значний вплив на ціни на рослинні олії мають ціни на нафтопродукти, не є винятком і соняшникова олія. Тому подорожчання нафтових котирувань призводить до зростання цін й на соняшкову олію, незважаючи на те, що цей вид олії не використовується для виробництва біопалива [2].

Сировинною базою для виробництва соняшкової олії є насіння соняшника, за виробництвом якого Україна поступається у світі Аргентині та Росії. У загальному обсязі виробництва олійних культур в Україні соняшник охоплює понад 70% [3]. Збільшення виробництва насіння соняшника в Україні відбувається завдяки його високій ліквідності. Так рентабельність виробництва насіння соняшника у 2017 році склала 57,9 % [5].

Подальший розвиток зовнішньої торгівлі насінням соняшнику залежатиме переважно від формування внутрішнього продовольчого ринку. Наповнення його товарами власного виробництва буде створювати базу для розширення експорту. Товаровиробники на українському ринку олійної продукції мають бути захищені на тому ж рівні, як їх партнери в зарубіжних країнах. Отже, Україна, насамперед, має забезпечити захист власного ринку, а також вести активний пошук споживачів (покупців) своєї продукції, відповідно до кон'юнктури ринку і на зарубіжних ринку на умовах довгострокового партнерства.

Література.

1. Огляд ринку олійних культур – УАК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agro.ua.net>.
2. Офіційний сайт асоціації «Укромпро» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukroilprom.org.ua>.
3. Офіційний сайт Українського клубу аграрного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agribusiness.kiev.ua>.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Офіційний сайт FAOSTAT. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://faostat.fao.org>.
6. Фаїзов А.В. Олієжировий комплекс: проблеми і фактори розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГУ

*ЖМАК О.М., СТУДЕНТКА**

*ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА*

Трансформаційні процеси в агропромисловому комплексі зумовили пошук нового інструментарію позиціонування продукції аграрних підприємств на внутрішньому та міжнародних ринках. Суб'єкти підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки є недостатньо мобільними внаслідок чого втрачають значну частину доданої вартості за рахунок ірраціональної організації каналів збуту. За умови загострення конкурентної боротьби саме маркетингова орієнтація збутової діяльності аграрних підприємств має стати дієвим інструментом підвищення конкурентоспроможності та забезпечення прибутковості.

Теоретико-методичні засади управління збутовою діяльністю на засадах маркетингу в аграрному секторі економіки висвітлені у роботах В. Г. Андрійчука, П. М. Березівського, Ю. І. Данька, Ю. О. Зайцева [1], О. О. Красноручького [2], В. М. Онегіної та багатьох інших. Проте, динамічний розвиток аграрного сектору зумовлює необхідність додаткового наукового пошуку у цій сфері.

Підвищення ролі збутової політики сільсько-господарських підприємств на сучасному етапі зумовлене декількома причинами: за часів товарного насичення вкрай складно обійтися без наблизених до покупця збутових мереж; нині посилюється боротьба за споживача, що потребує постійного вдосконалення збутової політики, підвищення її ефективності; існує необхідність підвищення конкуренто-спроможності підприємства, яка значною мірою зумовлена організацією його збутової діяльності. На збутову політику сільськогосподарських підприємств впливають керовані та некеровані фактори розподілу та, відповідно, проблеми як зовнішнього так і внутрішнього характеру (таблиця 1).

* Науковий керівник – Власенко Т.А., к.е.н., старший викладач

**Проблеми збутової діяльності
сільськогосподарських підприємств**

<i>Характер та сутність проблеми</i>
1. Зовнішній: пов'язаний з взаємовідносинами сільськогосподарських підприємств з іншими учасниками ринку.
2. Внутрішній: до них відносять функціональні (дезорганізація, що проявляється в роз'єднаності зусиль служби збуту та інших відділів підприємства) і системні (відсутність стратегічного підходу до збутової діяльності підприємства; недостатнє знання поточного й перспективного стану ринку; невідповідність підприємства до змін попиту; недосконала система інформаційного забезпечення збутової діяльності) проблеми збуту.

Джерело: сформовано автором за даними [3].

Необхідність підвищувати свій конкурентний рівень формує об'єктивні передумови розвитку ефективної збутової системи, яка б забезпечила швидке просування продукції від виробника до споживача. Створення при підприємствах пунктів оптово-роздрібною торгівлі дає можливість здійснювати продаж сільськогосподарської продукції без залучення третіх осіб і безпосередньо вивчати споживчий попит. Для забезпечення безперервного виробництва і поставки якісної та безпечної продукції все більше виникає потреба у використанні переваг маркетингу та логістики.

Збутова політика орієнтує виробничий процес на задоволення платоспроможного попиту споживачів, активно працює на ринку в напрямі підтримки попиту на продукцію та організовує ефективні канали розподілу [4, с. 110-120].

Найкращу організацію розподілу продукції сільськогосподарського підприємства забезпечує збутова логістика (логістика розподілу), що розробляє раціональні канали товароруку. Цей вид логістики охоплює весь ланцюг розподілу готової продукції, а саме: маркетинг, транспортування, комплектування, пакування, складування та ін. [5].

Ефективним напрямом удосконалення збутової політики сільськогосподарських підприємств є логістичний підхід до загальної концепції маркетингу. З цієї точки зору збутову політику підприємства слід розглядати як діяльність спеціальної служби з вивчення ринку збуту продукції, встановлення цін, організації реклами тощо. Якщо маркетинг займається виявленням і стимулюванням попиту, то логістика має задовольнити цей попит із мінімальними затратами. Важливу роль при

цьому відіграє вирішення завдання організації каналів розподілу. Дослідження питання становлення ефективної системи збуту аграрної продукції, яка забезпечувала б швидке переміщення виробленої продукції від виробника до покупця, дає підстави зробити висновок, що управління збутом на основі прямих продажів дає можливість отримати найвищий прибуток, але тут і найбільший ступінь ризику, так як виробник залежить від зміни кон'юнктури ринку.

Література.

1. Зайцев Ю. О. Маркетингова орієнтація управління збутом продукції аграрних підприємств: стратегії, системи, інструментарій / Ю. О. Зайцев. – Харків: Смугаста типографія, 2016. – 321 с.

2. Красноручський О. О. Закономірності та принципи функціонування систем ринкового розподілу продукції аграрних підприємств / О. О. Красноручський, О. Р. Азізов // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2015. – №. 4. – С. 3-13.

3. Гамалій В. Ф. Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств / В. Ф. Гамалій, С. А. Романчук, І. В. Фабрика // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. – Економічні науки. – 2012. – Вип. 22, ч. II. – С. 10-13.

4. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 276 с

5. Афанасьєв М. П. Маркетинг: стратегія і практика фірми: [Навчальний посібник] / М. П. Афанасьєв. – М. : Банки і біржі, 2005. – 460 с.

ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ, ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

***ЖУРАВЕЛЬ О. С., ОЛЬШАНСКИЙ Р. В., МАГІСТРАНТИ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Розвиток суспільства у всі часи відбувався під впливом конкуренції. Це стосується і економіки, і політики, і побуду та інших сфер. При цьому конкуренцію розуміють як боротьбу між суб'єктами господарської діяльності за кращі умови функціонування та забезпечення потреб як найбільше споживачів.

Питанню управлінню конкурентоспроможності присвячена

* Науковий керівник – Дудник О. В., к. е. н., доцент

велика кількість наукових праць, проте вважаємо доцільним поглиблення даного напрямку досліджень у напрямі знаходження та визначення взаємозв'язку факторів впливу та рівня конкурентоспроможності.

Управління конкурентоспроможністю підприємства починається з виявлення факторів, які впливають на зміни в її загальному рівні. Такий аналіз дає змогу розробити заходи які зможуть допомогти підприємству визначити свої сильні та слабкі сторони. Всі фактори впливу пропонуємо виділити в дві категорії: керовані та некеровані. Перші – ті фактори на яке підприємство може впливати та змінювати рівень впливу, другі – це ті, що не піддаються управлінню зі сторони підприємства, але мають бути враховані ним при здійсненні господарської діяльності. При цьому, в залежності від умов, одні й ті ж самі фактори можуть для різних підприємств відноситися до різних груп.

До керованих факторів можна віднести ресурсний потенціал, просторове розташування, фінансовий потенціал, рівень кваліфікації працівників, техніко-технологічне забезпечення, стиль управління, ефективність стратегічного портфелю тощо.

В свою чергу до некерованих факторів можна віднести такі: природно-кліматичні умови, особливості зберігання продукції, екологічні умови, соціально-демографічні умови, винаходи, технологічний прорив, тенденції ресурсного забезпечення, кон'юнктура та інфраструктура ринку, політична та адміністративна ситуація.

Особливість сільськогосподарського виробництва формує не однаковий стратегічний потенціал підприємств галузі, так як вони реалізують різні стратегії, можуть функціонувати в різних середовищах та по різному реагувати на фактори впливу зовнішнього середовища. При цьому у виробничій діяльності сільськогосподарських підприємств важливе значення має землекористування, бо від того яка площа землі знаходиться в користуванні підприємства та її якісних характеристик (щільність ґрунту, рівень родючості тощо) залежить напрям виробництва, рівень спеціалізації, його ефективність та можливості реалізації продукції.

Сільськогосподарські підприємства, в тому числі і фермерські господарства, становлять сукупність трьох компонентів: майно, земля та працівники. Земля є основним засобом виробництва, що вимагає дотримання певного комплексу заходів. Таких як цільове використання земельних ресурсів, здійснення заходів з охорони

земель, недопущення порушення прав власників землі та землекористувачів, збереження геодезичних знаків, дотримання правил добросусідства тощо. Все це в сукупності має вплив на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств.

При дослідженні статистичних даних розмірів землекористування фермерських господарств, як найчисельнішої групи аграрних формувань, визначили, що амплітуда коливань числових значень досить висока. При цьому різниця між крайніми значеннями розміру становить понад 6425 га. Тобто, на аграрному ринку України представлені як новостворені фермерські господарства з найменшою площею землі, що в середньому становить 0,72 га, так і 68 великих формування площею понад 4000 га. Проте переважна більшість фермерських господарств України залишається дрібноземельною з розміром господарств в межах від 20 до 50 га.

Фермерські господарства Харківської області значно диференційовані за розмірами землекористування, серед яких 601 господарство (53,6 % від загальної кількості) мають у володінні до 50 га сільськогосподарських угідь, 201 господарство володіють землею від 50 до 100 га та 311 господарство понад 100 га.

Одним із основних чинників забезпечення ефективності господарювання та підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств, на думку багатьох науковців, є розширення розмірів їх землекористування та забезпечення оптимального рівня концентрації виробництва [2, с. 65-66].

Диференціація фермерських господарств за розмірами землекористування зумовлює певні особливості формування їх виробничого потенціалу, можливості дотримання агротехніки вирощування сільськогосподарських культур, удосконалення технологій, залучення інвестицій та інше, що зумовлює їх конкурентоспроможність. Господарства з площею сільськогосподарських угідь понад 100 га краще забезпечені засобами виробництва і менш залежні від інших виробничих суб'єктів, які надають їм відповідні технічні послуги як в організаційному, так і в економічному аспектах [4].

Раціональні розміри землекористування сільськогосподарськими підприємствами та підвищення інтенсифікації сприятимуть найбільш ефективному використанню складових виробничого потенціалу процесу, що в результаті забезпечуватиме високу врожайність сільськогосподарських культур, мінімізацію витрат виробництва та підвищення конкурентоспроможності.

Література.

1. Маршавін Ю.М. Підприємництво, як фактор розвитку зайнятості населення/ Ю.М. Маршавін. – К. : ПІКДСЗУ, 2004. – 234 с.

2. Саблук П.Т. Аграрна економіка і політика України: підсумки минулого та погляд у майбутнє: науково-популярні нариси: в 3-х т / П.Т. Саблук. – К.: ІАЕ, 2001. – Т. 2: Аграрна економіка в умовах демократичного державотворення. – 2001. – 484 с.

3. Дудник О.В. Економічна природа понять «конкуренція» та «конкурентоспроможність» / О.В. Дудник, С.І. Міненко // Причорноморські економічні студії. – 2018. – № 1. – С. 112-116.

4. Дудник О.В. Инвестиционные стратегии повышения эффективности использования ресурсного потенциала аграрных предприятий / О.В. Дудник // Международный научно-производственный журнал «Экономика АПК». – 2016. – № 5. – С. 79-86.

5. Kalinichenko S. et al. The essential characteristics of innovative agricultural technologies // Impact factor: 1.436 5-Yr impact factor: 1.828. – 2016. – P. 1280.

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ

ІВАНОВА Г.О., ЗДОБУВАЧ*,

***ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Ефективність функціонування внутрішнього сировинного сегменту аграрного ринку слід розглядати через призму конкурентоспроможності його головних учасників – аграрних товаровиробників [2]. Аналіз існуючих теоретичних напрацювань щодо сутності конкурентоспроможності дозволив виявити відсутність єдності поглядів на цю категорію. Тому, доцільним стало обґрунтування визначення, яке в найбільшій мірі відповідає контексту виконаного дослідження. Так, під конкурентоспроможністю аграрних підприємств слід розуміти здатність до повномірної мобілізації економічного потенціалу підприємства, як суб'єкта економічних відносин, з одночасним створенням товарних, цінових, маркетингових та логістичних конкурентних переваг, що дозволяє пропозиціям підприємства бути більш привабливими для споживачів,

* Науковий керівник – *Потішняк О.М., д.е.н., професор*

постачальників та інвесторів у порівнянні з основними конкурентами, наслідком чого є збереження чи збільшення ринкової частки, підвищення економічної ефективності та вартості бізнесу. При цьому рівень конкурентоспроможності підприємства можливо інформативно та релевантно оцінювати та розглядати лише в динаміці, адже неконкурентоспроможне підприємство чи продукція за певних умов зовнішнього середовища може стати конкурентоспроможним при зміні цих умов і навпаки.

Таким чином, в контексті імплементації парадигми сталого розвитку суб'єктів економічних відносин в менеджменті основної діяльності аграрних підприємств доцільно вести мову не стільки про динаміку рівнів конкурентоспроможності та ефективності, скільки про визначення напрямку організаційних, виробничо-технологічних та комерційних змін, спрямованих на довготривале підтримання та підвищення зазначених рівнів.

На нашу думку, саме стратегічне управління є основним можливим інструментом забезпечення належного рівня ефективності, а від вдалого застосування механізму генерування та імплементації стратегій залежить, власне, конкурентоспроможний розвиток аграрних підприємств. Стратегію слід не лише виокремлювати як інтегровану модель дій чи перспективний деталізований проект, а застосовувати в якості інструменту довгострокової конкретизації напрямку розвитку підприємства, який стосується всіх сфер та засобів його виробничо-комерційної діяльності, систем внутрішніх й зовнішніх зв'язків, а також можливостей посилення конкурентних позицій підприємства на обраному об'єктовому ринку. При чому одним з основних напрямів забезпечення конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств є формування та практичне використання в реальній діяльності саме аграрного маркетингу, який задовольняє забезпечення результативності в площині товарної, цінової, комунікаційної та збутової політик господарюючих суб'єктів, тим самим поєднує визначені сфери виробничо-комерційної діяльності суб'єктів агробізнесу [4].

Існуючий рівень можливостей формування маркетингової діяльності в аграрному виробництві є слабким, при чому розглянуті лише базові «4Р», а не всі можливі наукові результати розвитку теорії маркетингу. Запропоновано запровадження маркетингової діяльності в аграрному виробництві через формування нових моделей, які базуватимуться на первинних принципах теорії маркетингу. При чому інструментарій має бути обраний не з урахуванням теоретичної бази, а

через відповідність всіх складових, елементів та компонентів до реальної практики агробізнесу.

Концепція запровадження агромаркетингу має базуватись на розумінні маркетингу, як різновиду системи управління виробничо-збутовою діяльністю суб'єкта агробізнесу, в основу якого покладено використання базових інструментів маркетингу (товарної, цінової, комунікаційної та збутової політик) як єдиного комплексу [5].

На основі дослідження теоретичних положень щодо формування маркетингових моделей розвитку та існуючого стратегічного управління в системі менеджменту аграрних підприємств запропоновано використання системи В2В, обґрунтовано оновлений зміст маркетингового інструментарію в розрізі товарної, цінової, комунікаційної та збутової політик, а також доведено необхідність та можливості запровадження аграрного маркетингу в реальну практику суб'єктів агробізнесу. Слід відзначити, що такі заходи спрямовані на малі й середні підприємства (класифіковані за розмірами) [3]. На нашу думку, навіть базовий рівень дозволить товаровиробникам прийти до розуміння сутності маркетингової діяльності, а також до необхідності її залучення в свою систему управління підприємством, що забезпечуватиме конкурентоспроможний розвиток як на коротко-, так і на довгострокову перспективу.

Література.

1. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : [монографія] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк : Дон ДУЕТ, 2006. – 294 с.
2. Іващенко О.В. Економічна сутність категорії «ринку» / О.В. Іващенко // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка і природокористування». – Випуск 5.– X. : ХНАУ, 2007. – С. 161-165.
3. Іващенко О.В. Формування прибутку сільськогосподарських підприємств / О.В. Іващенко // Вісник СНАУ. Серія «Економіка та менеджмент». – Вип. 4 (35). – Суми : СНАУ, 2009. – С. 71-76.
4. Мандич О.В. Стратегії конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств / О.В. Мандич // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – Вип. 1 (07). – Ч. 1. – Запоріжжя: ЗДІА, 2017. – С. 116-120.
5. Мандич О.В. Стратегії підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств: інструментальний підхід / О.В. Мандич // Вісник ХНТУСГ : економічні науки. – Вип. 172. – 2016. – С. 141-147.

ЦІНОВІ ФАКТОРИ ПРИ УПРАВЛІННІ ПОТЕНЦІАЛОМ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

***ЛИПОВИЙ Д.В., ЗДОБУВАЧ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Розуміння аграрного маркетингу через призму поєднання та результативного використання основних інструментів маркетингової діяльності в практиці господарюючих суб'єктів агробізнесу є, власне, найбільш правильним підходом для забезпечення формування та розвитку їх потенціалу, загалом. При чому маркетинговий інструментарій, в першу чергу, слід розглядати як комплекс основних політик по системі 4Р, зокрема, товарну, цінову, комунікаційну та збутову. Одночасно слід відзначити, що не можливо виокремлювати вагомість кожної з визначених політик, тому дослідження проводиться за всіма компонентами комплексу аграрного маркетингу [4]. В даному дослідженні увагу приділено формуванню потенціалу цінової політики розвитку маркетингової діяльності аграрних товаровиробників. Це пов'язано з тим, що одним з важелів слабкої результативності фінансової діяльності товаровиробників поряд з посередниками є досить низька ціна виробленої продукції, що зумовлено, в першу чергу, невирішеністю проблем транспортування та зберігання продукції безпосередньо в місцях її виробництва [3].

Одним з напрямів проведення дослідження є визначення потенціалу цінової політики на окремих об'єктових ринках, зокрема, на ринку зерна. Якщо порівняти середні ціни реалізації 1 ц зерна по сільськогосподарським підприємствам порівняно з середніми цінами 1 ц зерна в цілому по зерновому ринку, можна розрахувати можливий приріст доходності (виручки від реалізації зерна) товаровиробників на цій різниці. Зазначені розрахунки поверхневі, тому не включають витрат, пов'язаних зі встановленням й утриманням обладнання для зберігання зерна, які будуть достатньо високими та у разі їх встановлення на підприємствах період окупності складатиме приблизно 2-5 років. Розрахункова цінова різниця вказує на доцільність встановлення на аналізованих підприємствах устаткування для зберігання зерна. Зазначені зміни мають забезпечити подальший продаж виробленої зернової продукції безпосередньо

* Науковий керівник – Мандич О.В., д.е.н., доцент

товаровиробниками одразу кінцевим споживачам – переробним підприємствам, обходячи довгий ланцюг посередницьких структур. При цьому основним важелем стане продаж зерна не у вересні – жовтні після збирання врожаїв, коли ціни найнижчі, а у березні – квітні поточного маркетингового року, коли ціни на товарне зерно є найвищими.

Результативність діяльності функціонально відокремленої групи операторів ринку визначає домінування їх інтересів на ринку або поглинання їх інтересів суб'єктами рівня, діяльність яких характеризується більш високими результатами. Зазначена обставина викликає всі дисбаланси всередині маркетингової інфраструктури того чи іншого об'єктового ринку, в тому числі і ринку зерна. За типом сформованої конкурентної ситуації внутрішній зерновий ринок можна класифікувати як ринок олігополії, при цьому конкурентоспроможність операторів-виробників на внутрішньому ринку визначається: сприятливістю цінової політики з позицій покупця; можливостями забезпечення стабільного рівня якості продукції протягом досить тривалого часу; гнучкістю керування обсягами виробництва; адекватністю товарної політики. У свою чергу, конкурентоспроможність суб'єктів інфраструктури ринку продовольства визначається: стабільністю складу постачальників; можливостями формування партій продукції стандартної якості; адекватністю цінової політики [5].

Вітчизняні виробники сільськогосподарської продукції ведуть свою збутову діяльність у достатньо складних умовах вітчизняного ринку, який є олігополізованим на рівні маркетингових посередників та таким, що наближається до ринку досконалої конкуренції на рівні виробника. При цьому олігополізація даного ринку на рівні безпосередніх товаровиробників на сьогоднішній день не є можливою, в першу чергу, через низьку концентрацію капіталу в аграрному секторі економіки та низький рівень ефективності їх діяльності [2].

Отже, для забезпечення ефективного збуту продукції виробникам необхідно або збільшувати масштаб виробництва, або вирішувати проблему створення великих партій стандартної продукції, або встановлювати довготривалі прямі зв'язки з переробними підприємствами та крупними посередниками, тобто змінювати свою позицію в структурі системи розподілу продукції, що склалася на ринку.

Найбільш раціональні шляхи вирішення такої задачі полягають

у стимулюванні інтеграційних процесів між сферами обігу та виробництва. Такі зміни, в свою чергу, мають призводити до підвищення концентрації капіталу саме у виробничій сфері, розвитку техніко-технологічних систем та технологій в аграрному виробництві, більш широкого запровадження інноваційних технологічних та збутових рішень, які, перш за все, мають призводити до значного підвищення рівня ефективності функціонування безпосередніх товаровиробників.

Література.

1. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: [монографія] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк : Дон ДУЕТ, 2006. – 294 с.
2. Іващенко О.В. Економічна сутність категорії «риноку» / О.В. Іващенко // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка і природокористування». – Випуск 5.– X. : ХНАУ, 2007. – С. 161-165.
3. Іващенко О.В. Формування прибутку с сільськогосподарських підприємствах / О.В. Іващенко // Вісник СНАУ. Серія «Економіка та менеджмент». – Вип. 4 (35). – Суми : СНАУ, 2009. – С. 71-76.
4. Мандич О.В. Стратегії конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств / О.В. Мандич // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – Вип. 1 (07). – Ч. 1. – Запоріжжя: ЗДІА, 2017. – С. 116-120.
5. Мандич О.В. Стратегії підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств: інструментальний підхід / О.В. Мандич // Вісник ХНТУСГ : економічні науки. – Вип. 172. – 2016. – С. 141-147.

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

***ПЕРЕПЕЛИЦЯ О.О., СТУДЕНТКА*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Однією з основних економічних категорій у ринковій системі є конкурентоспроможність, так як вона вказує на економічний стан підприємства, його виробничі, управлінські, організаційні та інші можливості [1].

* Науковий керівник – Подольська О.В., к.е.н., доцент

Сукупність таких зовнішніх факторів як: політична нестабільна ситуація, велика конкуренція з боку іноземних товаровиробників сільськогосподарської продукції, відсутність стійкої та сприяючої розвитку державної підтримки вітчизняних виробників, зменшення попиту на продукцію сільського господарства в зв'язку з низькою платоспроможністю населення та інші складові, а також низка внутрішніх факторів сприяють певному зниженню конкурентоспроможності й ефективності діяльності аграрних підприємств. Тому для підвищення конкурентоспроможності аграрного підприємства потрібно брати до уваги всі можливі аспекти, які у подальшому можуть вплинути на стан виробництва. Підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств можна досягти за допомогою поглиблення спеціалізації. Вона має значний вплив на формування рівня конкурентоспроможності. Цей фактор вплине на зниження собівартості продукції, тим самим сформувавши кращі умови для досягнення успіху серед конкурентів [2].

Визначившись з більш вузькою спеціалізацією можна покращити контроль виробництва, більш просто буде знайти недоліки технології та структури застосованих матеріалів, що позитивно позначиться на якості продукції.

Одним головних засобів підвищення конкурентоспроможності підприємств аграрної сфери є інноваційні фактори. Для того, щоб інноваційна діяльність у сільському господарстві була діючою, потрібно задіяти чотири групи факторів: економіко-технологічні, організаційно-правові, управлінські та соціально-психологічні. Інноваційна діяльність для аграрних підприємств повинна відбуватися у двох напрямках [5]:

1) сконцентрованість на ресурсах, тобто досягнення у науковій і виробничій сферах, технологіях, управлінських механізмах, оптимізуючи цим самим використання матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів суб'єкта господарювання;

2) акцент на потребах ринку і споживачів, яким відповідає маркетингова політика підприємства. Також, на мою думку, на ряду з поглибленням спеціалізації, одним з аспектів збереження і зміцнення позицій на ринку є оптимізація розмірів підприємства, які б забезпечували вищий рівень продуктивності виробництва.

Важливим і невід'ємним аспектом зміцнення конкурентних переваг є гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно стандартів ЄС. Невелика кількість українських підприємств відповідає міжнародним стандартам, що значно скорочує попит на експорт української продукції. Основною проблемою слабкої конкуренції українських продуктів сільського господарства на

європейських ринка є невідповідність якості товарів встановленим нормативам. Саме поглиблення спеціалізації дасть можливість збільшення експортного потенціалу вітчизняних виробників.

Аналіз стану промисловості, та рівня податків показують, що існуюча система недостатньо орієнтована на зміцнення конкурентних позицій агропромислового сектору. Гострим і важливим питанням є побудова більш ефективної податкової системи, яка буде спрямована у бік до стимулюючої функції податків та соціальної їх спрямованості шляхом забезпечення аграрним товаровиробникам низького рівня податкового навантаження, з урахуванням особливостей ведення аграрного бізнесу та підтримки соціальних стандартів для його працівників. Такі зміни сприятимуть значному економічному зростанню, підвищенню конкурентоспроможності як галузі в цілому, так і окремих підприємств [3].

Отже, для підтримки конкурентоспроможності та зміцнення її рівня необхідно постійно проводити дослідження та аналізувати конкурентоспроможність аграрних підприємств упродовж усієї їхньої фінансово-господарської діяльності, при цьому брати до уваги усі аспекти існування підприємства, що сприятиме своєчасному виявленню проблеми прийнятно оптимальних рішень [4].

Література.

1. Гохберг Ю. Формування стратегії досягнення високої конкурентоспроможності підприємства / Ю. Гохберг, О. Чернеча // Економіст. – 2001. – № 12. – С. 74-79.

2. Данілова М.В. Підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств / М.В. Данілова // Економіко-правовий розвиток сучасної України : матер. III Всеукр. наук. конф. студ., аспір. та молодих вчених (22-23 листопада 2013 р., м. Одеса) / за ред. д.е.н., проф. О. М. Кібік, д.ю.н., проф. О.П. Подперковного ; Національн. ун-т «Одеська юридична академія» – Одеса : Фенікс, 2013. – С. 200-203.

3. Островерх О.В. Сільськогосподарська кооперація як один із шляхів підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств / О.В. Островерх, К.С. Богомолова // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. Випуск 185 – Харків : ХНТУСГ. – 2017. – С. 69-75.

4. Подольська О.В. Напрямок підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств України / О.В. Подольська, К.С. Богомолова // Innovation management in marketing: modern trends and strategic imperatives: Proceedings of the Conference, April 12 – 13th, 2018; [тези доп.]. – Poznan, Poland, Mieszko I School of Education and Administration, 2018. – С. 16-19.

5. Супіханов Б.К. Про підвищення конкурентоздатності аграрного виробництва в сучасних умовах / Б.К. Супіханов // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 5-9.

АВТОМАТИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Пинчук В.С., СТУДЕНТКА, УО «БЕЛОРУССКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»*

Автоматизация маркетинга – использование специализированных компьютерных программ и технических решений для автоматизации маркетинговых процессов предприятия. Основные области автоматизации – это маркетинговое планирование и бюджетирование, управление маркетинговыми активами, управление маркетинговыми кампаниями, взаимодействие с клиентами, управление потенциальными продажами, интеграция данных о клиентах и их аналитика, и другие аспекты маркетинга [1].

Основной статьей расходов на создание программного обеспечения является заработная плата разработчиков (исполнителей) проекта, в число которых принято включать инженеров-программистов, участвующих в написании кода, руководителей проекта и других специалистов, необходимых для решения специальных задач в команде. Общая трудоемкость, плановая численность работников и плановые сроки разработки программного обеспечения являются базой для расчета основной заработной платы разработчиков проекта.

По данным о специфике и сложности выполняемых функций составляется штатное расписание группы специалистов-исполнителей, участвующих в разработке программного обеспечения, с определением образования, специальности, квалификации, должности и тарифного коэффициента.

Разработчики программного обеспечения:

– инженер-программист I категории (тарифный разряд – 14; тарифный коэффициент – 3,25; продолжительность участия в разработке программного средства – 100 дней);

– инженер-программист II категории (тарифный разряд – 12; тарифный коэффициент – 2,84; продолжительность участия в разработке программного средства – 90 дней);

– инженер – программист (тарифный разряд – 12; тарифный коэффициент – 2,84; продолжительность участия в разработке программного средства – 80 дней).

* *Научный руководитель – Сырковаш Н.А., ст. преподаватель*

По полученным результатам видно, что полная себестоимость внедрения программного обеспечения в отдел маркетинга ОАО «Минский молочный завод» составляет 5646 руб.

Экономический эффект у пользователя выражается в экономии трудовых, материальных и финансовых ресурсов, которая в конечном итоге также через уровень затрат, цену и объем продаж выступает в виде роста чистого дохода или чистого дисконтного дохода пользователя.

В результате применения нового программного средства, при помощи которого будет создаваться необходимая для работы база данных в отделе маркетинга ОАО «Минский молочный завод» понесет значительные капитальные затраты на приобретение и освоение программного средства, доукомплектования компьютеров новыми техническими средствами и пополнение оборотных средств.

Экономия затрат на заработную плату при использовании нового программного средства в расчете на объем выполненных работ составит 13320 руб.

Экономия за счет сокращения простоев сервиса у нас равняется нулю, т. к. процесс ранее не был автоматизирован полностью и многие операции велись вручную.

Общая готовая экономия текущих затрат, связанных с использованием нового программного обеспечения составит 17316 руб.

Внедрение нового программного обеспечения позволит пользователю сэкономить на текущих затратах, т.е. практически получить на эту сумму дополнительную прибыль [5]. Для пользователя в качестве экономического эффекта выступает лишь чистая прибыль – дополнительная прибыль, остающаяся в его распоряжении, которая составит 21471,84 руб.

Таким образом, реализация проекта программного обеспечения позволит снизить трудоемкость решения задач. Все затраты окупятся в первый год эксплуатации программного обеспечения, что дает возможность утверждать об эффективности предложенной автоматизированной системы обработки данных для отдела маркетинга. Экономический эффект составит 21,5 тыс. руб.

Инструменты агромаркетинга предложение, спрос и цена, являясь главными регуляторами рынка, находятся в постоянной взаимозависимости, которая отражает действие экономического закона спроса и предложения, основным требованием которого является их сбалансированность по объемам и структуре и

соответствие друг другу во времени. Систематический анализ освоенного или потенциального рынка и прогнозирование изменений важнейших его инструмент, своевременный сбор и обработка информации, позволяет предприятию своевременно разработать упреждающую бескризисную стратегию и тактику поведения.

Литература.

1. Финансовый менеджмент: [Учеб. пособие] / Под ред проф. Е.И. Шохина. – Москва : ИДДФБК – ПРЕСС, 2014. – 408 с.
2. Экономика предприятий и отраслей АПК: [учебник] / Под ред. П.В. Лещилового, В.С. Тонковича, А.В. Мозоля. – [2-е издание]. – Минск : БГЭУ, 2010. – 574 с.
3. Экономика организаций и отраслей агропромышленного комплекса: книга 1 / Под ред. В.Г. Гусакова. – Минск : Белорусская наука, 2010. – 891 с.
4. Казушиц А.А. Основы маркетинга: [учеб. пособие] / А.А. Казушиц. – Мн : Беларусь, 2008. – 247 с.
5. Грищенко Ю.И. Анализ финансовой отчетности / Ю.И. Грищенко // Справочник экономиста. – 2015. – № 2. – С. 26-35.

УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

***ПОЛЮШКЕВИЧ М.М., СТУДЕНТКА*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

В сучасних умовах розвитку глобалізації та інтеграції міжнародних відносин актуалізуються питання управління конкурентоспроможністю. Цей процес охоплює усі ступені управлінської ієрархії від мікрорівня, на якому відбувається конкурентна боротьба суб'єктів господарської діяльності, до макрорівня, де формуються конкурентні позиції держав та їх інтеграційних об'єднань. Система управління конкурентоспроможністю на першому етапі передбачає дослідження конкурентного середовища та його ключових індикаторів, а також аналіз розвитку потенціалу конкурентоспроможності. Враховуючи

* Науковий керівник – Власенко Т.А., к.е.н., старший викладач

динаміку економічних трансформацій в агропромисловому комплексі цей процес має ґрунтуватися на інноваційних засадах.

Теоретико-методологічні основи розвитку конкурентних відносин та конкурентоспроможності в аграрному секторі економіки висвітлені у роботах О. Ю. Амосова, Ю. І. Данька, Н. В. Боровик, О. В. Боровик, Ю. О. Зайцева, О. О. Красно-руцького, С. Ю. Хамініч, І. Б. Яціва та інших.

З метою створення нормального конкурентного середовища для всіх партнерів АПК, необхідно сформувати механізм підвищення їх конкурентоспроможності, що складатиметься з господарського – для створення системи умов і відносин регулювання виробництва, розподілу, обміну та споживання (нагромадження) й економічного механізму, котрий включає сукупність методів і засобів впливу на зростання виробництва та підвищення його ефективності (рис. 1).



Рис. 1. Структура механізму підвищення потенціалу конкурентоспроможності аграрних підприємств

Підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств значною мірою залежить від ефективного збуту їх продукції. Цьому сприятиме створення єдиної інформаційної системи в АПК, окремих регіонах і на підприємствах, яка дозволить вчасно отримувати,

обробляти і розповсюджувати дані про стан аграрного сектора, кон'юнктуру агропродовольчих ринків, комерційну і зовнішньоекономічну діяльність. Варто створити інформаційну базу щодо цінового моніторингу в мережі Інтернет, яка постійно поновлювалась би з появою нової інформації, і забезпечити доступ до неї товаровиробників. Від правильності вибору методу оцінки розвитку потенціалу конкурентоспроможності наряду залежить якість прийнятого управлінського рішення. Саме методи дають можливість визначити тенденції та перспективи, прослідкувати закономірності, спрогнозувати кількісні характеристики обсягів виробництва, ширини та глибини асортименту. Сучасні дослідники виділяють велику кількість методичних підходів до оцінки ефективності управління розвитком потенціалу конкурентоспроможності підприємств.

Створення на аграрних підприємствах маркетингових служб сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності. Але спочатку за браком кваліфікованих спеціалістів маркетингові служби варто створювати при регіональних аграрних біржах або управліннях сільського господарства. І лише тоді, коли кадровий потенціал й економічні умови на підприємствах досягнуть необхідного рівня, такі служби можна буде створювати в аграрних формуваннях.

Література.

1. Бойко Ю. О. Понятійно-категоріальний апарат управління конкурентоспроможністю та її потенціалом / Ю. О. Бойко // Вісник Сумського національного аграрного університету, серія «Економіка та менеджмент». - 2016. - № 8. - С. 123-129.

2. Боровик Н. В. Маркетингове забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств Хмельниччини / Н. В. Боровик, О. В. Боровик // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. - 2011. - № 19. - С. 373-377.

3. Данько Ю.І. Теоретико-методологічне обґрунтування підходів до моделювання рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств / Ю.І. Данько // Інноваційна економіка. - 2016. - № 5-6. - С. 76-80.

4. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия: [науч. изд.] / Ю.Б. Иванов, А. Н. Тищенко, Н. А. Дробитько, О. С. Абрамова. - Харьков : ХНЭУ, 2004. - 256 с.

5. Красноручький О.О. Адаптаційний інструментарій управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств / О. О. Красноручький, Ю. О. Зайцев // Український журнал прикладної економіки. - 2016. - Том 1. - № 1. - С. 100-113.

КОНКУРЕНТНА ПОВЕДІНКА АГРАРНИХ ВИРОБНИКІВ НА РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО РІТЕЙЛУ

***РАЙТЕР Н.І., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ЖЕЛЄЗНЯК А.М., К.Е.Н., ДОЦЕНТ, КРУПА О.М., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ***

Традиційно сільське господарство України є галуззю, яка забезпечує сировиною харчову промисловість як в Україні, так і за її межами. Однак все частіше представники аграрного бізнесу впроваджують стратегії, пов'язані з диверсифікацією господарської діяльності, зосереджують свої зусилля на виробництві продукції з доданою вартістю, беруть пряму участь в процесах роздрібної торгівлі. В першу чергу це стосується представників малого та середнього бізнесу, які стають повноправними учасниками продовольчого ринку. Тому виникає необхідність дослідити місце та роль аграрних виробників на ринку продовольчого ритейлу та сформувані рекомендації щодо їх конкурентної поведінки.

У світовій практиці під ритейлом розуміють такий тип торгівлі товарами, де покупцем є кінцевий споживач, фізична чи юридична особа, котра здійснює покупку з метою задоволення особистих потреб за рахунок використання споживчих якостей купленого товару.

Ринок продуктового ритейлу є дуже багатограним та різноманітним. В системі продуктового ритейлу працюють великі торгові мережі, малі та середні суб'єкти роздрібної торгівлі (продуктові магазини). Специфікою продуктового ритейлу як України так і Львівської області є наявність великої кількості несистематизованих продавців продуктів харчування, які реалізують здебільшого продукти власного виробництва на стихійних та організованих ринках.

За даними Головного управління статистики у Львівській області в структурі обороту роздрібної торгівлі близько половини обсягів (51,3 %) становив оборот торгової мережі підприємств, 21,4 % – оборот фізичних осіб-підприємців, що мають мережу поза ринками, 27,3 % – оборот від продажу товарів на ринках. Лідерами у галузі продуктового ритейлу в Україні є «АТБ-Маркет» (Дніпро) і Fozzy Group (Київ).

Формування взаємовідносин великих торгівельних мереж із виробниками продуктів харчування або їх ексклюзивними постачальниками є одним з елементів конкурентного середовища у

сфері продуктового ритейлу. З однієї сторони аграрні виробники є постачальниками сільськогосподарської продукції у великі гіпермаркети, супермаркети, магазини самообслуговування тощо. З іншої сторони, за умови диверсифікації власного виробництва та господарської діяльності, аграрний бізнес має усі перспективи успішно увійти в нішу дискаунтерів та «магазинів біля дому», розвинути власні торговельні точки спеціалізованого ритейлу – магазини екотоварів, крафтових сирів, випічки та ін.

В переважній більшості дрібні та середні виробники сільськогосподарської продукції, виходячи на ринок продуктового ритейлу, поступають великим гравцям ринку ТОВ «АТБ-Маркет», ТОВ «Фоззі-Фуд», ТОВ «Метро Кеш Енд Кері Україна», ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет», ТзОВ «ТВК «Львіхолод» та іншим як в сегменті постачання сільськогосподарської продукції, так і в процесі її безпосередньої реалізації кінцевому споживачу поза торговельними мережами. Аграрні підприємства можуть мати труднощі в досягненні цінової конкурентної переваги на ринку продуктового ритейлу, не мають достатньо ресурсів для впровадження систем контролю за якістю та безпекою продуктів харчування згідно міжнародних стандартів, нових технологій швидкої заморозки фруктів та овочів тощо. Деяко краща ситуація в великих аграрних компаній холдингового типу, однак більшість з них орієнтується на зовнішні ринки та реалізацію продукції переробним підприємствам.

За умови реалізації успішної виробничої стратегії, дрібні та середні виробники сільськогосподарської продукції можуть досягнути конкурентних переваг в сегменті спеціалізованого продуктового ритейлу за рахунок:

- посилення співпраці з оптовими торговельними ринками сільськогосподарської продукції, які виступають ефективним торговельним майданчиком для аграрних виробників регіону;
- розвитку економічної взаємодії дрібних виробників аграрної продукції на засадах об'єднання та кооперації;
- підвищення показників якості та безпеки фермерської продукції на ринку продуктового ритейлу;
- створення власних торговельних марок, брендів як демонстрація відповідальності;
- переорієнтація та виробництво та реалізацію нішевих культур, продукції з доданою вартістю, «Фреш-продуктів», органічної продукції тощо;

– використання переваг електронної комерції, digital-технологій, індивідуального інтерактивного спілкування з потенційними споживачами продуктів в соціальних мережах.

Література.

1. П'ятницька Г.Т. Переваги і недоліки розвитку великих торговельних мереж на ринку роздрібної торгівлі продовольчими товарами / Г.Т. П'ятницька // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4(142). – С. 103-113.

2. Лазебна І. Формування конкурентного середовища у роздрібній торгівлі / І. Лазерна // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 2. – С. 26-37.

3. Япук В.І. Аналіз стану та перспективи розвитку ритейлу в Україні / В.І. Япук // Науковий вісник НАГУ України. – 2010. – Вип. 20.5. – С. 276-285.

4. Лабурцева О.І. Інструментарій продовольчого ритейл-брендингу в Україні: маркетингова політика збуту та комунікацій / О.І. Лабурцева // Економіка та держава – 2015 – № 6. – С. 11-14.

5. Соколова Ю.О. Маркетингові аспекти конкуренції в галузі роздрібної торгівлі України / Ю.О. Соколова // Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 99-102.

ВИКОРИСТАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СУБ'ЄКТІВ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

***РОМАНЮК І.А., К.Е.Н., АСИСТЕНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Підвищення конкурентного потенціалу різних суб'єктів економічної діяльності у сучасних умовах є однією з найбільш актуальних проблем внаслідок загострення конкуренції на світовому ринку і постійних змін кон'юнктурних, економічних, організаційних та інституційних умов господарювання. Адаптація конкурентоспроможність підприємства є однією із важливих передумов забезпечення його економічної безпеки. Досягнення належного рівня конкурентного потенціалу, як окремих туристичних підприємств, так і сфери туризму в цілому багато у чому залежить від наявності власних конкретних переваг.

Процеси формування конкурентних переваг взаємообумовлені та взаємопов'язані з процесами ефективного функціонування та розвитку суб'єктів сільського зеленого туризму, які впливають на забезпечення соціально-економічної безпеки [1, с. 405]. Для того щоб залишатися рентабельним у довгостроковому періоді та забезпечення соціально-економічної безпеки, суб'єкти сільського зеленого туризму повинні постійно посилювати зовнішні конкурентні позиції: підтримувати постійне зростання обсягів реалізації; збільшувати відносну частку ринку для підвищення ефективності діяльності підприємства; забезпечувати ресурси для реінвестування – зростання прибутку, залучення нових інвесторів; постійне поповнювання товарного асортименту новими туристичними продуктами; розширювати коло покупців тощо.

Конкурентна перевага суб'єктів сільського зеленого туризму – це той показник, який забезпечує їй перевершення конкурентів на цільовому ринку. Формування конкурентної переваги є основою маркетингової стратегії, яка забезпечить суб'єктам сільського зеленого туризму досягнення рівня зростання й прибутковості вищого, ніж у середньому на ринку [2, с. 59]. Це в свою чергу забезпечить певний розвиток підприємств в ринкових умовах та їх економічну безпеку.

Конкурентні переваги поділяють на зовнішні та внутрішні. Зовнішні конкурентні переваги охоплюють ті показники, які характеризують ринкову перевагу підприємства у задоволенні тих чи інших потреб споживача [3, с. 41]. Таким чином, зовнішні конкурентні переваги відтворюють цінність для споживача. До зовнішніх конкурентних переваг належать: якість товару, сервісне обслуговування, імідж підприємства, знання споживачів, високий рівень інновацій та ін. Внутрішні конкурентні переваги охоплюють ті показники, які характеризують переваги підприємства у цінових аспектах конкурентної боротьби. Таким чином, внутрішні конкурентні переваги характеризують цінність для підприємства і засновані на її виробничих та організаційних ноу-хау. До внутрішніх конкурентних переваг належать: технологія, ефективність виробництва, економія на масштабах виробництва, ефективність менеджменту, ефективні контакти з постачальниками матеріально-технічних ресурсів та ін.

Аналіз конкурентних переваг суб'єктів сільського зеленого туризму повинен ґрунтуватися на необхідному інструментарії, за допомогою якого можна оперативно оцінити ситуацію, що склалася. Аналітичний інструментарій повинен відповідати найбільш важливим вимогам для обґрунтування, прийняття і реалізації управлінських

рішень: формувати єдине інформаційне поле; забезпечувати високу оперативність для оцінки ефективності процесів формування й розвитку конкурентних переваг та їх прогнозування [4, с. 156]. Методика комплексного дослідження конкурентних переваг суб'єктів сільського зеленого туризму ґрунтується на маркетинго-орієнтованому підході до управління підприємством і включає дослідження галузі, тобто вивчення стану і тенденцій розвитку ринку в цілому й активності конкурентів зокрема, а також внутрішніх можливостей і компетентностей підприємства [5].

Для досягнення визначених цілей та завдань суб'єктами сільського зеленого туризму при побудові стратегії конкурентних переваг з метою забезпечення їх соціально-економічної безпеки неодмінно повинно бути враховано, як власні виробничі потужності даних підприємств так і величина та змінність зовнішнього попиту на туристичні продукти, що дасть можливість об'єктивно виокремити кожному із них свої позиції на конкретному ринку та вибрати правильний вектор процесу управління на ньому.

Література.

1. Крамарчук С.П. Методичні аспекти розробки стратегії підвищення конкурентоспроможності туристичного підприємства на ринку послуг / С.П. Крамарчук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 14. – С. 403-407.
2. Мармуль Л.О. Удосконалення управління діяльністю туристичних підприємств / Л.О. Мармуль, Л.М. Усаченко, М.П. Недюха, Т.С. Незвещук-Когут // Кабінет Міністрів України, НУБіП, Навч.-наук. ін-т післядиплом. освіти. – Херсон: Грінв Д.С., 2014. – 190 с.
3. Ігнатенко М.М. Формування ресурсного потенціалу конкурентоспроможності та соціальної відповідальності аграрних підприємств / М.М. Ігнатенко // Економічна та продовольча безпека України. – 2015. – № 1-2 (6-7). – С. 39-45.
4. Савіцька О.П. Теоретико-методичні аспекти оцінки конкурентоспроможності суб'єктів туристичної індустрії [Електронний ресурс] / О.П. Савіцька, Н.В. Савіцька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 154-163. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_776_26.pdf
5. Сидоренко І.О. Конкурентоспроможність туристичних підприємств в Україні [Електронний ресурс] / І.О. Сидоренко // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2012_1_51.pdf.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА

РУДЕНКО І., СТУДЕНТКА,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА*

Якісні зміни в світовій економіці, пов'язані з глобалізацією ринку, інтеграцією виробничих процесів, нерівномірністю економічного розвитку, прискоренням темпів науково-технічного і технологічного прогресу ведуть до зростання ролі конкурентоспроможності вітчизняної продукції сільського господарства і ефективності її виробництва в сучасних умовах господарювання.

Забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності країни безпосередньо пов'язане з розвитком сільського господарства і, в першу чергу, з такою пріоритетною і стратегічно важливою галуззю, як зернова. Тому, проблема підвищення конкурентоспроможності продукції зернового виробництва на всіх рівнях формування і реалізації конкурентних переваг підприємств-виробників зерна набуває все більшої актуальності.

Вивчивши різні точки зору на поняття конкурентоспроможності, ми прийшли до висновку, що з даного питання серед учених немає єдиної думки. Поняття конкурентоспроможності вони розглядають або з позиції виробника, або покупця, або в результаті порівняння окремих видів продукції [1-9].

Значна кількість авторів відзначають, що конкурентоспроможність - це вміння вижити, а вижити товаровиробник в умовах ринкової конкуренції може тільки при рентабельному веденні господарства, організації розширеного відтворення, вдосконаленні сформованого економічного механізму господарювання [6-8].

Ми вважаємо, що, поняття конкурентоспроможності повинно містити параметри, що її характеризують (наприклад, економічні, технічні або експлуатаційні параметри), а також той позитивний ефект, який вона забезпечує.

Тому під конкурентоспроможністю слід розуміти здатність продукції конкурувати з аналогами в умовах ринку за сукупністю якісних і вартісних характеристик, що визначають його порівняльні позиції і успіх на ринку збуту та забезпечують задоволення інтересів

* Науковий керівник – Зайка С.О., к.е.н., доцент

виробника і конкретної потреби покупця.

Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції, зокрема, зерна, впливає на рентабельність товаровиробників, продовольчу безпеку країни. Одночасно з цим слід зауважити, що в кінцевому підсумку конкурентоспроможність зерна є основою конкурентоспроможності не тільки галузі рослинництва, а й галузей тваринництва, свинарства, птахівництва, а, отже, сільського господарства країни в цілому.

Особливе місце в підвищенні конкурентоспроможності займає забезпечення стабільного зростання якості і збереження при одночасному зниженні цін на нові сорти зернових культур. Всього цього можна досягти лише при наявності достатніх матеріальних і грошових коштів, що можливо в тому випадку, якщо підприємство буде виробляти якіснішу і недорогу продукцію, яка користується значним попитом у покупця, тобто дана продукція (наприклад, зерно) буде мати достатній рівень конкурентоспроможності в порівнянні з аналогами.

Література.

1. Грідін О.В. Державна підтримка зерновиробництва / О.В. Грідін // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ. – 2010. – Вип. 98. – С. 197-204.

2. Грідін О.В. Значення зернопродуктового підкомплексу в дотриманні продовольчої безпеки України / О.В. Грідін // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ. – 2015. – Вип. 161. – С. 136-144.

3. Грідін О.В. Стан та перспективи розвитку вітчизняного зерновиробництва в умовах вступу до СОТ / О.В. Грідін // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ. – 2007. – Вип. 50. – С. 81-86.

4. Дорофей Т.Ю. Формування конкурентоспроможності та якості ринку зерна в регіоні / Т.Ю. Дорофей // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2, Т. 1. – С. 183-186.

5. Зайка С.О. Конкурентоспроможність та передумови інноваційного розвитку сільськогосподарських товаровиробників / С.О. Зайка // Збірник тез доповідей Шостої Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації». – Тернопіль: Видавництво ТНЕУ «Економічна думка». Частина 1. – 2009. – С. 203-205.

6. Захаріна О.В. Виробництво та конкурентоспроможність зерна в умовах глобалізації / О. В. Захаріна // Інноваційна економіка. – 2014. – № 3. – С. 149-155.

7. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія] / За заг. ред. О.Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.

8. Ніценко В.С. Проблеми та напрямки підвищення конкурентоспроможності виробників зерна / В.С. Ніценко // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – Том 14. – Вип. 2 (30). – С. 22-33.

9. Соловей І.С. Конкурентоспроможність галузі зернового господарства та фактори її формування / І.С. Соловей // Молодий вчений. – 2017. – № 1 (41). – С. 697-700.

МІСЦЕ ВНУТРІШНІХ КОМУНІКАЦІЙ У ЗБАЛАНСОВАНІЙ СИСТЕМІ ПОКАЗНИКІВ*

***САГЕР А.Ю., К.Е.Н., СТ. ВИКЛАДАЧ,
СИГИДА А.О., К.Е.Н., СТ. ВИКЛАДАЧ,
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ***

Сучасність показує, що успіх підприємства на ринку, визначається, крім таких показників, як якісна продукція, надійні контрагенти, імідж та ін., ще й наявністю конкурентоспроможної стратегії. Тому питання визначення стратегії та її інтерпретація є одними із ключових для підприємств, які прагнуть досягти стабільності поточного положення і забезпечити можливості подальшого розвитку.

Таким методом інтерпретації стратегії підприємства через набір взаємопов'язаних показників є збалансована система. Уперше опис системи збалансованих показників здійснили Роберт Каплан і Девід Нортон [1]. На даний час це питання розглядається, крім зарубіжних учених, також і вітчизняними, зокрема, Гриценко Л.Л., Височина А.В. [2], Мельник Ю.М., Савченко О.С. [3].

Саме на основі збалансованої системи можна трансформувати стратегію підприємства та подати її у вигляді завдань і показників, згрупованих за чотирма напрямками: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси та персонал (рис. 1), тим самим забезпечуючи баланс між довго- та короткостроковими цілями підприємства, між кінцевим очікуваним результатом та проміжними результатами і факторами впливу.

* Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом Ф75 Державного фонду фундаментальних досліджень (№ ДР 0118U0055180)

Проте для функціонування збалансованої системи показників як єдиного цілого необхідно забезпечити взаємозв'язок усіх складових, створити умови для вільного обміну інформацією та прийняття рішень. Це може бути забезпечено на основі налагодження ефективної системи внутрішніх комунікацій.

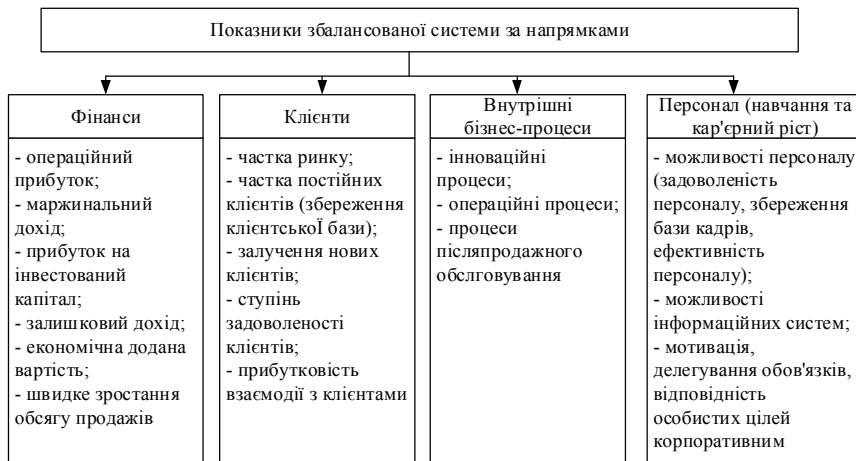


Рис. 1. Показники збалансованої системи за напрямками, складено авторами з урахуванням [1, 4]

У загальному розумінні внутрішні комунікації – це процес обміну інформацією між окремими особами та/або групами осіб на різних рівнях менеджменту організації за допомогою традиційних та новітніх інструментів і засобів, і яке, на відміну від існуючих, враховує особливості організації комунікаційної діяльності підприємств, передбачає чітке визначення учасників процесу та регламентацію їхньої взаємодії і дозволяє оцінювати внутрішні комунікації з позиції бізнес-процесів [5]. Тобто внутрішні комунікації забезпечують комунікаційну єдність усіх процесів на підприємстві за рахунок встановлення комунікаційного зв'язку між персоналом, що дозволяє приймати вчасні та виважені рішення на основі повної інформації про різні аспекти діяльності підприємства.

На рис. 2 подана збалансована система показників з урахуванням впливу на неї системи внутрішніх комунікацій.

Отже, поєднання збалансованої системи показників та внутрішніх комунікацій дозволяє підвищити точність прийнятих поточних рішень і, відповідно, ефективність стратегічних.

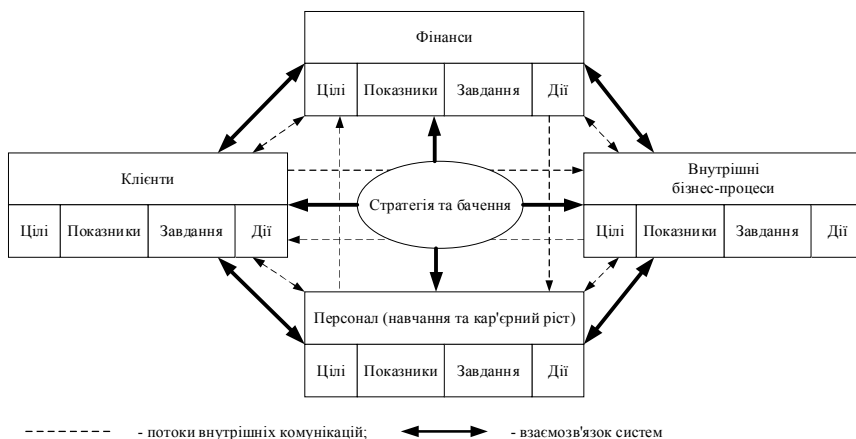


Рис. 2. Вплив внутрішніх комунікацій на збалансовану систему показників, складено авторами з урахуванням [1, 5]

Література.

1. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П.; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 304 с.
2. Гриценко Л.Л. Збалансована система показників як інструмент оцінювання стратегії підприємства / Л.Л. Гриценко, А.В. Височина // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3 (129). – С. 161-167.
3. Мельник Ю.М. Проблеми застосування збалансованої системи показників на вітчизняних підприємствах / Ю.М. Мельник, О.С. Савченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 192-203.
4. Збалансована система показників у системі стратегічного управлінського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.d-learn.ru.if.ua/data/users/3241/import/Lecture_5_SMA.pdf.
5. Сагер Л.Ю. Організаційно-економічні засади управління внутрішніми комунікаціями на промислових підприємствах: дис ... канд. екон. наук / Л.Ю. Сагер. – Суми : СумДУ, 2014. – 225 с.

ОСОБЛИВОСТІ ВИРОЩУВАННЯ КУКУРУДЗИ НА ЗЕРНО

САПЕЛКІНА Н.М., СТУДЕНТКА,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА*

Кукурудза є однією з основних культур землеробства. Її використовують як в промисловості, так і в сільському господарстві. Ця культура характеризується високою продуктивністю та займає лідируючі позиції на ринку. Доказом цього є те, що з кожним роком зростають її посівні площі [1-2].

Існують вимоги до умов вирощування кукурудзи, від яких залежить розвиток культури, темп зростання та урожай.

До таких вимог належать: вимоги до вологоти, до ґрунту, до тепла, до світла, до поживних речовин та вимоги до інших чинників навколишнього середовища.

Кукурудза – посухостійка культура, яка споживає води набагато більше, ніж інші культури, адже має тривалий вегетаційний період. Коренева система забезпечує рослину поживними речовинами та водою [5, 8].

У районах з недостатнім зволоженням не рекомендується висівати кукурудзу після культур, які висушують ґрунт на значну глибину, зокрема після цукрових буряків, суданської трави, соняшника, сорго [3]. Якщо цій культурі буде не вистачати ґрунтової вологоти, то зменшиться продуктивність кукурудзи.

Кукурудза – світлолюбна рослина, тому вона потребує більше сонячного світла, ніж інші зернові. Якщо ця культура постійно знаходиться в тіні, то урожайність зменшується.

Зерно кукурудзи краще проростає, коли сприятливі кліматичні умови, тому що ця рослина є теплолюбною. Насіння кукурудзи краще зростає при температурі 25-30°C. Якщо температура знижується, то зростання стає повільнішим або ж рослина вимерзає. Тоді необхідно використовувати спеціально виведені селекціонерами біотиби кукурудзи.

Найсприятливіші ґрунти для культури - глибокі чорноземи, глибокі легкі суглинні або супіщані ґрунти з досить водоутримною здатністю і водопроникністю, рН 6,5-7,5 і щільністю ґрунту 1,1-1,3 г/см³. В умовах стабільного підживлення кукурудзи сприятливі є легкі піщані ґрунти [5, 6].

* Науковий керівник – Зайка С.О., к.е.н., доцент

Важливу роль в технології вирощування кукурудзи є обробіток ґрунту. Він залежить від попередника, вологості ґрунту, засміченості поля, видів поживних речовин та кліматичних умов зони. Найбільша урожайність кукурудзи буде там, де був здійснений глибокий основний обробіток ґрунту.

Висівати насіння слід в добре оброблений стиглий ґрунт. Зерно кукурудзи висівають пунктирним або широкорядним способом. Важливе значення для одержання вирівняних сходів, має дотримання рівномірної глибини загортання насіння, що забезпечується ретельним вирівнюванням ґрунту і правильним регулюванням сівалки на задану глибину.

Кукурудза вимагає підвищеного мінерального живлення, ніж інші зернові культури, це пов'язано передусім із довгим вегетаційним періодом та властивістю рослини засвоювати поживні речовини до самого завершення дозрівання зерна. На формування урожаю 5,0-6,0 т/га кукурудза виносить з ґрунту у середньому 130-150 кг азоту, 50-60 кг фосфору та 130 кг калію [4, 9]. Раціональне та ефективне використання мінеральних добрив, біологічних препаратів зможе забезпечити конкурентоспроможність цієї культури.

Для того, щоб боротися з шкідниками та хворобами кукурудзи необхідно перед посівом зробити протруєння насіння. Велике значення для сівби є високоякісне насіння, яке буде відповідати державному стандарту. Препарати інсектицидної дії будуть захищати від шкідливих комах, фунгіцидної дії – від різних хвороб.

Кукурудзу на зерно прибирають на початку його повної стиглості і закінчують через 10-12 днів. Можливо починати прибирання при вологості 30-32 % з наступним очищенням, сушінням до базисної вологості 14 % [5].

Отже для того, щоб виростити кукурудзу на зерно, необхідно ретельно вивчити основні вимоги до умов вирощування кукурудзи, дотримуватись їх, щоб досягти високої урожайності даної культури та конкурентоспроможності на ринку.

Література.

1. Грідін О.В. Значення зернопродуктового підкомплексу в дотриманні продовольчої безпеки України / О.В. Грідін // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ. – 2015. – Вип. 161. – С. 136-144.

2. Грідін О.В. Зернопродуктовий підкомплекс України: сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку / О.В. Грідін // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2017. – № 1. – С. 21-27.

3. Зайка С.О. Тенденції розвитку органічного землеробства Тенденції розвитку органічного землеробства / С.О. Зайка // Органічне виробництво і продовольча безпека. – Житомир: «Полісся», 2013. – С. 244-246.

4. Зайка С.О. Оперативний аналіз виробничої діяльності підприємств АПК [Навчальний посібник] / С.О. Зайка, А.В. Півень. – Харків: Вид-во «Міськарук», 2010. – 113 с.

5. Інноваційні ресурсозберігаючі технології: ефективність в умовах різного фінансового стану агроформувань: [монографія] / За ред. професора Г.Є. Мазнева. – Харків: Вид-во «Майдан», 2015. – 592 с.

6. Мазнев Г.Є. Адаптація інноваційних агротехнологічних рішень до умов різного ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств / Г.Є. Мазнев, О.Ю. Бобловський, О.О. Красноруцький, О.О. Артеменко, С.О. Зайка // Техніко-технологічні аспекти розвитку та випробування техніки і технологій для сільського господарства України: Збірник наукових праць УкрНДІ прогнозування техніки і технологій для с.-г. виробництва ім. Леоніда Погорілого. – Дослідницьке: УкрНДПВТ, 2008. – Вип. 12 (26). – С. 13-23.

7. Різним зонам України - своя кукурудза / П. Бойко, Н. Коваленко // Пропозиція. Спецвипуск. Кукурудза: від насіння до прибутку. – 2016. – № 3. – С. 10-15.

8. Технології вирощування зернових і технічних культур в умовах Лісостепу України / За ред. П.Т. Саблука, Д.І. Мазоренка, Г.Є. Мазнева. – Харків : ХНТУСГ. - 2007. – 633 с.

9. Технології вирощування зернових і технічних культур в умовах Лісостепу України / За ред. П.Т. Саблука, Д.І. Мазоренка, Г.Є. Мазнева. – [2-е вид., доп.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 720 с.

ОПТИМАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОАО «МИНСКИЙ КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ»

***СУХАБОК И.А., СТУДЕНТКА*, УО «БЕЛОРУССКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»***

ОАО «Минский комбинат хлебопродуктов» выпускает продукцию, обладающую различными потребительскими свойствами и находящуюся на различных стадиях жизненного цикла, чем обуславливается необходимость использования сочетания нескольких маркетинговых стратегий. Актуальными для дальнейшего развития в 2019 году ОАО «Минский комбинат хлебопродуктов» являются следующие стратегии.

* *Научный руководитель – Сырковаш Н.А., ст. преподаватель*

Стратегия проникновения на рынок (увеличение доли рынка). Предприятие планирует увеличивать объемы сбыта выпускаемой продукции на существующих рынках при помощи интенсификации товародвижения, с привлечением клиентов предприятий-конкурентов, увеличения спроса среди имеющихся потребителей.

Стратегия расширения рынка. Предприятию необходимо расширять свой рынок не только за счет увеличения сбыта продукции на освоенных рынках, но и проникновения на новые географические рынки; выхода на новые сегменты рынка, спрос на которых еще не удовлетворен, использования новых методов распределения и сбыта, продвижения продукции [1].

Стратегия разработки товара связана с разработкой новых товаров для существующих рынков. В 2019 году планируется расширение ассортиментного ряда полуфабрикатов мучных изделий - планируется выпуск 2-х новых видов. Предложение потребителям новинок под торговой маркой «Столичная мельница» позволит покупателю обратить дополнительное внимание к торговой марке предприятия-производителя. Планируется: выпуск продукции под новой торговой маркой для линейки «Здоровое питание», куда войдет мука пшеничная обойная, мука ржаная обойная, отруби ржаные пищевые и добавка пищевая пшеничная (отруби пищевые); разработка новой торговой марки для линейки макарон для детей.

Стратегия сбыта. При анализе потребителей ОАО «Минский комбинат хлебопродуктов» можно выделить две основные группы:

- предприятия-потребители, которые приобретают продукцию в качестве сырья для дальнейшей переработки и розничной торговли;
- предприятия-потребители, приобретающие продукцию с целью дальнейшей оптовой продажи [2, 3].

Отсюда рассматриваются два существующих канала товародвижения:

- одноуровневый – через розничную торговлю или переработку к конечному потребителю;
- двухуровневый – через предприятия оптовой торговли к розничной торговле, промышленной переработке и далее к конечному потребителю.

В настоящее время данная организация использует оба канала в сравнительно равной степени. Приведенные каналы распределения являются целесообразными для ОАО «Минский комбинат хлебопродуктов». Но для более рациональной реализации продукции работа специалистов должна быть в большей степени направленной

на активизацию продаж по одноуровневому каналу с предприятиями розничной торговли и общественного питания. Это позволит увеличить имеющуюся долю на рынке и освоить новые его объемы [4].

В целях реализации долгосрочной маркетинговой стратегии по дальнейшему освоению рынка, расширению географии продаж предполагается проведение ряда организационных мероприятий, таких как: совершенствование договорной кампании; проведение «Дней качества»; личные встречи с руководителями торговых организаций для решения вопросов совместного сотрудничества, согласования оптимальной товарной и ценовой политики, сбора и анализа маркетинговой информации; контроль наличия и полноты ассортимента продукции в торговой сети; контроль периодичности и объемов поступления заявок клиентов; поиск новых потребителей; совместная работа с менеджерами (товароведами) торговых предприятий: по наличию максимального ассортимента продукции выпускаемой предприятием в торговой точке, совершенствование стандартов выкладки продукции и т.п. [5].

Следует придерживаться стратегии проникновения на рынок, целью которой является увеличение доли рынка соответствующей отрасли. Также целесообразно предложить компании придерживаться стратегии разработки товара, что означает расширение ассортиментного ряда готовой продукции и полуфабрикатов для уже существующих рынков.

Литература.

1. Антонов Г.Д. Стратегическое управление организацией: [учебное пособие] / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин. – Москва : ИНФРА-М, 2013. – 239 с.

2. Антонов Г.Д. Управление конкурентоспособностью организации: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин. – Москва : ИНФРА-М, 2015. – 300 с.

3. Володина О.А. Стратегический и инновационный менеджмент: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки бакалавров «Технология транспортных процессов» / О.А. Володина, Л.Б. Миротин, А.К. Покровский. – Москва : Академия, 2013. – 203 с.

4. Казакевич Л.А. Теоретические основы менеджмент: пособие для специалистов агропромышленного комплекса / Л.А. Казакевич, Е.И. Михайловский; Минсельхозпрод РБ, УО БГАТУ. – Минск : БГАТУ, 2012. – 292 с.

5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент [Текст] = A framework for marketing management : експрес-курс / Ф. Котлер, К.Л. Келлер ; [пер. с англ. И. Малковой под науч. ред. С.Г. Жильцова]. – [3-е изд.]. – Санкт-Петербург : Питер, 2014. – 480 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАРКЕТИНГУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ

***ЦИМБАЛІСТ А.В., СТУДЕНТКА*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

В умовах становлення ринкових відносин, існування різних форм власності та високої конкурентної боротьби, від аграріїв вимагається ділова активність, самостійність, ініціативність та готовність до ризику. Тому в діяльності підприємств агропромислового сектору особливу увагу приділяють маркетингу, що є одним з елементів ринкового механізму господарювання.

Агропромисловий маркетинг як самостійний напрям сучасного маркетингу передбачає вивчення, прогнозування і здійснення підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів ринку у області виробництва, переробки, зберігання, транспортування і реалізації сільськогосподарської продукції з метою отримання високих результатів ринкової діяльності [1].

Завданнями маркетингу в сільському господарстві є: вибір товару, визначення його споживчих властивостей; встановлення якісних параметрів виробництва; контроль за дотриманням чинних екологічних та медичних вимог; обґрунтування обсягів та строків виробництва сільськогосподарської продукції; розрахунок необхідності залучення додаткових фінансових засобів з вказівкою джерел їх залучення; формування вимог до упакування продукції; розробка бізнес-плану та умов здійснення комерційних операцій і т. д. [2].

Застосування маркетингу у сільському господарстві підвищує економічну ефективність комерційної діяльності сільськогосподарських підприємств, оскільки продукція виготовляється у відповідності до результатів ринкових досліджень попиту, що дозволяє вирішувати комплекс складних питань:

* Науковий керівник – Голованова Г.Є., ст. викладач

– встановити ефективні та взаємовигідні стосунки між виробником, продавцем і покупцем за допомогою вивчення ринку, розподілу, просування товару і реклами;

– визначити обсяги виробництва у залежності від обсягів і якості попиту та купівельної спроможності споживача;

– розвивати рекламу та інші форми стимулювання збуту;

– здійснювати координацію роботи із задоволення потреб споживача як головної мети підприємництва [3].

У сільському господарстві маркетингова діяльність має свої особливості у порівнянні з промисловим та іншими видами маркетингу [4]. Це супроводжується властивостями ведення самого сільського господарства, а саме: залежністю від природних умов, сезонністю, територіального розміщення, неспівпадінням робочого періоду та періоду виробництва, різноманітням форм власності, участю державних органів у розвитку агропромислового комплексу та його галузей.

В умовах маркетингової діяльності розрізняють два основні види ринку. Ринок продавця – це дефіцитний ринок, на якому продавці мають більше влади і де найбільш активними суб'єктами ринку повинні бути покупці. Ринок покупця – це насичений ринок, на якому більше влади мають покупці [5].

Кожен товаровиробник стикається з проблемою реалізації, тобто доведення продукції до споживача. Підприємницький успіх безпосередньо залежить від детального аналізу різних аспектів ринку, вивчення яких може здійснюватися з двох позицій: з позиції його характерних особливостей, потреб та можливостей та з позиції місткості, насиченості, конкуренції, вірогідності появи товарів аналогів і т. д. Вибір тієї чи іншої позиції призводить до маркетингу орієнтованого на продукт або на споживача.

Отже, ефективне використання виробничих потужностей, нового обладнання, нових технологій визначається маркетингом, в межах якого розробляється і застосовується система заходів впливу на ринок, на попит споживачів з врахуванням отримання максимального прибутку за рахунок задоволення попиту споживачів.

Література.

1. Ілляшенко С.М. Маркетингова діяльність на підприємстві / С.М. Ілляшенко // Економіка підприємства : підручник / За заг. ред. д.е.н., проф. А.Г. Мельника. – Суми : Університетська книга, 2012. – С. 528–559.

2. Артюх Т.О. Особливості маркетингових досліджень на ринку с.-г. продукції / Т.О. Артюх // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 122-126.

3. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент / А.В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2008. – 268 с.

4. Корж М.В. Маркетингова діяльність підприємств в умовах глобалізації / М.В. Корж, С.А. Жуков. – Краматорськ : ДДМА. – 2012. – Т. 252.

5. Фоменко Л. Становлення теорії маркетингу як науки та особливості його використання в малих сільськогосподарських підприємствах / Л. Фоменко // Вісник Львівського національного аграрного університету. – Л. : ЛНАУ, 2013. – № 20(1). – С. 380-387.

АГРАРНЕ ВИРОБНИЦТВО В УКРАЇНІ ТА ЙОГО РОЛЬ В СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

***КУЧЕРЕНКО С.Ю., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ЛЕВАЄВА А.Ю., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ДВНЗ «ПЕРЕЯСЛАВ-ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ
ДПУ ІМЕНІ ГРИГОРІЯ СКОВОРОДИ»***

Сільське господарство залишається однією із найголовніших галузей в економіці України. Тому економіка країни значною мірою залежить від рівня економічного розвитку агропромислового комплексу, що дає від 8,4 % (у 2010 р.) до 14,0 % (у 2015 р.) валової доданої вартості України, є одним з основних бюджетоутворюючих секторів національної економіки, частка якого у зведеному бюджеті України за останні роки становить в середньому 20 %, а у товарній структурі експорту – понад 30 %, забезпечуючи перше місце на світовому ринку олії соняшникової, друге місце – за експортом зернових (без рису). Проте майже половина валової продукції сільського господарства сьогодні виробляється в господарствах населення [1].

Частка сільського господарства у валовому внутрішньому продукті становила в 2014 році 16 відсотків. При цьому обсяг виробництва валової продукції сільського господарства зростає: у 2015 році в постійних цінах 2010 року – у 1,2 рази порівняно з 2008 роком і становив 239,5 млрд. гривень. За 2012-2015 роки виробництво валової продукції становило 967,0 млрд. грн. Сільськогосподарська діяльність провадиться майже на всій території країни. У сільській місцевості на початок 2016 року проживала майже третина загальної кількості населення (31,1 %). У галузі зайнято 2870,6 тис. осіб.

За даними Міністерства аграрної політики і продовольства України [2] в 2016 році Україна зібрала найбільший урожай зернових за період незалежності – 66 мільйонів тонн. Також встановлено рекордні показники по врожайності зернових: пшениця – 42,1 ц/га, жито – 27,3 ц/га, кукурудза – 66 ц/га, горох – 31,3 ц/га.

Рослинництво у валовому виробництві займає частку 70,3 % основними культурами що вирощуються на Україні є зернові культури, картопля та овочі. З 2000 по 2015 рр. посівна площа скоротилася на 271 тис. гектарів. За рівнем виробництва зерна Україна посідає одне з провідних місць у світі. Тваринництво України традиційно спеціалізується на виробництві м'яса, м'ясопродуктів, молока, яєць та інших продуктів харчування.

Експорт сільськогосподарської та продовольчої продукції у 2016 році становив 15,45 млрд. дол. США (друге місце серед секторів економіки), що на 4,65 млрд. дол. США перевищує показник 2008 року (10,8 млрд. дол. США). При цьому частка продукції аграрного сектору в експорті у 2016 році становила 42,5 %, що майже у 2 рази більше відповідного показника 2008 року.

Головними продуктами українського експорту до країн Європи минулого року стали (за вартісними показниками): зернові злаки, олія, насіння олійних, плоди та горіхи. Також у минулому році серед європейських споживачів великим попитом користувався український мед, м'ясо, кондитерські вироби та соки.

Зростання українського аграрного експорту можливе за рахунок збільшення постачань таких товарних груп, як олія соняшникова – на \$505 млн, насіння соняшнику – на \$ 36,1 млн., цукор – на \$16,5 млн. Найбільш цікавим є значне зростання експорту «нішєвих» свіжих чи перероблених продуктів: консервовані помідори – на \$14,3 млн., або в 2 рази, овочів свіжих та охолоджених – у 4 рази, огірків – у 2,7 разу, свіжих плодів – в 2,5 разу, маргаринової продукції – в 9 разів, какао-паста та какао-масла, а також морозива, які в 2015 році до ЄС взагалі не постачались. Це означає тенденцію щодо диверсифікації товарної структури експорту, що є позитивним аспектом.

Імпорт європейських продуктів до України теж зріс за 2016 рік та становив \$ 1904,5 мільйонів. Основними продуктами імпорту стали харчові продукти, такі як соуси, кава, чай та інші – \$ 233,6 млн., какао-боби та шоколад – \$ 113,7 млн., а також зернові злаки – \$ 105,6 млн. тощо [2].

Значним бар'єром для успішного розвитку і функціонування аграрного сектору в Україні є недосконалість нормативно-правових

актів щодо аграрної політики держави. Тому їх необхідно переглянути і сформувати правову базу, яка б захищала інтереси виробників сільськогосподарської продукції. Особливістю функціонування організаційно-правового механізму підтримки розвитку аграрного сектора сьогодні в Україні є те, що, з одного боку, відсутнє в повному обсязі фінансове забезпечення законів, що приймаються, а з іншого – невиконання вже прийнятих законів та інших нормативно-правових актів, тобто низька виконавча дисципліна в державних органах влади [3].

З огляду те що в світі глобальна продовольча криза – товари сільського господарства з кожним днем стають все ціннішими, Україна зі своїми сприятливими кліматичними умовами та інвестиційним потенціалом може нарощувати сільськогосподарське виробництво тим самим забезпечувати зростаючу власну потребу у сільськогосподарській продукції. Ситуація, що склалася в аграрному секторі потребує якісних перетворень, спроможних забезпечити підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва на внутрішньому та зовнішньому ринках та продовольчу безпеку держави.

Література.

1. Куренна Т.О. Ефективність та результативність державної підтримки аграрного сектора економіки в Україні / Т.О. Куренна // Держава і ринок. – 2011. – № 1. – С. 133-138.
2. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua/>
3. Саблук П.Т. Аграрна реформа в Україні (забутки, проблеми і шляхи їх вирішення) / П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2013. – № 12. – С. 3-13.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ЗМІСТ

КРАСНОРУЦЬКИЙ О.О.

Здобутки кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту ХНТУСГ: від заснування до сьогодення..... 5

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ, ПЕРСПЕКТИВИ ТА СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ МІКРО -, МЕЗО - ТА МАКРОРІВНЯ

СЕКЦІЯ

ДАНЬКО Ю.І. Методологічні засади формування систем управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств 10

МАРЕНИЧ Т.Г. Аграрні розписки як альтернативний спосіб кредитування фермерів України..... 12

ТКАЛЕНКО N., MARHASOVA V., VYHOVSKA V. Strategic directions of reinsurance in the context of insurance market in Ukraine..... 14

СТОЯНОВА-КОВАЛЬ С.С., БІЛОУС І.С. Умови розвитку креативної економіки в Україні..... 17

АКСЮК Я.А. Формуванням сировинної бази маркетинговими службами зернопереробних підприємств..... 20

БАБАН Т.О., СЮЙ ВЕЙДУН Перспективний ринок Китаю для українського аграрного експорту 23

БОЛЬШАКОВА Є.А. Концептуальні особливості прийняття управлінських рішень у контексті ризикової стійкості підприємств м'ясопереробної промисловості в Україні..... 26

ВАРАКСІНА О.В. Теоретичні аспекти трактування категорії «конкурентоспроможність підприємства»..... 29

ВЛАСЕНКО Т.А., КРАСНОРУЦЬКИЙ Д.О. Науково-теоретична сутність стратегічних змін підприємства 31

ГАЙКЕВИЧ Є.В., РЯБЕНКОВ В.С., ЯМЧИЦЬКИЙ В.С. Важливість удосконалення управління в сільськогосподарському виробництві 34

ГУРЖИЙ А.С. Динаміка основних засобів у сільському господарстві в Україні 36

ДУЛОВ А., ДУЛОВА Є. Сучасний стан молочної галузі в Україні..... 38

ДЬЯКОВА К.В., ПАДАЛКА В.М. Удосконалення процесу прийняття управлінського рішення у публічному адмініструванні.....	42
ДЯЧКОВ Д.В., ВОВК М.О. Реструктуризація підприємства як метод конкурентної боротьби в умовах трансформаційних змін	44
ЄНАКІ Я.Ю. Підвищення економічної ефективності виробництва продукції тваринництва як чинник забезпечення продовольчої безпеки країни.....	47
ЗАМИКУЛА О.В. Управлінню процесами використання енергії підприємствами агропродовольчої сфери	50
КАТАМАДЗЕ М.Р., ТИМЧЕНКО Ю.В., СОДЕЛЬ Д.С. Сучасні тенденції забезпечення ефективності виробництва продукції рослинництва.....	52
КОБЧЕНКО М.Ю. Оцінка поточного землекористування сільськогосподарських підприємств.....	54
КОРОЛЕВИЧ Н.Г., ОГАНЕЗОВ И.А. Повышение эффективности использования нетрадиционных энергетических ресурсов в Республике Беларусь	57
КУНДЄЄВА Г.О., КУЛІШ О.А. Стратегічні орієнтири розвитку еко-соціо-економічної системи.....	59
КУСКОВА С.В., ЖИВОТЧЕНКО В.В. Основні елементи ресурсного потенціалу аграрних підприємств.....	62
ЛОПУШИНЬСЬКА О.В. Управління ресурсозберігаючим розвитком підприємства як чинник підвищення ефективності функціонування переробної галузі України.....	65
МАТВИЕНКО А.И. О вопросе потребительского поведения и спроса в профессиональном спорте.....	67
МІНЕНКО С.І. Сутність поняття «конкурентоспроможність».....	69
ОБЕРЕМОК В.В., ПРИЦЕНКО А.І. Удосконалення механізму управління персоналом на підприємствах	72
ПАХУЩА О.П., ВЕЛИКОЦЬКА Н.О. Теоретичні основи і показники ефективності сільськогосподарського виробництва.....	74
ПЕТНА В.Ю. Розвиток зеленого туризму в Україні.....	77

ПЕРЕВЕРЗЄВА А.В. Роль самоорганізації в управлінні соціально-економічними системами.....	80
ПЕРШКО Л.О., КОРОПОВА С.В., КОЗЛОВ В.Г. Значення податкових надходжень в реалізації податкової політики держави.....	86
РОМАНАШЕНКО М.О. Аспекти управління людськими ресурсами....	88
СОЛОШЕНКО О.Ю. Вплив чинників на ефективність роботи аграрного підприємства.....	91
СОСОННИЙ В.Е. «Трудові ресурси» та «робоча сила», ефективність використання.....	93
ТАНЧУК О.А., ХИМЧЕНКО О.О., ЛИХОПУД О.І. Концентрація сільськогосподарського виробництва та її роль в агробізнесі.....	95
ТАРАНОВА В.В. Світовий ринок зерна: перспективи та ріст.....	97
ТКАЧЕНКО В.І. Управління кадровою безпекою підприємства.....	99
ШИБАЄВА Н.В., АРАЛІНА М.В. Світова кон'юнктура ринку зерна та позиції на ньому України.....	102

СЕКЦІЯ
УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ, ІНВЕСТИЦІЯМИ ТА ІНТЕГРАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В СТАБІЛІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

БОРЕЙКО В.І. Шляхи покращення умов проживання населення України.....	106
SKUDLARSKI JASEK, ZAİKA S.O. Advantages and lack of using biomass as an alternative fuel type.....	108
КОРНІЄЦЬКИЙ О.В. Управління інвестиційними процесами транспортної системи в умовах довгострокової економічної тенденції.....	111
ОРЕЛ В.М. Управління інноваційними процесами в стабілізації розвитку харчової галузі.....	114
РУНЧЕВА Н.В., АНТОШКІН В.К. Інтеграція аграрних підприємств в менеджменті їх соціально-економічної безпеки.....	118
ВАСИЛЕНКО А.А. Стимулирование инновационной деятельности в Республике Беларусь.....	120

ВЛАДИМІРОВА І.В., ТКАЧУК В.В. Фінансова політика як основа управління фінансами підприємств.....	123
ЗАЙКА О.В. Development of the world mobility of biotechnologies	126
ИВАНОВА О.А. Оценка экономической эффективности инновационно-инвестиционной деятельности предприятия.....	129
КОВАЛЬ О.В., ДЕМЧЕНКО Т.М. Розвиток інноваційного потенціалу підприємства.....	131
ЛУЦЕНКО О.А., ПОЛИВАНА Л.А. Система інноваційного забезпечення АПК: закордонний досвід	133
МАСЛЮК І.О. Напрями удосконалення регулювання інноваційного розвитку агропромислового комплексу України (АПК)	136
НАКІСЬКО О.В., РУДЕНКО С.В. Економіко-математичне моделювання в управлінні інноваційним процесом на підприємстві: аналіз теоретичних напрацювань	139
ПАЩЕНКО А.Д. Управління ризиками в комерційному банку	142
ЦЫБУЛЬСКАЯ Э.И., МАРЧЕНКОВ М.А. К вопросу разработки инвестиционной политики предприятия	144

**ІНСТИТУЦІЙНЕ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВЕ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

СЕКЦІЯ

ОНЕГІНА В.М., БІЛЕЦЬКИЙ О.В. Інституційне забезпечення стратегічного управління інноваційним розвитком	149
ПРОКОПЕНКО В.Ю. Змішаний підхід до управління взаємодією фінансового та реального секторів в сучасних умовах України	152
БЕЛОУСОВА О.С. Основні напрями державного регулювання сільського господарства в період реформування економіки	157
ГРІДІН О.В. Сутність та особливості державного регулювання ринку зерна в Україні	159
МАТВИЕНКО А.И. Подходы к становлению и развитию института профессионального спорта.....	162
НЕЧИТАЙЛО О.В. Зарубіжна практика створення ринку сільськогосподарських земель	165

РОМАНАШЕНКО І.О. Зміни у державному регулюванні бухгалтерського обліку та фінансової звітності.....	167
ТЕТЕРЕВА І.В. Актуальність управління рождаемостью в Республіке Беларусь.....	170
ЧЖУ ХАНЬ Земельна реформа – світова практика	172

**ПЛАНУВАННЯ, ПРОГНОЗУВАННЯ ТА КОНТРОЛЬ В
СЕКЦІЯ УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

ГУТОРОВ А.О. Формування ефективності виробничої контракції в бурякоцукровому підкомплексі.....	176
КРЮКОВА І.О. Внутрішній контроль вартості аграрного бізнесу: сучасні проблеми та напрями здійснення.....	178
НАЗАРЕНКО І.М. Фінансовий Дью ділідженс: сутність та функціональна місія в системі управління підприємством.....	182
ПЛАКСІЄНКО В.Я., ЛІПСЬКИЙ Р.В. Важливість оцінки вартості трудових ресурсів для цілей управління в АПК	184
БОРИМСЬКА Д.Д. Основні положення розробки облікової політики в організації облікового процесу на підприємстві	187
ВЛАСЕНКО Т.В., ПОГОРІЛА Є.С. Розробка ефективної бізнес-моделі: приклад дослідження.....	189
ГРЖЕВА О.М. Особливості фінансового планування фермерських господарств	192
МАЛІЙ О.Г., ГРАБАР В.А. Рекомендації щодо покращення фінансового стану та вдосконалення його аналізу у ПСП «Нива» Вовчанського району Харківської області.....	194
МУРАШКО Б.М., НАКІСЬКО Є.О. Механізм формування та розподілу банківського прибутку	200
ОРЕЛ А.М. Антикризове управління аграрних підприємств в умовах соціально-економічного розвитку	203
ПЕНЗЕВА Ю.М. Попереджувальний характер податкового контролю.....	206

ПИЛИПЕНКО К.А., АРУТЮХОВА О.А., АНТОНЕНКО С.Ю. Формування первісної вартості необоротних активів в контексті використання міжнародних стандартів обліку	208
ПИЛИПЕНКО К.А., ДАНИЛОВА М.В. Актуальні питання організації обліку матеріальних цінностей для цілей контролю	212
ПИЛИПЕНКО К.А., КОСТЕНКО А.Д., БАКЛИЦЬКА М.Р. Особливості обліку витрат: вітчизняний та міжнародний досвід	215
ПИЛИПЕНКО К.А., КОШЛЯК В.Ю. Актуальні питання організації бухгалтерського обліку розрахунків за виплатами працівникам в системі менеджменту аграрних підприємств	218
ПИЛИПЕНКО К.А., БЕНДАС Ю.О. Оцінка довгострокових біологічних активів тваринництва для цілей обліку в Україні з урахуванням міжнародного досвіду	221
ПИЛИПЕНКО К.А., ОВЧАРЕНКО А.Ю., ГЕЗИК О.М. Міжнародні аспекти облік грошових коштів – притаманність для України	224
ПОЛІШКО Г.Р., ЯНИЦЬКА Є.Ю. Процес удосконалення структури управління	228
ПРОНЬ О.А. Особливості обліку розрахунків з підзвітними особами	230
РОМАНЧЕНКО Ю.О., ПОЛЄВ В.В. Інвентаризація як основний метод контролю запасів бюджетної установи	232

**ВИРОБНИЧІ, МАРКЕТИНГОВІ ТА КОМЕРЦІЙНІ
ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

СЕКЦІЯ

МАНДИЧ О.В. Реінжиніринг бізнес-процесів у маркетингу підприємств	237
VDOVENKO N.M., GESCHVAIA B.N. Modern trends in the organization of data collection in the fishery statistics in Cyprus	241
ІГНАТЕНКО М.М. Особливості та фактори забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств	245
КАРПЕНКО Е.М., ЕЩИК Д.А., КАРПЕНКО В.М. Оптимізація портфеля брендів на базі моделі їх емоціонального восприяття ..	247

МАНДИЧ О.В., ЗАЙЦЕВ Ю.О., ГАЦЬКО А.Ф.

Управління маркетингом в сільськогосподарських підприємствах..... 250

МАРМУЛЬ А.О. Особливості управління маркетинговою діяльністю аграрних підприємств 253

ТАРАНИЮК Л.М., КОБИЗЬСЬКИЙ Д.С., ТАРАНИЮК К.В. Теоретичні засади оцінювання маркетингової діяльності промислових підприємств при реалізації реінжинірингу бізнес-процесів..... 255

АБРАМОВА В.С., ВЛАСЕНКО І.А., ОНІГІНА О.С. Сутність та класифікація рекламних кампаній..... 258

АРТЕМЕНКО О.О. Шляхи покращення ресурсного забезпечення підприємств АПК 260

БУРЯК С.О., КАМЕНЄВА Ю.В. Змістовне наповнення економічної категорії «ринок»..... 263

ГРИНИШИН Г.М. Оптові ринки сільськогосподарської продукції – досвід Європи 265

ДОВГОПОЛ Є.О., САМОЙЛЕНКО Д.Г. Особливості конкурентних відносин при формуванні аграрного ринку 268

ДОМРІНА А.В. Вплив факторів на діяльність підприємств олійно-жирової галузі..... 271

ДУЛОВА Є., ДУЛОВ А. Сучасний стан та перспективи виробництва та реалізації соняшника 273

ЖМАК О.М. Напрями вдосконалення збутової діяльності підприємств на засадах маркетингу 277

ЖУРАВЕЛЬ О.С., ОЛЬШАНСКИЙ Р.В. Землекористування, як фактор формування конкурентоспроможності 279

ІВАНОВА Г.О. Управління маркетингом в сільськогосподарських підприємствах: проблеми та шляхи розвитку 282

ЛИПОВИЙ Д.В. Цінові фактори при управлінні потенціалом маркетингової діяльності товаровиробників 285

ПЕРЕПЕЛИЦЯ О.О. Проблеми та шляхи підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств 287

ПИНЧУК В.С. Автоматизація маркетингових процесов підприємства 290

ПОЛЮШКЕВИЧ М.М. Управління потенціалом конкурентоспроможності аграрного підприємства.....	292
РАЙТЕР Н.І., ЖЕЛЄЗНЯК А.М., КРУПА О.М. Конкурентна поведінка аграрних виробників на ринку продовольчого ритейлу.....	295
РОМАНЮК І.А. Використання конкурентних переваг суб'єктів сільського зеленого туризму у контексті забезпечення соціально-економічної безпеки.....	297
РУДЕНКО І. Конкурентоспроможність зерновиробництва.....	300
САГЕР А.Ю., СИГИДА Л.О. Місце внутрішніх комунікацій у збалансованій системі показників.....	302
САПЕЛКІНА Н.М. Особливості вирощування кукурудзи на зерно	305
СУХАБОК И.А. Оптимальные стратегии развития ОАО «Минский комбинат хлебопродуктов»	307
ЦИМБАЛИСТ А.В. Особливості функціонування маркетингу в агропромисловому виробництві.....	310
КУЧЕРЕНКО С.Ю., ЛЕВАЄВА Л.Ю. Аграрне виробництво в Україні та його роль в світовому господарстві	312

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

МАТЕРІАЛИ

МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
«УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ»
(ПРИСВЯЧЕНОЇ 70-РІЧЧЮ КАФЕДРИ ОРГАНІЗАЦІЇ
ВИРОБНИЦТВА, БІЗНЕСУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ)

Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка

Відповідальний за випуск *О.О. Краснорудький*

Редактори *В.М. Онегіна, Т.Г. Маренич*

Підписано до друку 26.10.2018.

Формат 60 × 84 ¹/₁₆. Папір офсетний.

Гарнітура Garamond. Офсетний друк.

Умовн. друк. арк. – 20,12. Наклад – 300 прим.

Видавництво ТОВ «Смуґаста типографія»

61002, м. Харків, вул. Чернишевська, 28 А

Тел.: (057) 754-49-42

e-mail: zebra-zakaz@mail.ru

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:

серія ДК № 4863 від 12.03.2015 р.