

МІНІСТЕРСТВО АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ПРОДОВОЛЬСТВА УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА



МАТЕРІАЛИ

IV МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
ІНТЕРНЕТ - КОНФЕРЕНЦІЇ

“РИНКОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ
ЕКОНОМІКИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ,
ПЕРСПЕКТИВИ”

8-10 квітня 2013 року

Харків - 2013

Міністерство аграрної політики та продовольства України

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

МАТЕРІАЛИ

IV Міжнародної науково-практичної
ІНТЕРНЕТ - КОНФЕРЕНЦІЇ

«РИНКОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ
ЕКОНОМІКИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ,
ПЕРСПЕКТИВИ»

8-10 квітня 2013 року

Харків – 2013

Матеріали IV Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи». – Харків: ХНТУСГ, 2013. – 322 с.

Із надісланих матеріалів оргкомітетом до друку рекомендовано 196 тез доповідей та наукових статей від 188 авторів із 30 установ, організацій і вищих навчальних закладів України та зарубіжжя.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

А.М. ТИЩЕНКО

– в.о. ректора Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка, доктор технічних наук, професор, академік НААНУ

С.М. КВАША

– в.о. віце-президента Національної академії аграрних наук України, доктор економічних наук, професор, академік НААНУ

П.Т. САБЛУК

– Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» НААНУ, доктор економічних наук, професор, академік НААНУ, радник при дирекції

В.В. СНИТИНСЬКИЙ

– ректор Львівського національного аграрного університету, доктор біологічних наук, професор, академік НААНУ

В.І. АРАНЧИЙ

– ректор Полтавської державної аграрної академії, професор

В.А. ВОЙТОВ

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

А.Д. ДІБРОВА

– директор ННІ бізнесу Національного університету біоресурсів і природокористування України, доктор економічних наук, професор

В.П. ГАЛУШКО

– ННІ бізнесу НУБіП, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НААНУ

Г.Є. МАЗНЄВ

– директор ННІ бізнесу і менеджменту ХНТУСГ, професор

П.С. БЕРЕЗІВСЬКИЙ

– декан економічного факультету Львівського національного аграрного університету, доктор економічних наук, професор

І.В. ОХРИМЕНКО

– декан факультету аграрного менеджменту НУБіП, доктор економічних наук, професор

В.Я. АМБРОСОВ

– завідувач кафедри обліку і аудиту ХНТУСГ, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НААНУ

В.М. ОНЕГІНА

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

І.О. БЕЛЕБЕХА

– доктор економічних наук, професор кафедри економіки та маркетингу ХНТУСГ

Т.Г. МАРЕНИЧ

– доктор економічних наук, професор кафедри обліку і аудиту ХНТУСГ

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

- *Національний університет біоресурсів
і природокористування України*
- *Харківський національний технічний університет
сільського господарства ім. П. Василенка*
- *Академія митної служби України*
- *Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия*
- *Білоцерківський національний аграрний університет*
- *Гродненський державний університет
ім. Янки Купалы (БІЛОРУСЬ)*
- *Житомирський національний агроекологічний університет*
- *Львівський національний аграрний університет*
- *Львівський національний університет ветеринарної
медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького*
- *Миколаївський національний аграрний університет*
- *Миколаївський національний
університет ім. В.О. Сухомлинського*
- *Миколаївський політехнічний інститут*
- *Московский государственный агроинженерный
университет им. В.П. Горячкина (РОСІЯ)*

- *Національний університет кораблебудування
ім. адмірала Макарова*
- *Одеський державний аграрний університет*
- *Одеської державної академії будівництва
та архітектури (ОДАБА)*
- *Омский государственный университет
им. Ф.М. Достоевского (РОСІЯ)*
- *Подільський державний аграрно-технічний університет*
- *Полтавська державна аграрна академія*
- *Сумський національний аграрний університет*
- *Український державний університет фінансів
та міжнародної торгівлі*
- *Харківська державна зооветеринарна академія*
- *Харківський національний
автомобільно-дорожній університет*
- *Харківський національний аграрний
університет ім. В.В. Докучаєва*
- *Харківський національний університет внутрішніх справ*
- *Чернігівський державний інститут економіки і управління*
- *Чернігівський державний технологічний університет*
- *Warsaw University of Life Sciences – SGGW (ПОЛЬЩА)*
- *Warsaw University of Technology (ПОЛЬЩА)*
- *State Higher Vocational School in Krosno (ПОЛЬЩА)*

СЕКЦІЯ

***ТРАНСФОРМАЦІЯ
МОДЕЛЕЙ
ІННОВАЦІЙНОГО
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ
В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ***

ВЫБОР СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ АГРОФОРМИРОВАНИЙ

***Амбросов В.Я., д.э.н., профессор,
Харьковский национальный технический университет
сельского хозяйства имени Петра Василенко***

Процесс общественного воспроизводства всегда осуществляется в конкретных формах хозяйствования. Это позволяет не только целенаправленно и эффективно использовать вовлекаемые материальные и трудовые ресурсы, но и упорядочить систему отношений между производителями и потребителями материальных благ и услуг. Для всех форм организации товарного производства в аграрном секторе независимо от общественно-политического устройства всегда были и остаются главными задачами:

— выбор стратегии развития и прежде всего производства продукции – темпов, объемов, качества с учетом долгосрочной конъюнктуры. В соответствии с этим формируются отраслевая и производственная структуры предприятий, их производственно-энергетический потенциал, направления и размер инвестиций, комплекс социально-экономических мер;

— как при перманентно ограниченных для отрасли материальных, финансовых и трудовых ресурсах, а теперь уже и естественно-природных, каком их соотношении возможно получить максимум продукции и дохода, добиться высокой окупаемости и конкурентоспособности;

— установить для каких категорий потребителей будет осуществляться производство продукции на текущий период и на перспективу. Насколько она может быть востребована в соответствии с потенциальным спросом и доходами населения.

Как показали практика развитых капиталистических стран, опыт советского и постсоветского периодов хозяйствования для решения этих задач используются разные подходы. Экономическая теория рассматривает два наиболее устоявшихся порядка, влияющих на выбор деятельности предприятий – спонтанный (рыночный) и иерархический (командно-административный). Используются также категории транзакционных издержек, которые связаны с сопутствующими затратами. Эти издержки в равной степени влияют как на рыночный, так и иерархический порядок.

В современных условиях не менее важным фактором является право собственности. Главная особенность этого фактора связана с

тем, что все положительные и отрицательные результаты хозяйствования связаны с собственником, располагающим полным «пучком прав» на собственность. Права собственности понимаются как санкционированные обществом поведенческие отношения между людьми, формируемые законами, распоряжениями, обычаями и т.д.

Сельскохозяйственное производство ресурсоемко, затратно, подвержено рискам с плохо организованной страховой компенсацией. Продукция требует оперативной реализации, глубокой переработки, сложного хранения и транспортировки. В связи с этим необходим постоянный учет затрат, определение реального дохода, выгоды. Не в меньшей мере это интересует потребителя.

Постоянный мониторинг цен и соответственно альтернативных издержек дает возможность определить наиболее экономически оправданные подходы к организации производства и особенностям его развития. Производитель целенаправленно осуществляет инвестирование производства продукции, развития и сочетания отраслей специализации и концентрации, участия в кооперации и интеграции, международном разделении труда. При этом при прочих равных условиях рыночный механизм обеспечивает свободное взаимодействие производителя и потребителя прежде всего через ценовые отношения. Производитель в условиях конкуренции стремится расширить рынки сбыта своей продукции, увеличить прибыль за счет снижения ресурсоемкости и трудоемкости продукции, сократить издержки на ее получение путем быстрого освоения инноваций и совершенствования на этой основе технико-технологического уровня своего производства. Именно за счет этого достигается сокращение индивидуальных издержек и получение прибыли. Однако, как показывает анализ, переход сельскохозяйственных предприятий на производство четко ориентированной рыночной продукции не стабилизировал их финансовое положение. Многолетняя недофинансированность, низкая рентабельность многих видов продукции, их убыточность сдерживают инновационный путь развития предприятий всех форм собственности. Сейчас решающая роль в получении высоких урожаев культур отводится семенам и минеральным удобрениям. При этом товаропроизводитель в основном ориентирован на импортные ресурсы как более качественные, но не всегда доступные по цене. Ежегодно потребление минеральных удобрений возрастает на 10-20%. Однако на рынке техника для внесения минеральных удобрений недоступна из-за дороговизны и неудовлетворительного финансового

состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей. Аналогичная ситуация имеет место с обеспеченностью тракторами, комбайнами, другой сельскохозяйственной техникой. Нагрузка зерновых на один зерноуборочный комбайн составляет 490 га, что ведет к большим потерям урожая. Инновационные достижения в животноводстве также связаны с импортом дорогостоящей племенной продукции. В условиях недостаточной финансовой обеспеченности в сельскохозяйственное производство активно начал проникать промышленный, торговый, финансовый капитал. Концентрируя у себя через холдинги, корпорации, другие фирмы посевы наиболее ликвидных культур – зерновых, подсолнечника, сои, рапса, их хранение и переработку интеграторы имеют больше возможностей выхода на конечного потребителя внутреннего и внешнего рынков и более эффективного регулирования ценовых вопросов в своих интересах. По отношению к сельским товаропроизводителям со стороны интегрированных структур в большей мере используется иерархический подход, который ограничивает применение рыночных механизмов и прежде всего цен в интересах агроформирований. При выборе стратегических направлений развития сельскохозяйственным предприятиям необходимо более полно учитывать весь комплекс факторов, связанных с требованиями рыночного механизма, иерархического подхода, ролью собственности.

РОЛЬ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

***Валетенко В.В., аспірант*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Інноваційний розвиток вимагає необхідного інвестування, в той час як стимулювання інвестиційної діяльності має розглядатися в контексті загального інноваційного вектора стратегічного розвитку держави. Основною умовою досягнення довготривалих, позитивних темпів економічного зростання, як реального сектора економіки, так і окремих підприємств, є активна інноваційна та інвестиційна діяльність. Зважаючи на те, що активізація інноваційно-інвестиційної

** Науковий керівник – Красноручський О.О. к.е.н., доцент*

діяльності належить до системних питань макроекономічного розвитку, вирішення яких має здійснюватися насамперед на державному рівні, - дослідження теоретичних і практичних питань формування державної інноваційно-інвестиційної політики становить важливу проблему в сучасній науці.

У сучасних умовах кожне підприємство зацікавлене в забезпеченні конкурентних переваг за рахунок технологічного рівня виробництва продукції, а тому самостійно намагається забезпечувати динамічний його розвиток. Однак самостійно підтримувати необхідні темпи розвитку технологій більшість українських підприємств не в змозі з наступних причин: 1. Розрив між технологічним станом розвинених країн світу та України є досить істотним, оскільки економіка держави, яка після розпаду СРСР депо подолала кризові явища, знаходиться в ролі "наздоганяючої" і не має достатніх інвестиційних ресурсів, а "технологічну прірву" складно подолати навіть фінансово забезпеченій системі. 2. Збитковість підприємств. Самостійно забезпечити достатній рівень фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) окремо взяте підприємство не в змозі. 3. Більшість українських підприємств знаходяться на етапі структурної перебудови та пошуку шляхів підвищення продуктивності виробництва і поліпшення конкурентоспроможності продукції. 4. Підприємство є складовою частиною системи обмінних, конкурентних та коопераційних зв'язків, а отже, не одне, а вже ряд підприємств технологічного ланцюга потребують забезпечення та узгодження інноваційного розвитку. 5. Конкурувати з іноземними підприємствами за умов отримання ними різноманітної допомоги з боку держави фактично неможливо - необхідна чітка стратегія ліквідації відставання в інноваційній сфері. Роль держави в розвинутих країнах світу полягає у використанні цілого ряду форм стимулювання розвитку виробництва, експорту, інноваційної діяльності. Наразі для мінімізації присутності іноземних конкурентів на внутрішньому ринку потрібна політика протекціонізму. 6. Існує об'єктивна проблема спрямування ринкового механізму розвитку на інноваційний шлях. Зважаючи на той факт, що де-факто ринкові відносини в Україні все ще перебувають у стадії розвитку, виникає необхідність налагодження системи відбору ефективних інноваційних проектів відповідно до загальнонаціональної стратегії.

За таких умов важливим є посилення державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, формування державної політики у цій сфері. Все це свідчить про необхідність розробки комплексних

заходів переходу до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, які доцільно гармонізувати з державною інноваційно-інвестиційною політикою. Важливим механізмом забезпечення інноваційно спрямованої промислової політики є визначення пріоритетів стратегічного розвитку країни, які повинні врахувати загальне підвищення рівня науки, техніки, виробництва.

Стратегічною метою інноваційно-інвестиційної політики України повинно стати забезпечення позитивної економічної динаміки за рахунок використання комплексу "інвестиції-інновації", формування внутрішніх інноваційно-інвестиційних механізмів саморозвитку національної економіки. До першочергових завдань слід віднести: створення сприятливого інвестиційного клімату та відокремлення корупційної складової інвестиційних процесів; припинення витоків внутрішніх інвестиційних ресурсів, а також створення умов для їх нарощування, стимулювання припливу іноземних інвестицій; стимулювання розвитку науки і освіти в комплексі з розвитком виробництва, адаптування наукових розробок до нагальних потреб виробництва; створення механізму кредитування комплексного інноваційного розвитку, при якому будуть кредитуватись суміжні сфери виробництва, що дасть змогу нівелювати втрати від різниці потенціалів галузей; контролювати на державному рівні і встановити відповідальність за невиконання інвесторами, яким надані різноманітні пільги, умов інноваційного розвитку. залучати зовнішні кредитні ресурси тільки для використання їх у інноваційному виробництві; налагодити практику державних закупівель лише відчизняної продукції; закріпити за найбільш прибутковими галузями виробництва профільні науково-дослідні інститути, для всебічного інвестування в інноваційні наукові розробки та винаходи; на державному рівні встановити податковий збір на реалізацію імпортованої продукції, і відрахування з цього збору направити на розвиток власних інновацій, що дасть змогу конкурувати продукції власного виробництва і розвивати за рахунок імпорту наукові розробки та винаходи; стимулювати перехід від частково-сировинного експорту до експорту кінцевої продукції, що дасть змогу зосередити кошти та інноваційні розробки всередині країни;

Отже, управління інвестиціями має розглядатися не тільки у зв'язку зі стратегією підприємства, а опосередковано через неї враховувати всі значимі чинники його ринкового позиціонування, зокрема економічну ефективність обраного напрямку бізнес-активності та конкурентоспроможність продукції. В свою чергу, досягнення адекватних завданням розширеного відтворення рівнів

ефективності та конкурентоспроможності можливе лише в рамках науково обгрунтованої імплементації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку суб'єктів економічних відносин. Реалізація ж останньої вимагає всебічного наукового пророблення на всіх рівнях управління економічними системами.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

***Грідін О.В., ст. викладач,
Чернікова С.М., Рудик М.А., студентки*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Агропромисловий комплекс (АПК) України є цілісною, але, в той же час, надскладною народногосподарською системою взаємопов'язаних між собою галузей, об'єднаних у єдине ціле з метою виробництва для задоволення потреб населення продовольчої продукції та забезпечення сільськогосподарською сировиною переробних галузей промисловості.

Агропромислова інтеграція обумовила появу агропромислового комплексу, який за своєю структурою – складна виробнича система, сферами діяльності якої є: виробництво засобів виробництва; сільське господарство; лісове та водне господарство; переробка сільськогосподарської сировини; виробнича та соціальна інфраструктури.

В умовах поглиблення процесів глобалізації в світовій економіці роль та значення державного регулювання набуває першочергового значення та потребує посиленої уваги. Державне регулювання діяльності АПК повинне спрямовуватись на: забезпечення населення продуктами харчування, а переробних галузей промисловості – сировиною; збільшення експортного потенціалу галузей АПК; розв'язання соціальних, культурно-побутових проблем тощо. Сутність державного регулювання АПК, в умовах функціонування ринкової економіки, полягає в аграрній політиці держави, яка виявляється у: проведенні земельної реформи; сприянні розвитку різних форм власності на землю; лібералізації управління у сільському господарстві; сприянні розвитку конкуренції; розробці й реалізації цільових

* Науковий керівник – Грідін О.В., ст. викладач

програм розвитку виробничої і соціальної інфраструктури; фінансовій підтримці галузей АПК тощо.

У функціональному плані регулювання розвитку АПК держава повинна: визначати пріоритетні напрямки його розвитку та забезпечувати спрямування інвестицій за цими напрямками; регулювати земельні відносини; реалізовувати заходи, щодо стабілізації продовольчого постачання; здійснювати підтримку пріоритетних галузей і сфер АПК через пряме бюджетне фінансування, кредитування, механізм дотацій, цільове субсидіювання; встановлювати механізми формування державних замовлень та контрактів на поставку сільськогосподарської продукції та сировини для державних потреб; здійснювати регулювання цін на деякі види продовольства тощо.

Нажаль, і дотепер, на державному рівні не розроблено чіткої стратегії реформування системи державної підтримки АПК. Тому для успішного просування національної агропродовольчої продукції на світові ринки необхідно скорегувати державну стратегію розвитку агропромислового комплексу за такими напрямками: розвивати експортний потенціал аграрного сектора, при неухильному дотриманні балансу між внутрішнім і зовнішнім попитом на аграрну продукцію; реалізовувати потенціал в усіх перспективних напрямках аграрного виробництва; нарощувати і підвищувати ефективність виробництва та конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світових ринках; удосконалювати механізм державного регулювання розвитку експортно-орієнтованих галузей аграрної сфери, їх підтримки й стимулювання; забезпечувати сталість існуючих зовнішніх ринків збуту вітчизняної аграрної продукції та реалізовувати стратегію виходу на нові.

Шкода, що держава, витрачаючи значні бюджетні кошти на підтримку виробництва сільськогосподарської продукції, практично не вживає кроків для успішної реалізації виробленої продукції на зовнішніх ринках. В цілому, в Україні відсутня єдина державна політика підтримки вітчизняних експортерів, практично немає постійних покупців продукції на світовому ринку.

Стратегія розвитку агропромислового комплексу повинна враховувати регіональні особливості України. Необхідне вдосконалення розміщення аграрного виробництва, з урахуванням кон'юнктури аграрного ринку.

В умовах глобалізації, держава, як регулюючий механізм внутрішньо-економічних і міжнародних відносин, зберігає свій економіко-політичний вплив, але, в міру наростання темпів

глобалізації, все більша частина державного суверенітету перерозподілятиметься між локальними, регіональними та всесвітніми регулюючими інститутами.

В сучасних умовах формується цілісний механізм світової економіки, поза яким не може розвиватися жодна держава. Процеси глобалізації призводять до поглиблення й уніфікації економічних інтеграційних процесів, утворюючи нові форми організаційної єдності держав у даній сфері міжнародних відносин. Спостерігається постійне зближення національних економік, уніфікація економічного законодавства відповідно до норм міжнародного права. У цьому процесі велике значення має співробітництво міжнародних організацій з окремими країнами, які зацікавлені у вирішенні національних проблем у рамках міжнародного господарства. У зв'язку із цим, участь у міжнародних економічних організаціях є принципово важливим для України, оскільки з їхньою допомогою можливе більш ефективно відстоювання власних економічних інтересів в аграрному секторі, а також успішне вирішення соціально-економічних проблем.

Система регулювання розвитку АПК України недосконала і головне завдання держави полягає в забезпеченні збалансованості інтересів усіх суб'єктів ринку: виробників, переробників, експортерів, споживачів, держави, а також в запобіганні неконтрольованого експорту сировини й продовольчих товарів. Агропромисловий комплекс України повинен розвиватися як експортно-орієнтована сфера й бути складовою стратегії економічного розвитку держави, його продовольчої, енергетичної безпеки та розвитку сільських територій.

Тому, на державному рівні, необхідно розробити конкурентну стратегію України в умовах глобалізації ринку, яка повинна включати поліпшення економічної ситуації й інвестиційного клімату в країні, розвиток фінансово-кредитної системи в поєднанні з комплексом заходів з боку державних інститутів, спрямованих на стимулювання виробництва, створення умов для розвитку внутрішнього ринку, пошук нових ринків збуту на державному рівні, стимулювання виробництва й експорту продукції більш високого ступеня готовності, вдосконалення експортної інфраструктури тощо.

Особливу увагу слід приділяти питанням визначення впливу суб'єктивних чинників глобалізації на розвиток агропромислового комплексу України, а також на вдосконалення механізму державного регулювання галузей АПК, захисту внутрішнього ринку від імпорту в рамках правил та норм СОТ та стимулювання експорту агропромислової продукції на світові ринки.

ПРОБЛЕМИ ТА СТАН ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

***Губар А.А., студентка*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Питання розвитку інноваційних процесів у сфері сільського господарства є достатньо актуальними. Особливо важливим є залучення інноваційних технологій при здійсненні підприємствами зовнішньоекономічної діяльності. Основною проблемою при цьому є підтримка науково-технічного і освітнього потенціалу на належному рівні та постійне фінансування проектів розвитку інноваційної діяльності.

Інноваційний розвиток України досліджували багато вітчизняних авторів. Серед них можна виділити А. Гаман, І. Павленко, Д. Кокоріна, М. Згуровського, В. Семеноженка та інших наукових діячів, що приділяють увагу розвитку інноваційної діяльності та її необхідності для розширення виробництва при виході на світовий ринок.

Метою даної статті є розкриття правових основ використання інновацій у сільському господарстві, отримання належної фінансової підтримки та розвитку інноваційної діяльності для вирішення проблем виходу на зарубіжні ринки.

Перш за все слід звернути увагу на те, що Державна інноваційна політика була розроблена українською владою ще на початку 90-х років ХХ сторіччя. У 1992 р. Уряд заявив про необхідність державної підтримки високотехнологічних галузей економіки. 18.02.1992 р. Кабінет Міністрів прийняв постанову №77 «Про створення Державного інноваційного фонду» (ДІФ). Ця структура повинна була фінансувати інноваційні проекти, надаючи пільгові кредити. У 2000 році ДІФ було ліквідовано і його місце зайняла Українська державна інноваційна компанія (УДІК), яка у 2007 р. змінила назву на Державну інноваційну фінансово-кредитну установу, метою якої є фінансування наукових досліджень, конструкторсько-технологічних робіт, інноваційних проектів тощо. У 2011 р. створено Державне агентство з

* Науковий керівник – Бабан Т.О., ст. викладач

інвестицій та управління національними проектами України, яке покликане змінити процедуру бюджетних видатків на інноваційний розвиток, створити інфраструктуру залучення інвестицій тощо. Крім цього, Верховною Радою України було прийнято ряд нормативно-правових актів: Закон України «Про інноваційну діяльність», Закон України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності», Президента України «Про заходи щодо поліпшення інвестиційної та інноваційної діяльності України». На сьогоднішній день, крім вищезазначених нормативних актів, розроблено ще один проект: Концепцію розвитку інноваційної системи України.

Але не дивлячись на достатню кількість прийнятих законодавчих актів та створених державних структур складна ситуація, що існує у галузі АПК, на краще не змінилась.

Україна, яка має найкращі у світі природні та сприятливі кліматичні умови для сільськогосподарського виробництва, внаслідок технологічної відсталості та нерациональної організації реформованого за неоліберальною моделлю аграрного сектору сьогодні не в змозі самостійно забезпечити своє населення харчовою продукцією. На внутрішньому ринку відбувається процес витіснення вітчизняної продукції імпортною внаслідок її більш високої конкурентоспроможності, досягнутої за рахунок використання більш передових, ніж в Україні, технологій.

Реформи в сільському господарстві проводилися передусім задля реорганізації існуючих крупних колективних і державних господарств та розпаювання землі. Проте ефективного фермерства замість цих господарств створити не вдалося. За час реформ село втратило 2/3 парку тракторів, зернозбиральних комбайнів і вантажних автомобілів. Виробництво продукції сільського господарства лягло на плечі господарств населення, яке змушене за відсутності технічних засобів і коштів на їх закупівлю перейти на примітивне ведення господарства. В Україні в особистих господарствах за статистичними даними 2011 р. виробляється 50 % сільськогосподарської продукції, а деяких її видів – більше 90 %. Так, на продукцію рослинництва припадає 43 % виробництва в країні, зокрема 96,9 % картоплі, 84,3 % овочів, 84,2 % плодів та ягід. На продукцію тваринництва припадає 60 % виробництва в державі, зокрема 79,7% молока, 83,3% вовни, 97,9 % меду.

З вищесказаного слідує, що найбільш суттєвими результатами реформування українського села стали катастрофічне падіння виробництва сільськогосподарської продукції і детехнологізація і

деіндустріалізація аграрного сектору. З 1991 р. науковий кадровий потенціал скоротився лише в 1,3 рази, в той час як загальна чисельність дослідників країни скоротилася у 2,6 рази. В цілому зменшення чисельності дослідників в аграрному секторі було менш значним, ніж скорочення самого аграрного сектору, включаючи обсяги виробництва продукції, розмір ріллі, а також чисельність зайнятих в цьому секторі.

Проблема полягає в тому, що аграрна наука часто є відірваною від виробництва, а результати досліджень носять необ'єктивний характер. Як результат, деякі дослідження залишаються незатребуваними з боку сільськогосподарських виробників. Головна причина полягає в тому, що в Україні сформувалися крупні сільськогосподарські підприємства (наприклад, агрохолдинги), які фактично є монополістами на ринку сільськогосподарської продукції і перешкоджають закономірному розвитку середнього та малого агробізнесу.

Такий стан – ще один доказ, який свідчить про неефективність проведених в аграрному секторі реформ, внаслідок яких аграрна наука залишилася відірваною від сільськогосподарського виробництва і слабо комерціалізованою, що суперечить світовому досвіду. Тому держава і суспільство мають здійснити масштабні заходи з метою захисту сільськогосподарського виробника від руйнівної сили неолібералізму і створення економічних, правових, організаційних, соціальних та інших умов для спрямування реформ на забезпечення інноваційного розвитку цього найважливішого для безпеки країни і суспільства сектору економіки.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ КЛАСТЕРІВ

***Мазнев Г.Є., професор,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

В Україні останнім часом з'явилося багато публікацій з питань класифікації кластерів, ефективності їх функціонування, зарубіжного досвіду використання кластерних моделей, пропозиції щодо застосування кластерних технологій в умовах вітчизняної економіки тощо.

Проте в роботах багатьох дослідників переважає фрагментарний аналіз та вибірковий підхід щодо висвітлення окремих аспектів формування та функціонування кластерів. Причому, наголос робиться в основному на перевагах кластерних формувань. Деякі автори, спираючись на досвід високорозвинутих країн, значно перебільшують позитивні якості кластерів, приписуючи їм антикризові можливості і здатність реанімувати фінансово слабкі, збиткові підприємства.

Але ми вважаємо, що такий підхід є помилковим. Об'єднання високорентабельних і збиткових підприємств через різну забезпеченість фінансовими, трудовими і матеріальними ресурсами, через різні інтереси учасників, а тому і відсутність належної довіри між ними, не може генерувати синергетичного ефекту, притаманного системі. Такий ефект може бути забезпечений тільки в тому разі, коли кожен учасник робить адекватний внесок у розвиток об'єданого виробництва і підвищення його ефективності. З цього приводу важко не погодитись з висловлюванням Панкової К.І., що «кластер М. Портера – это боевое сообщество готовых к рыночной борьбе участников, а не обоз с вяло плетущимися спутниками» [1, с. 65].

Інноваційний кластер, здатний розвиватися тільки при постійному створенні і впровадженні новаций та високій інновативній здібності учасників кластера. Такі умови в інноваційному кластері забезпечуються наявністю в його структурі розвиненої дослідницької сфери, яка може бути представлена університетами і науково-дослідними установами. Ці останні повинні бути включені до кластероутворюючого ядра. Це дозволяє генерувати нові ідеї з високою частотою і періодичністю.

Однак слід мати на увазі, що сучасні дослідження зарубіжних вчених доводять, що в інноваційних кластерах генерування інновацій компонентами кластера може відігравати не тільки позитивну, а у певних випадках і руйнівну роль. Це призводить до зниження темпів розвитку кластера, в результаті чого останній може перейти з прогресивної на ізогресивну і навіть на регресивну вітку розвитку, що в подальшому може привести до його декомпозиції, тобто до розпаду кластерної структури. Розпад кластера нівелює синергетичний ефект, обумовлений географічною близькістю учасників кластерного формування.

Сучасні інноваційні технологічні кластери в агропромисловому виробництві являють собою складну систему взаємопов'язаних підприємств з багатьма стадіями виробництва й переробки

сільськогосподарської продукції. Якість і собівартість кінцевого продукту суттєво залежить від попередніх етапів його обробки. Тому ефект від впровадження інновації на певному етапі виробничого процесу може бути невілований іншим учасником кластера, наприклад, підприємством – переробником на наступному етапі. Це буде приводити до дестабілізації всієї кластерної системи і до можливого її розпаду.

Надзвичайно важливим є те, щоб інноваційне зростання кластерного формування відбувалося синхронно всіма його учасниками. Тобто інновації повинні впроваджуватись не ізольовано на окремих підприємствах, а одночасно всіма елементами кластерної системи. Таким чином, необхідним є створення замкнутого технологічного ланцюжка із інноваційних підприємств.

Характерною особливістю і перевагою кластерних формувань є те, що увага концентрується не на окремих підприємствах, а на взаємовідносинах між підприємствами і установами, які входять до складу кластера. А взаємовідносини будуються, насамперед, на принципах кооперації, відкритості, довіри та довгострокових договірних стосунків. Важливість взаємозв'язків учасників об'єднання в сфері інноваційної діяльності підкреслюють автори [2]. Вони наголошують, що саме створення нових ефективних зв'язків між учасниками об'єднання породжує властивості, якими не володіє жодний із учасників, що забезпечує комплексну систему генерації знань, перетворення їх в інновації, а також подальшу комерціалізацію останніх.

Координація інтересів учасників кластера, які пов'язані одним технологічним ланцюжком, забезпечується на засадах особистих взаємозв'язків, які зумовлені спільними цілями та територіальною близькістю виробничих, обслуговуючих підприємств, наукових установ та органів влади. Формування мережі стійких взаємозв'язків між усіма учасниками кластера забезпечує поширення нових знань і технологій і прискорює трансформацію інновацій в конкурентні переваги.

Інноваційний кластер повинен працювати як єдиний економічний організм, але при його формуванні виникає багато проблем взаємодії окремих елементів. Особливістю інноваційних кластерів є те, що між компонентами кластера, які знаходяться у взаємодії, періодично виникають внутрісистемні протиріччя. Це протиріччя між компонентами усередині кластероутворюючого ядра, або між компонентами усередині оточення ядра, а також протиріччя

між компонентами ядра і компонентами оточення. Необхідно враховувати, що наприклад, сильний представник оточення кластероутворюючого ядра може захвачувати й утримувати внутрікластерні ресурси на шкоду компонентам ядра. Тобто, учасники кластера в ринкових умовах не завжди підпорядковуються єдиній стратегічній меті. Слід мати на увазі, що в інноваційних кластерах крім матеріальних і фінансових ресурсів ресурсом є також високоспецифічні фактори виробництва – інтелектуальна праця, наукові ідеї і розробки. Саме ці фактори виробництва є необхідними для підвищення стійкості кластера і його подальшого прогресивного розвитку.

Для забезпечення ефективності роботи інноваційного кластера повинно бути цілеспрямоване управління його функціонуванням. Науковці [3] доводять, що таке управління можливе на базі методології гомеостатики [4], яка передбачає управління розвитком системного об'єкта через управління внутрісистемними протиріччями між двома його компонентами, які знаходяться у взаємодії. Вони стверджують, що гомеостатична концепція протиріччя є більш глибокою і ефективною у порівнянні з концепцією конкуренції [3, с. 59].

Конкуренція, як відомо, забезпечує природний відбір найбільш життєздатних елементів біологічних і соціально-економічних систем і позбавлення слабкіших.

Ми вважаємо, що це не припустимо для внутрікластерних взаємовідносин. В кластерах конкурентна боротьба повинна бути незначною, інакше висока конкуренція буде руйнувати коопераційні взаємозв'язки учасників кластера. Домінування конкуренції над кооперацією буде приводити до розпаду кластерного формування.

В той же час деякі науковці або не акцентують увагу на тому, що конкуренція між учасниками кластера повинна бути незначною, або стверджують, що в кластері повинна бути висока конкуренція. Наприклад, цитуємо: «... взаємодія в кластері характеризується... наявністю високого рівня конкуренції...» [5, с. 29].

Ми не можемо погодитися з таким твердженням. З цього приводу не зайвим буде навести думку автора теорії кластерів Майкла Портера, який наголошував, що «більшість учасників кластера не конкурують між собою безпосередньо... вони мають багато спільних потреб і можливостей... для координування дій.. без загрози конкуренції» [6, с. 216].

Ми вважаємо, що в кластерах не можна допускати високого рівня конкуренції і домінування її над кооперацією. Більш того, між

конкуренцією і кооперацією повинен дотримуватися певний баланс. Аналогічну думку висловлюють також і інші дослідники. Навіть вважають доречним [3], [7] вживання термінів «суперництво» і «співробітництво», які більш адекватно віддзеркалюють сутність внутрікластерних взаємовідносин ніж «конкуренція» і «кооперація».

Управління розвитком і ефективним функціонуванням інноваційного кластера повинно базуватись на дотриманні динамічного балансу між суперництвом компонентів кластера за ресурси і співробітництвом з використання ресурсів. В цьому разі конкурентні переваги окремих фірм і кластерного формування в цілому зростають і стають стійкими і тривалими.

Для характеристики значимості суб'єкта, його вагомості у бізнесовому просторі останнім часом в економічній науці введено термін «суб'єктність». Суб'єктність трактується як здатність господарюючого суб'єкта самостійно визначати власну економічну поведінку незалежно від інших підприємств, ставити цілі, формувати стратегію і самостійно розвиватись на основі власних інтелектуальних, ресурсних та інших можливостей [8]. Будь яка організаційна система накладає певні обмеження незалежності дій суб'єкта господарювання. Тому, на перший погляд, чим більше самостійність підприємства і незалежність його від інших операторів ринку тим більшим є його успіх у ринковій економіці.

Але в сучасних умовах глобалізації це правило суттєво порушується. Спостерігається невідповідність рівня успіху підприємницької структури співвідношенню «залежність – самостійність» підприємства. Збільшення залежності підприємства від інших може як зменшувати так і суттєво збільшувати результати господарської діяльності, тобто знижувати, або підвищувати рівень його суб'єктності. Таке явище сучасна економічна наука визначає як «парадокс суб'єктності».

Розв'язання парадокса суб'єктності може бути досягнуто, якщо підприємство свідомо поступиться часткою своєї незалежності і побудує надійні зв'язки з впливовими партнерами. Тобто, для досягнення вищого рівня успіху «треба йти назустріч вельми серйозній залежності від ефективних партнерів» [9, с. 92].

В кластерах парадокс суб'єктності розв'язується найбільш вдало, тому що кожне підприємство-учасник кластера фокусується на своїх конкурентних перевагах, залишаючи у своєму виробництві тільки те, що може виконувати краще інших, а партнерам передає види діяльності, де їх переваги є незаперечними [9]. При цьому зростає

рівень партнерського співробітництва, учасники прагнуть до підвищення ефективності як власної, так і колективної діяльності. На думку вчених, кластери являють собою більш високий рівень розвитку інтеграційних процесів [10].

Коопераційні і інтеграційні процеси мінімізують трансакційні витрати [11, с. 56], отже виступають важливішим фактором генерування ефекту емерджентності, який характеризується перевищенням сукупного результату над сумою його складових. В той же час, для автономно діючих суб'єктів ринку трансакційні витрати зростають [11, с. 54].

Інтенсифікація механізмів приватно-державного партнерства шляхом формування й розвитку інноваційних технологічних кластерів є потужним каталізатором підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Розв'язання такої великомасштабної проблеми неможливо за ініціативою окремих учасників ринку і повинно здійснюватись на всіх рівнях законодавчої і виконавчої влади. При формуванні інноваційних технологічних кластерів мають бути чітко визначені ролі державних і приватних структур відповідно до їх функцій і повноважень як в національному господарстві так і в кластері, який створюється. Крім того, завдання, які підлягають розв'язанню на макро-, мезо- і мікрорівнях, мають бути розподілені функціонально між суб'єктами регіональної і державної влади та приватними структурами.

Висновки.

1. В інноваційних кластерах генерування інновацій компонентами кластера може відігравати не тільки позитивну, а у певних випадках і руйнівну роль. Ефект від впровадження інноваційній на певному етапі виробничого процесу може бути нівельований іншим учасником, наприклад, підприємством-переробником на наступному етапі. В результаті кластер може перейти з прогресивної на ізогресивну і навіть на регресивну вітку розвитку, що в подальшому приведе до розпаду кластерної структури.

Для запобігання переходу кластерної системи на регресивну вітку розвитку і подальшої її декомпозиції впровадження інновацій має здійснюватись не ізольовано на окремих підприємствах, а синхронно всіма елементами кластерного формування.

2. Управління взаємодіями учасників кластера треба будувати на базі методології гомеостатики через управління внутрисистемними протиріччями між парами його компонентів, які знаходяться у взаємодії.

3. Закономірність зростання успіху господарюючого суб'єкта від збільшення самостійності і незалежності його від інших операторів ринку в сучасних умовах порушується. Для розв'язання так званого «парадокса суб'єктивності» в інноваційних кластерах підприємство має свідомо поступитися часткою своєї незалежності, будуючи зв'язки з впливовими партнерами і фокусуючись на своїх конкурентних перевагах.

4. В інноваційних кластерах коопераційні і інтеграційні процеси мінімізують транзакційні витрати і тому виступають важливішим фактором генерування ефекту емерджентності.

5. В кластерах не можна допускати високого рівня конкуренції і домінування її над кооперацією – повинен дотримуватись динамічний баланс між суперництвом компонентів кластера за ресурси і співробітництвом з використання ресурсів. В цьому разі конкурентні переваги окремих фірм і кластерного формування в цілому зростають і стають стійкими і тривалими.

Література.

1. Панкова К.И. Ещё о кластерах / К.И. Панкова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. - № 1. – С. 63 – 66.
2. Шпикуляк О.Г. Бізнес-система управління інноваційними ресурсами в агропромисловому виробництві України /О.Г. Шпикуляк, С.О.Тивончук, С.В. Тивончук, А.О. Сігайов // Економіка АПК. – 2012. - № 4. - С. 123 – 127.
3. Боуш Г.Д. Новый подход к управлению развитием инновационных кластеров / Г.Д. Боуш, О.А. Верховец, К.И. Грасмик // Инновации. – 2012. - № 1. – С. 57 – 65.
4. Горский Ю.М. Основы гомеостатики: курс лекций / Ю.М. Горский. – Иркутск: Изд-во Иркутской экономической академии, 1995. – 248 с.
5. Некрасов Р.В. Опыт развития кластеров в Самарской области / Р.В. Некрасов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. - № 6. – С. 28 – 33.
6. Портер М. Конкуренция / М. Портер. - М.: ИД «Вильямс», 2000. - 485 с.
7. Заболотский С.А. Риски инновационного развития кластеров федерального значения в нефтегазохимическом комплексе / С.А. Заболотский // Инновации. – 2012. - № 2. – С. 42 – 44.
8. Сарно А. Субъектность и инновационные сети Санкт-Петербурга /А. Сарно, И. Сарно, Э. Кокконен // Инновации. - 2008. - № 8. - С. 24 - 30.
9. Сарно А. Менеджеры Санкт-Петербурга на пути создания инновационной экономики / А.Сарно, И. Сарно, Э. Кокконен // Инновации. - 2007. - № 11.-С. 91-97.
10. Кунднус В.А. Формирование кластеров на селе – базис

инновационного развития агропромышленного производства / В.А. Кунднус // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. - № 2. – С. 56 – 62.

11. Анциферова О. Саморегулирование развития кооперационных и интеграционных процессов / О. Анциферова // Экономика сельского хозяйства России. – 2011. - № 1. - С. 54 – 61.

РОЗВИТОК ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В ПОЛТАВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

***Миколенко І.Г., к.е.н.,
Полтавська державна аграрна академія***

У ході трансформації економіки нашої країни, економічних криз та кардинальних змін в аграрному секторі економіки, непроста ситуація складеться як в аграрному виробництві вцілому, так і на ринку молочних продуктів. Переважна більшість підприємств молокопродуктового підкомплексу не встигає здійснювати організаційно-економічні перетворення виробничої діяльності адекватній змінам навколишнього середовища. Значно змінилися темпи виробництва молока в окремих зонах і категоріях господарств, міжрегіональні та міждержавні зв'язки, пов'язані з реалізацією продукції галузі. Нездатність господарювати в нових умовах, низька платоспроможність населення призвели до збитковості більшості підприємств, що виробляють та переробляють молоко.

В сільськогосподарських підприємствах Полтавщини виробляється біля 14 % загальнодержавного обсягу молока. В 2011 році область серед регіонів України по поголів'ю великої рогатої худоби та корів та по виробництву молока в сільськогосподарських підприємствах займає 1 місце. Що стосується статистичних даних по виробництву молока, то вони мають позитивну динаміку. Станом на 1 січня 2012 року в усіх категоріях господарств Полтавської області поголів'я великої рогатої худоби складало 267 тис. голів, в тому числі корів – 136 тис. голів. В сільськогосподарських підприємствах поголів'я корів складає 68 тис. голів. За 2011 рік проти попереднього в сільськогосподарських підприємствах збільшилось поголів'я корів – на 3%.

Поголів'я корів в ОСГ населення з 2004 р. забезпечувало майже половину обсягів виробництва. Це є значним резервом по

подальшому створенню мініферм з виробництва молока та кооперативів із заготівлі молока в приватному секторі.

Що стосується поголів'я корів в аграрних підприємствах, можна сказати, що у області переважає крупно товарне виробництво молока, адже найбільшу питому вагу – 33% складають підприємства із поголів'ям від 500 до 1000 голів, 60 % – з поголів'ям 100 - 300 голів.

Одним із напрямів зниження собівартості продукції є оптимізований рівень і поглиблення концентрації і спеціалізації виробництва, що сприяє повнішому використанню виробничо-комерційного потенціалу, збільшує вихід продукції за одиницю робочого часу, зменшує матеріальні витрати на виробництво.

Важливим чинником зниження собівартості та росту рентабельності виробництва молока є комплекс заходів, спрямованих на підвищення продуктивності худоби та нарощування обсягів виробництва. Доведено, що і за сучасних складних умов можна знизити собівартість і забезпечити рентабельне виробництво молока, довівши продуктивність корів до нормативних надойв.

За 2011 рік в усіх категоріях господарств вироблено: молока 725,4 тис. тонн (103 % до минулого року). В сільськогосподарських підприємствах області вироблено: молока 315 тис. тонн (104 % до минулого року). Основними виробниками молока залишаються господарства населення, якими у 2001 р. вироблено молока 411 тис. т, що на 31% більше ніж аграрними підприємствами (рис. 1).

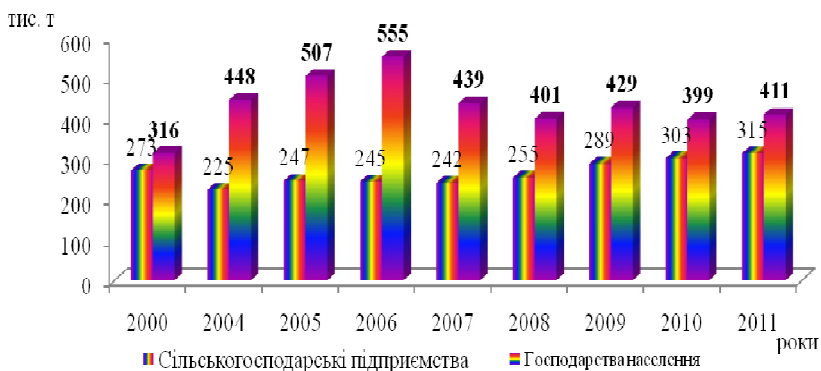


Рис. 1. Динаміка виробництва молока за категоріями господарств Полтавської області у 2000-2011 рр., тис. т*

* за даними Головного управління статистики в Полтавській області

В ході виконання нашого дослідження нами визначено Безпосередньо обсяг виробництва продукції молочного скотарства залежить від низки факторів (рис. 2).

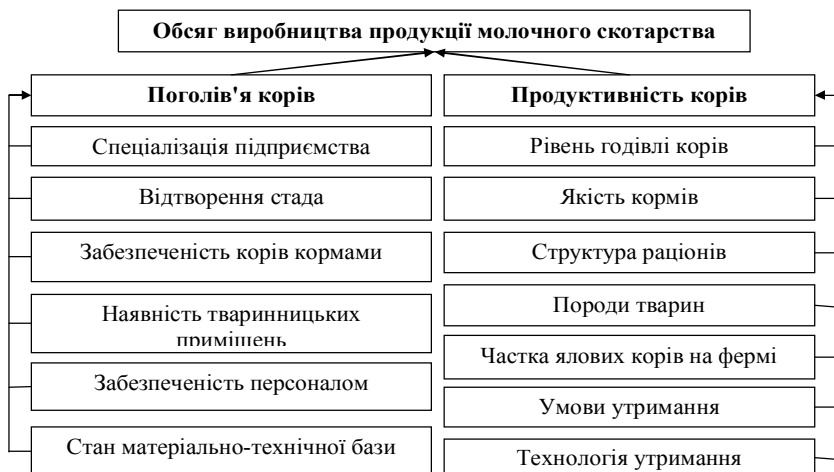


Рис. 2. Система чинників, що впливають на обсяг виробництва продукції молочного скотарства*

* узагальнено автором

Як показують дослідження, успіх у виробництві молока забезпечується комплексним і системним вирішенням проблем: кадрових, селекційних, кормових та технологічних, адже продуктивність тварин на 50% залежить від рівня та якості годівлі, на 20% – від селекційно-племінної роботи, решта визначається господарським підходом до справи.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ЗРОШЕННЯ НА ПІВДНІ УКРАЇНИ

**Ніценко В.С., к.е.н., доцент,
Одеський державний аграрний університет**

Південний регіон України характеризується сприятливим тепловим режимом і є найбільш привабливим з точки зору інвестування в модернізацію і розбудову зрошувальних систем.

В цілому на кінець 2011 р. на території нашої країни зосереджено 2173 тис га зрошувальних сільськогосподарських угідь, з яких 1524 тис га припадає на аграрні підприємства різних форм власності (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка площ зрошуваних сільськогосподарських угідь в Україні за 1990-2011 рр.*

Зрошувальні землі	Роки							
	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Усього зрошувальних сільськогосподарських угідь	2598	2580	2402	2180	2176	2175	2175	2173
Частка у загальній площі сільськогосподарських угідь, %	6,2	6,2	5,7	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2
у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах	2598	2554	2198	1686	1613	1574	1538	1524
Частка сільськогосподарських підприємств, %	100,0	99,0	91,5	77,3	74,1	72,4	70,7	70,1

* Джерело: побудовано і розраховано за даними [5, с. 79]

Найбільші площі зрошувальних угідь зосереджені на півдні України, але питома вага їх використання залишається невисокою – 32,2%, про що свідчать дані наступної таблиці.

Лідерами за площами зрошуваних земель на півдні України є Херсонська область – 425,8 тис га (25,2%) та АР Крим – 401,6 тис га (23,7 %), які використовують майже 50% усіх наявних земель даного виду.

Необхідно також зазначити, що фактичне використання зрошувальних систем в таких регіонах, як Одеський, Миколаївський, Запорізький, Дніпропетровський не перевищує 20%.

Таблиця 2

Площі зрошуваних земель у південному регіоні та стан їх використання*

Області	Площа зрошуваних земель, тис га	Фактично полито					
		2004 р.		2007 р.		2011 р.	
		тис га	%	тис га	%	тис га	%
АР Крим	401,6	129,4	32,2	159,0	39,6	133,0	33,1
Херсонська	425,8	268,0	62,9	285,0	66,9	285,0	66,9
Одеська	226,9	26,0	11,5	58,5	25,8	37,6	16,6
Миколаївська	192,6	41,0	21,3	55,0	28,6	21,8	11,3
Запорізька	243,2	38,0	15,6	58,0	23,8	41,4	17,0
Дніпропет- ровська	201,1	28,0	13,9	26,0	12,9	25,5	12,7
Всього по регіону	1691,2	530,0	31,4	693,4	41,0	544,3	32,2

* Джерело: [1, с. 9]

Можна констатувати, що через розпаювання частини зрошувальних угідь, останні не використовуються взагалі, або частково, інші – потребують модернізації та реконструкції, але через високу вартість обладнання і матеріалів – не використовуються.

Проведені дослідження свідчать, що при вирощуванні сільськогосподарських культур на меліорованих землях їх урожайність суттєво зростає.

Так, урожайність пшениці озимої у 2011 р. склала 44,9 ц/га, ячменю – 36,7, сояшнику – 21,3 ц/га (табл. 3). Середні ж статистичні дані свідчать, що рівень урожайності вищій на меліорованих землях по озимій пшениці – на 34%, ячменю – на 48,6%, сояшника – на 15,8%.

Зрошувальні системи в Україні будувалися з урахуванням певної структури посівних площ, відповідно до якої зернова група становила 40-45%, з яких озимі зернові, а це переважно пшениця озима, займали 55-60%, кормові культури – 35-40%, з них під люцерну відводилося 60-70%, а на 20-25% площ, що залишалися, вирощувалися овочі, картопля і технічні культури [1, с. 9].

За рахунок необґрунтованого збільшення водополивів, в деяких районах, порушився режим зрошення, а отже й зменшився вихід продукції з одиниці площі.

Таблиця 3

Динаміка урожайності основних сільськогосподарських культур на меліорованих землях в Україні*

Сільськогосподарські культури	Роки			Потенційна урожайність, ц/га	2011 р. у % до потенційної урожайності
	2004	2010	2011		
Політи зрошувані землі					
Зернові та зернобобові культури	38,1	41,2	51,9	-	-
у т.ч.:					
пшениця	36,9	35,5	44,9	70,4	63,8
жито	21,0	25,8	21,9	35,0	62,6
ячмінь	30,4	26,1	36,7	61,3	59,9
Соняшник	11,8	18,8	21,3	45,0	47,3

* Джерело: побудовано і розраховано за даними [5, с. 106-107] та власні дослідження

У відновлення та побудову зрошуваних угідь інвестують кошти великі агропідприємства, у т.ч. агрохолдинги.

В даний час в Сакському районі підприємством KSG Agro впроваджується інноваційний «пілотний» проект, який передбачає будівництво крапельного зрошення на посівах кукурудзи та сої на площі 2000 га [2].

За словами глави Мінагрополітики М. Присяжнюка: «Інвестиції в зрошування повинні бути досить великими. На 1 млн га землі потрібен 1 млрд дол інвестицій. Ми розуміємо, що окремі фермери не зможуть побудувати систему зрошення самостійно. Тож на сьогодні є рішення Кабінету міністрів України про акумулюванні міжгосподарських мереж, пошуку інвесторів або передачу в концесію для того, щоб можна було залучити додаткові інвестиційні кошти» [3].

Україна в 2012 році домовилася з Китаєм про отримання кредиту в розмірі 3 млрд дол на 15 років. Перший транш у розмірі 1,5 млрд дол уже отримані. Їх планується використати для відновлення системи зрошення на півдні України.

Кошти в рамках новоспеченої програми «Відроджене зрошення» вже розподілені по областях. Херсонщина отримає 630 млн дол, Крим – 450 млн дол [4].

Таким чином, в Україні відбувається поступове відновлення зрошуваних систем, їх модернізація та подальше розширення зрошуваних угідь.

Література.

1. Вожегова В. Перспективи зерновиробництва на зрошуваних землях півдня України / В. Вожегова, В. Найдюнова, М. Малярчук // Аграрний тиждень. – 2012. – №4 (216). – С. 9.

2. Инновационные технологии капельного орошения [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.crimea.ua/rastenievodstvo/420-28011301.html>.

3. Присяжнюк: Государство будет инвестировать в развитие оросительных сетей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/rus/newsline/show/prisyazhnyuk-gosudarstvo-budet-investirovat-v-razvitiie-19072012163100>.

4. Присяжнюк решил закопать \$ 1 млрд китайского кредита в орошения на юге Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://svetiteni.com.ua/prisyazhnyuk-reshil-zakopat--1-mlrd-kitayskogo-kredita-v-orosheniya-na-yuge-ukrainy>.

5. Сільське господарство України за 2011 р.: Статистичний збірник / За редакцією Н.С. Власенко. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 386 с.

ВЫСШЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РЕГИОНЕ: ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ

***Петрова И.С., к.э.н., доцент, Семёнова Т.Н., магистрант,
Гродненский государственный университет
им. Янки Купалы***

На сегодняшний день вряд ли найдется преподаватель, обучающий будущих экономистов, который не задумывался над проблемой *тиражирования* высшего экономического образования и её последствиями для региональной (национальной) экономики и общества в целом. Приведет ли «выпуск» значительного количества экономистов к невостребованности большинства из них на рынке труда и разрушительному воздействию на социально-профессиональную структуру общества, к необоснованным экономическим издержкам? А может, наоборот, усилит региональную

деловую активность, повысит экономическую образованность жителей региона и в конечном итоге обеспечит более высокий уровень его социально-экономического развития? Очевидно, следует рассматривать данную проблему с точки зрения внутренних противоречий самой природы современного экономического образования, которое имеет ряд *особенностей* по сравнению с другими направлениями. Можно также попытаться её решить в контексте вопросов «кто преподает», «что преподается», «как преподается», ...

Коэффициент автономии

$$K_{\text{авт.}} = \frac{\text{стр. 590} + \text{стр. 690}}{\text{стр. 890}} \quad (1)$$

Значение данного показателя на РУП «Белпочта» практически соответствует нормативному (равному 0,5) и составляет 0,58 на конец 2006 года. Это означает, что сумма собственных средств предприятия составляет 58 % от суммы всех источников финансирования. Рост коэффициента в течение года отражает тенденцию к снижению зависимости предприятия от заемных источников финансирования. Рост коэффициента в течение года отражает тенденцию.

Таблица

Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость РУП «Белпочта»

№ п/п	Наименование показателя	На начало 2006 года	На конец 2006 года	Норматив
1	Коэффициент автономии	0,47	0,58	0,5
2	Коэффициент соотношения собст- венных и привле- ченных средств	0,87	1,39	<1

Источник: собственная разработка автора на основе данных баланса.

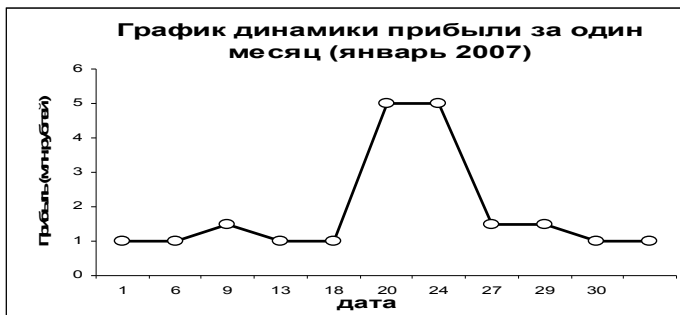


Рис. Динамика прибыли магазина за январь 2007 года
Литература.

1. Лемещенко, П.С. Экономическое образование в XXI в.: требуется смена научно-образовательной парадигмы / П.С. Лемещенко // Вестник БГУ. Сер. 3. – 2006. – № 3. – С. 99 – 105.

ОЦІНКА ПЕРСПЕКТИВНОСТІ СТВОРЕННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ МОРСЬКОГО КЛАСТЕРА

***Потишняк О.М., к.е.н, доцент,
Радченко В.В., Кириченко А.В., студенти*,
Національний університет кораблебудування
ім. адмірала Макарова***

Перетворення, що мали місце в економіці країни, спричинили необхідність розширення рамок МХК внаслідок значного впливу на підприємства морської галузі суб'єктів господарювання інших галузей - виробничих підприємств тих, що знаходяться в припортовій зоні, фінансових, консалтингових, туристичних і інших компаній. Тому для оцінки ефективності і перспектив розвитку МХК України зараз його слід розглядати як об'єкт, що складається з "ядра" - базових виробничих підприємств галузі, - і "оболонки" - підприємств і організацій, що забезпечують ефективне функціонування "ядра".

Це неформальні об'єднання великих лідируючих компаній з множиною малих і середніх підприємств, технологічних центрів, проектно-конструкторських фірм, єдиних ринкових інститутів і

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

споживачів, що взаємодіють один з одним у рамках єдиного ланцюжка створення вартості, здійснюють спільну діяльність в процесі виробництва, постачання і експлуатації певного типу продуктів і виконання послуг.[1]

Враховуючи, що Миколаїв - найбільший промисловий морський транспортний центр України з розвиненою інфраструктурою портів, терміналів, суднобудівельних і судноремонтних верфь, доків, судноплавних і стивидорних компаній, доцільно в ньому організувати кластер морської індустрії європейського типу.

При оцінці структури і спеціалізації суднобудівельної промисловості Миколаєва на сучасному етапі чітко видима можливість створення профільного "кластера" морської індустрії, що включає фінансові структури, з якими вже тісно співпрацюють суднобудівельні підприємства міста.

Як відомо, генеральною ідеєю морського кластера є найбільш ефективна взаємодія трьох складових системи господарювання - "влада" - виробництво - "наука"[2].

Існує ряд показників, за допомогою яких, можна оцінити міру обстановки для створення морського кластера[3].

Група 1. Макроекономічне середовище, яке характеризується присутністю в галузі і регіоні правил, стимулів і норм, що визначають тип державного регулювання.

Ця група чинників характеризує, в першу чергу, нормативно-правове середовище розвитку морського кластера, створюючи сприятливі умови функціонування, або несприятливе середовище.

Група 2. Галузеве економічне середовище, яке відбиває існуючий клімат для інвестицій і інновацій в галузі в усіх його формах. Наявність розвиненої економіки присутності сильної локальної конкуренції. Суперництво повинне йти шляхом зміщення акценту на конкурентні переваги високого рангу (впровадження нових технологій, висока кваліфікація працівників і так далі) Тому морський кластер здатний зіграти визначальну роль переходу до розвиненої економіки регіону і країни в цілому.

Група 3. Регіональне економічне середовище. Відкритість для виробничої співпраці і іноземних інвестицій, зацікавленість місцевої влади в розвитку галузі мають вирішальні вплив на рівень інтенсивності місцевої конкуренції.[3]

Світовий досвід показує високу ефективність кластерного підходу модернізації економіки з метою підвищення її

конкурентоспроможності. Становлення базової галузі служить поштовхом до розвитку галузей-постачальників і галузей-споживачів, а також сегментів послуг, утворюючи "кластер" економічної активності. Програми розвитку кластерів стають базою для підвищення ефективності механізмів державно-приватного партнерства і взаємодії між усіма суб'єктами морської політики : державою, суспільством, бізнесом і наукою.

Що стосується ресурсного забезпечення реалізації кластерної стратегії, можуть бути використані механізми фінансування заходів за рахунок бюджетних коштів, таких як:

- державні і регіональні цільові програми;
- державні інвестиційні програми;
- засоби, що виділяються на створення особливих економічних зон;

- засоби венчурних фондів
- засоби, що виділяються на реалізацію національних проєктів;
- засоби програм розвитку малого підприємництва.

Висновки. Генеральною ідеєю морського кластера є найбільш ефективна взаємодія трьох складових системи господарювання - "влада" - виробництво - "наука". Наша країна має вигідне економіко-географічне місце розташування, має вихід до морів і океану, а також знаходиться на перетині важливим торгових шляхів. Тому, використання кластерної стратегії дасть можливість направити зусилля усіх учасників МХК України в одно русло і посприє розвитку економіки, як регіону, так і країни в цілому. Резюмуючи вищесказане можна сказати, що Південний регіон України має усі передумови і досить непогані перспективи для створення морського кластера.

Література.

1. Чекаловець В.І., Гребінник Н.Г. Передумови створення морського кластеру в Україні // Економіка транспортного комплексу: Зб. наук. праць. - Вип. 12. - Харків: ХНАДУ. - 2008.
2. Александров: В.А. Проблеми і перспективи створення кластера морської індустрії в Санкт-Петербурзі
3. Крыжановский С.В. - "Морські торгові порти в ринкових умовах: Монографія - Одеса: Астропринт - 2008г"
4. <http://ru.wikipedia.org/wiki>

СЕКЦІЯ

***УПРАВЛІННЯ
ЕКОНОМІКОЮ
В УМОВАХ
НЕСТАБІЛЬНОСТІ***

ОЦІНКА СТІЙКОСТІ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

***Березівський П.С. д.е.н., професор, Войничка А.Й. ст. викладач,
Львівський національний аграрний університет***

Особисті селянські господарства є формою господарювання в сільському господарстві, особливістю якої є малі розміри та спрямованість функціонування на задоволення продовольчих потреб власників і членів їхніх сімей. За певних соціально-економічних умов особисті селянські господарства переважно натурального типу можуть перетворюватися на товарно-споживчі і споживчо-товарні. Виробничі параметри особистих селянських господарств як відкритої соціоекономічної системи формуються під впливом різноманітних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

Стійкість функціонування особистих селянських господарств характеризує їх здатність підтримувати стабільність та сталість свого розвитку у складних соціально-економічних умовах. Належачи до так званого типу «господарств виживання», вони намагаються мінімізувати споживання матеріально-технічних ресурсів і опираються у своїй діяльності на максимально ефективне використання продуктивної сили землі, сільськогосподарських тварин та наявного в господарюючій сім'ї трудового потенціалу. У міру покращання соціально-економічної ситуації в сільській місцевості стійкість особистих селянських господарств зазвичай знижується.

Стійкість молочного скотарства особистих селянських господарств є похідною від стійкості останніх. Наявність поголів'я корів у господарстві є одним із індикаторів його стійкості. Економічна поведінка, виробнича структура, ефективність використання ресурсів господарств, які утримують корів, докорінно інші, ніж у господарствах, в яких їх немає. Згідно з традиціями ведення господарства жителями досліджуваного регіону утримання корови диктувалося не лише економічною доцільністю, а й нормами сільського способу життя. Тому скорочення поголів'я корів у особистих селянських господарствах слід вважати чи не найважливішим індикатором зниження ступеня їх стійкості.

Особисті селянські господарства Львівської області упродовж 2006–2011 рр. зменшили обсяг виробництва валової продукції сільського господарства на 17,0%.

у їхньому користуванні зменшилася за цей період на 2,3%. Частка продукції особистих селянських господарств у загальному обсязі її виробництва знизилася з 87,1% до 73,7%. Йдеться про зниження стійкості цих господарств, яке зумовлене: погіршенням демографічної ситуації в сільській місцевості; високим рівнем трудової міграції, що спричинило значне скорочення запасу праці; певним покращанням кон'юнктури ринку праці та пов'язаним із ним зростанням доходів сільських жителів.

Упродовж останніх років спостерігаються доволі високі темпи спаду обсягів виробництва молока в особистих селянських господарствах Львівської області. Ця тенденція зумовлена скороченням поголів'я корів за відносно стабільних показників їх ефективності. Щорічно все більше власників господарств приймають рішення про недоцільність подальшого утримання поголів'я корів. Однак через продовження процесу занепаду молочного скотарства в сільськогосподарських підприємствах питома вага особистих селянських господарств у загальному обсязі виробництва молока в усіх категоріях господарств залишається надзвичайно високою – 96-97%.

Стійкість молочного скотарства особистих селянських господарств Львівської області значно вища за стійкість галузі в сільськогосподарських підприємствах, адже останніми допущено помітніший спад обсягів виробництва молока. У процесі розв'язання дискримінантної моделі оцінки стійкості молочного скотарства особистих селянських господарств здійснено розподіл адміністративних районів досліджуваного регіону за рівнем цієї стійкості. Встановлено, що вищим рівнем стійкості відзначається розвиток молочного скотарства в районах, віддалених від великих міст, з високою питомою вагою сільських жителів, повністю зайнятих у своїх особистих господарствах.

На основі даних анкетного опитування власників особистих селянських господарств усіх адміністративних районів Львівської області встановлено, що виробничий потенціал молочного скотарства цією категорією господарств використовується не повністю. Переважно виробництво ними продукції молочного скотарства носить споживчий характер. З'ясовано, що нижчий рівень собівартості молока мав місце в особистих селянських господарствах з нижчим рівнем продуктивності корів. Це пов'язано з тим, що високої продуктивності корів можна досягти лише в разі збагачення раціону концентрованими кормами, а це призводить до подорожчання виробленого молока. Встановлено також, що корми є основною

статтею витрат на виробництво молока. Рівень рентабельності виробництва молока значною мірою залежить від кількості утримуваних у господарстві корів і складає, за нашими розрахунками, у 2011 році за утримання однієї корови – 5,2%, двох – 24,3%, трьох – 120%.

Підвищення стійкості молочного скотарства особистих селянських господарств досягається завдяки застосуванню відповідних стимулів його розвитку. Хоча існує тенденція до її зниження при покращанні соціально-економічних умов функціонування цих господарств, органи державного управління та місцевого самоврядування здатні її змінити, використовуючи для цього ті важелі, що є в їхньому розпорядженні. У результаті розрахунків, проведених за допомогою методу К-середніх, виділено два кластери адміністративних районів. До першого кластера увійшли Бродівський, Турківський, Буський, Жидачівський, Золочівський, Миколаївський, Перемишлянський, Радехівський, Сколівський, Сокальський, Старосамбірський райони; до другого – Жовківський, Кам'янка-Бузький; Мостиський, Самбірський, Яворівський, Городецький, Дрогобицький, Пустомитівський, Стрийський. Вищий потенціал для розвитку молочного скотарства має перший кластер. У другому кластері для підтримання відносно високого рівня стійкості молочного скотарства необхідне відновлення сировинних зон молокопереробних підприємств. Цьому може сприяти створення мережі спеціалізованих молочарських обслуговуючих кооперативів.

Стійкість молочного скотарства особистих селянських господарств значною мірою визначається розвитком кормовиробництва. Кормові культури займають високу питому вагу у структурі посівних площ цих господарств. Однак без покращання забезпечення молочного стада сільських поселень пасовищними кормами підвищити стійкість молочного скотарства не вдасться. Лише в дуже небагатьох селах є облаштовані культурні пасовища. Водночас встановлена наявність тісного взаємозв'язку між урожайністю зеленої маси пасовищ та продуктивністю корів. Тому органам місцевого самоврядування потрібно значно посилити свою діяльність щодо облаштування культурних пасовищ. Розрахунки показали, що для організації культурного пасовища необхідні значні витрати: середньорічна сума капіталовкладень – 678 грн/га, річні витрати на поточний догляд – 3179 грн/га. Виконавцями таких робіт можуть стати обслуговуючі кооперативи.

Враховуючи світові тенденції, що базуються на засадах сталого розвитку, варто приділити особливу увагу розвитку виробництва органічної молочної продукції як одному з напрямів підвищення стійкості молочного скотарства в особистих селянських господарствах. Складна екологічна ситуація в регіоні, поширеність хвороб, спричинених нею, створюють основу для збільшення попиту на екологічно чисті молоко і молочні продукти. На основі наявного ресурсного потенціалу особистих селянських господарств та існуючих потреб у цій продукції необхідно започаткувати реалізацію ефективних регіональних та місцевих стратегій розвитку органічного виробництва. Зважаючи на існуючі умови, вирішальну роль у розвитку агроєковиробництва повинна відіграти держава. Корисним може виявитись польський досвід розвитку органічного виробництва на базі домогосподарств.

ФОРМУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ ПРОВЕДЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ

***Арутюнян Р.О., Ганчарюк К.В., Луковський С.Р., студенти*,
Національний університет кораблебудування
ім. адмірала Макарова***

Наявність виробничо-технологічних резервів є важливою складовою підвищення ефективності і стабільності виробництва продукції. Ефективне управління цими резервами сприяє збільшенню об'ємів виробництва та якості отриманої продукції, що в кінцевому результаті підвищує конкурентоспроможність підприємства, збільшуючи його прибутковість. Тому виявлення потенційних можливостей підприємств, щодо підвищення ефективності виробництва, за рахунок оптимального управління витратами, запасами та розміщенням ресурсів в залежності від рівня розвитку виробничого потенціалу підприємства та стану його використання є актуальним науково-прикладним завданням.

В ході аналізу теми дослідження розглянуто ряд літературних джерел, серед яких: наукові статті, тези, періодичні видання та монографічні праці. Сутність стратегічного аналізу та його роль у формуванні розвитку підприємства досліджували у своїх працях

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

Артеменко Л., Довгань Л., Сфремов В, Круглов М., Немцов В., Райан Б., Томпсон А., Грангер, І Ансофф, Шендел і Хаттен, Ірвін та інші.

Стратегічний аналіз — це спосіб дослідження і перетворення бази даних, одержаних внаслідок аналізу середовища, на стратегію підприємства. Стратегія інтегрує багато конкурентоспроможних дій та підходів до бізнесу, від яких залежить успішність діяльності підприємства. В цілому, стратегія — це план управління підприємством, спрямований на зміцнення його позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення передбачених цілей. [7]

На сучасному етапі поняття «якісний менеджмент» усе більше асоціюється з перспективним управлінням діяльністю організації на основі наукової методології передбачення, використання нових форм і методів ведення бізнесу, його адаптації до динамічних умов зовнішнього ринкового середовища. Головну роль у цьому покликаній зіграти стратегічний аналіз, що являє собою новий науковий напрям прикладного характеру, метою якого є адекватне формалізоване системне представлення стратегічних фінансово-економічних та інших бізнес-цілей, які сприяють максимізації ринкової вартості організації, на основі комплексного вивчення сформованого та майбутнього характеру впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на результативність її діяльності. [2]

На основі стратегічного аналізу здійснюється стратегічне управління.

Стратегічне управління - процес управління з метою здійснення місії фірми через управління взаємодією фірми з її оточенням.

Стратегія - це встановлена на достатньо тривалій період сукупність норм, орієнтирів, напрямів, сфер, засобів і правил діяльності, що забезпечують зростання і високу конкурентоспроможність організації, які зміцнюють позиції на ринку, підвищують здатність до виживання в конкретній ситуації. [4]

В основі діагностики стратегічних ресурсів лежить аналіз використання існуючих ресурсів і визначення можливості забезпечити виконання обраних цілей та своєчасне виявлення досягнення стратегічних проблем. Найбільш актуальними слід вважати проблеми: між зовнішнім середовищем та виробничою орієнтацією організації (конкурентоспроможність продукції, цільова політика), маркетингова діяльність, неефективний менеджмент, який не відповідає вимогам часу.

До стратегічних ресурсів відносять: фінансові, кадрові, інформаційні, технічні, технологічні, управлінські, організаційні. [3]

Стратегічний аналіз спрямовано на такі основні цілі: визначення інформації, необхідної для формулювання стратегії та інших стратегічних документів; визначення зовнішнього та внутрішнього впливів; визначення методів, прийнятних для здійснення стратегічного аналізу.

Для здійснення стратегічного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовищ часто застосовують формальні процедури SWOT-аналізу. Головна мета SWOT-аналізу — забезпечити процес стратегічного планування інформацією про сильні та слабкі сторони цієї стратегії щодо її можливостей та існуючих загроз. Сильні та слабкі сторони — це переважно внутрішні чинники, пов'язані з поточним станом системи, можливості та загрози існують зовні й більше стосуються майбутнього[2].

Література.

1. Головка Т. В. Сагова С. В. Стратегічний аналіз: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / За ред. д-ра екон. наук, проф. М.В.Кужельного. — К.: КНЕУ, 2002. — 198 с.
2. Довгань Л. Є., Каракай Ю.В., Артеменко Л.П. Стратегічне управління: Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літера тури, 2009. — 440 с.
3. Немцов В. Д., Довгань Л. Є. Стратегічний менеджмент: Навчальний посібник. - К.: "Експрес-Поліграф", 2002. - 560 с.
4. Скібіцький О.М. Стратегічний менеджмент: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 312 с.
5. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 126. —Харків: ХНТУСГ. — 2012. — 325 с.
6. <http://ubooks.com.ua>

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОЩУВАННЯ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ

***Бабич А.Ю., Стаценко А.І., студенти*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Одне з пріоритетних місць серед основних галузей сільського господарства України посідає виробництво зерна, що зумовлено

* Науковий керівник — Харчевнікова А. С., асистент

наявністю сприятливих ґрунтово - кліматичних умов для його розвитку, багатовіковим досвідом українського селянства, незамінним значенням у харчуванні населення.

Зважаючи на загальносвітові тенденції останніх років, що позначилися зростанням цін на зернові та прогнозованим збільшенням попиту на зерно, Україні необхідно досягти отримання високих і стабільних обсягів виробництва зерна для забезпечення власних потреб та закріплення себе як експерта на світовому ринку.

Озима пшениця в Україні є основною продовольчою культурою, займає близько 50% у зерновому балансі. Від стабільності її виробництва значною мірою залежить продовольча безпека, національне багатство і економічна незалежність країни. Таким чином, збільшення виробництва якісного зерна озимої пшениці є одним з основних завдань сучасного аграрного комплексу України. Проте господарства, що вирощують зернові, не завжди дотримуються науково - обґрунтованих технологій вирощування сільськогосподарських культур, що призводить до порушення технологій, значного недобору врожаю зерна, його низької якості, ураження шкідниками та хворобами.

Для вирішення цієї проблеми важливе значення має вирощування пшениці з застосуванням сучасних, інноваційних технологій, які б в найбільш повній мірі відповідали зональним умовам та забезпечували одержання високих і сталих врожаїв. Серед основних факторів, що визначають рівень врожайності озимої пшениці, важливе місце займають попередники, строки сівби та норми висіву насіння, а також гарантом отримання високих урожаїв є добрива. Аналіз впливу технологічних факторів вирощування пшениці озимої на її продуктивність за останні 10 років показав, що попередник найбільше впливає на врожайність (32,7%), дещо менше – строки сівби (20,2%) та добрива (20,1%).

Розглянемо 3 моделі технології вирощування озимої пшениці залежно від кількості внесених мінеральних добрив.

— ресурсозберігаюча технологія – внесення мінеральних добрив N₄₅P₄₅K₄₅;

— інтенсивна «базова» технологія – внесення мінеральних добрив N₉₀P₉₀K₉₀;

— інтенсивна «енергонасичена» – внесення мінеральних добрив N₁₃₅P₁₃₅K₁₃₅.

За результатами дослідження при ресурсозберігаючій технології урожайність склала 70,3 ц/га зерна III класу якості, Застосування інтенсивної базової та енергонасиченої моделей технологій забезпечувало врожайність зерна відповідно 72,4 та 79,5 ц/га при якості зерна, що відповідала II класу.

Для підприємства з обмеженими матеріальними ресурсами може бути рекомендована ресурсозберігаюча технологія, що передбачає внесення 135кг/га NPK та дозволить отримати врожай на рівні 70ц/га.

Для досягнення максимального економічного ефекту від вирощування озимої пшениці та отримання високоякісного зерна на рівні другого класу необхідно вирощувати за інтенсивною базовою моделлю технології.

При сьогоднішніх високих цінах на мінеральні добрива важливим заходом підвищення урожайності зернових культур є застосування мікродобрив. Їх використання у позакореневе підживлення дозволяє отримати додатково 2,9-5,2 ц/га зерна озимої пшениці залежно від попередника. Нині застосування мікродобрив є невід'ємною складовою підвищення врожайності та поліпшення якості продукції.

Проаналізувавши стан зернового господарства можна зробити висновок, що для підвищення ефективності вирощування озимої пшениці необхідно забезпечити використання високоврожайних сортів посівного матеріалу, достатнє внесення мінеральних та органічних добрив, впровадження науково обґрунтованих сівозмін та покращення матеріально-технічного забезпечення виробництва.

Література.

1. Жигало В.С. Виробництво зернових та олійних культур в Україні: проблеми та перспективи в умовах світової продовольчої кризи / Жигало В.С., Сікачина О.В.; За ред. В.Артешина. – К.: Аналогічно-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН, 2008. – 44с.
2. Вплив строків сівби та азотних підживлень на ріст і розвиток рослин озимої пшениці впродовж весняно-літнього періоду вегетації / А. В. Черенков, А. Д. Гирка, О. О. Педаш [та ін.] // Бюлетень Інституту зернового господарства. – Дніпропетровськ, 2009. – № 37. – С. 86–93.
3. Шебаніна О.В. Розвиток виробництва зерна і його значення у забезпеченні продовольчої безпеки України / О.В. Шебаніна, Т.В. Демченко // Економіка АПК. – 2008.- №12. – С. 9-12.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ ЦІНОВОГО МЕХАНІЗМУ І ЦІНОВИХ ВІДНОСИН У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

***Березівський Я.П., к.е.н., Березівська О.Я., асистент,
Львівський національний університет ветеринарної медицини та
біотехнологій ім. С.З. Гжицького***

Методичні підходи до побудови цінового механізму і цінових відносин у сільськогосподарському підприємстві диференціюються за видами внутрішньогосподарських цін, які, у свою чергу залежать від організаційно-економічних особливостей внутрішніх підрозділів. На перших етапах впровадження в господарстві сучасних економічних механізмів забезпечення прибутковості господарства внутрішнім підрозділам його надають організаційно-правового статусу центрів витрат і для регулювання внутрішніх економічних відносин застосовують внутрішньогосподарські розрахункові (трансфертні) ціни на продукцію підрозділів основного виробництва, а також роботи та послуги допоміжних і обслуговуючих виробництв. Слід враховувати економічну природу внутрішніх розрахункових цін, їх докорінну відмінність від цін відкритого конкурентного ринку (ринкових цін).

Ринкові ціни формуються під впливом попиту та пропозиції і виконують якісно зовсім інші функції порівняно з внутрішньогосподарськими цінами. Насамперед, ринкові ціни дозволяють виявити оцінку споживачем пропонованих на ринку товарів, потребу у відповідній продукції, її якості, продажного і після продажного сервісу, доступності за ціною. Завдяки цьому створюється можливість для прояву розподільчої функції ціни, за допомогою якої відбувається переливання капіталу до прибуткових секторів та галузей економіки й повнішого задоволення суспільних потреб. Стимулююча функція проявляється через високі ринкові ціни на продукцію підвищеного попиту, а також відносно підприємств, які виробляють товари з нижчими, порівняно з іншими виробниками, витратами. Селективна функція виявляє товаровиробників, не здатних при даному рівні ринкових цін забезпечити прибуткове виробництво, тому їх чекає банкрутство. Ринкові ціни встановлюються в такий спосіб, що

окремий оператор ринку позбавлений можливості істотно впливати на їх рівень.

Внутрішньогосподарські розрахункові ціни виконують одну основну функцію – функцію оцінки результатів діяльності внутрішніх підрозділів підприємства за певний період часу, як правило за рік, а також роль економічного інструмента визначення розмірів матеріального стимулювання працюючих за колективні річні результати роботи. Допоміжною, похідною функцією від цієї основної є функція розподілу новоствореної вартості між підрозділами (з одного боку) та підприємством в особі його власника (керівника, менеджера, адміністрації тощо) – з другого. При цьому реалізується також і функція узгодження інтересів сторін, які вступають в економічні відносини розподілу, визначають рівень та структуру внутрішньої розрахункової ціни. Інтереси власника або особи (групи осіб) полягають в досягненні високих підприємницьких результатів (прибутку), інтереси підрозділів зводяться до належної винагороди за працю. По суті функції розподілу та узгодження інтересів мають мотиваційну природу і мало різняться між собою. Тому можна вважати головною функцією внутрішньогосподарської розрахункової ціни забезпечення гармонійної підприємницької та трудової мотивації. Підприємницькі результати діяльності господарства при цьому виступають і передумовою, і наслідком належної мотивації працівників підрозділів.

Тобто, ринкові ціни є регулятором обсягів і пропозиції розширеного відтворення суспільного продукту, а внутрішньогосподарські розрахункові ціни – регулятором економічних відносин всередині підприємства на стадії виробництва продукції ще до того, як вона надійде до сфери обміну.

Центри витрат виробляють певну продукцію (роботи, послуги) і передають (продають) її адміністрації або іншим підрозділам за її вказівкою. Передану продукцію оцінюють у трансфертних (внутрішніх розрахункових) цінах. Центри виручки (грошових надходжень) одержують для реалізації вироблену іншими підрозділами продукцію в оцінці за трансфертними цінами і реалізують її на відкритому ринку за ринковими цінами, одержуючи в своє розпорядження частку ринкової ціни для покриття вартості отриманої продукції та власних витрат, які можна вважати збутовими. Центри прибутку застосовують трансфертні ціни для

використовуваних у виробництві власних ресурсів та ринкові – для купованих, а продукцію реалізують за ринковими цінами. Допоміжні та обслуговуючі підрозділи функціонують на організаційно-правових засадах центрів витрат.

Для центрів прибутку функцію економічного інструмента оцінки діяльності та визначення річного стимулу за кінцеві результати виконує реальна ринкова ціна, за якою підрозділ реалізує продукцію на відкритому ринку. Проте, це зовсім не означає передачу всієї суми грошових надходжень чи прибутку в розпорядження підрозділу. Для нього встановлюється відсоткова частка ринкової ціни, розмір якої дозволяє відшкодувати власні витрати, відрахування на утримання загальногалузевого та загальногосподарського апарату управління, нарахування на оплату праці для централізованих фондів соціального призначення, податки у складі витрат, а залишок становить госпрозрахунковий дохід підрозділу за річні результати роботи. Для центра виручки (грошових надходжень) застосовується також відсоткова частка реальної ринкової ціни, але структура використання відповідної частини депо інша. За її рахунок підрозділ з таким змістом та обсягом відповідальності відшкодовує власні витрати на реалізацію і вартість одержаної для реалізації продукції за трансфертними цінами, які можуть бути різними від підрозділів – постачальників.

Однією з важливих складових налагодження дієвого ефективного внутрішнього управління підприємством та його підрозділами є розробка внутрішніх нормативно-правових документів, серед яких: положення про внутрішні економічні відносини та механізми їх регулювання; положення про підрозділи (центри відповідальності); внутрішні договори підрозділів з адміністрацією і між підрозділами; положення про нормування, організацію й оплату праці; положення про використання прибутку в системі матеріального стимулювання.

Після того як для підрозділів сформовані завдання, нормативи витрат та погоджені їх ліміти, розроблені внутрішні нормативно-правові документи, визначена обґрунтована політика ціноутворення та стимулювання, виникає необхідність при впровадженні дієвих внутрішньогосподарських економічних відносин планування бюджетів структурних підрозділів сільськогосподарського підприємства.

РАЦІОНАЛЬНЕ ТА ЗБАЛАНСОВАНЕ ГОДУВАННЯ ХУДОБИ ЯК ФАКТОР ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ МОЛОКА

***Болковенко Д.В., здобувач*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Формування виробничої собівартості молока відбувається під впливом комплексу чинників, серед яких найбільший вплив мають: продуктивність корів, витрати матеріальних і трудових ресурсів на одну корову, вартість кормів та ін. При цьому між рівнем собівартості молока та рівнем виробничих витрат матеріально-трудових ресурсів, вартістю кормів у раціоні існує пряма залежність, а між собівартістю молока і продуктивністю корів – обернена. Тому найважливішою умовою розвитку молочного скотарства та зниження собівартості його продукції є раціональне та збалансоване годування худоби, створення міцної кормової бази у господарстві.

На прикладі одного із підприємств-виробників молока, ДП «ДГ «Червона хвиля» НААН України», де розводяться корови української червоно-рябї молочної породи, проаналізуємо рівень їх годівлі та продуктивності, а також їх взаємозв'язок із собівартістю молока.

У результаті проведення факторного аналізу виробничої собівартості молока було з'ясовано, що її підвищення в період 2007-2011 рр. до рівня 285,30 грн/ц відбулося через істотне зростання витрат на одну голову худоби до 12890,00 грн., або у 3,8 рази порівняно із базовим періодом. Підвищення продуктивності корів, навпаки сприяло зниженню собівартості. Витрати на корми у 2011 р. займають 53,0 % у загальній сумі виробничих витрат по молочному стаду, що у розрахунку на 1 голову становить 6833,33 грн, або 151,25 грн на 1 ц молока і мають тенденцію до зростання.

В умовах досліджуваного підприємства спостерігається чіткий взаємозв'язок між рівнем та повноцінністю годівлі із продуктивністю, адже зростання витрат кормів на одну корову супроводжується зростанням продуктивності. Але витрати кормів є вищими ніж рекомендовані норми годівлі за даного рівня продуктивності, що

* Науковий керівник – Литвинов А. І., к.е.н., доцент

спричинює підвищення собівартості продукції. Так, в період 2007-2011 рр. на одну фуражну корову було надано 4518 кг молока, що в 2,7 рази більше порівняно із базовим періодом, згодовано 69,72 ц.к.од., у тому числі концентрованих 24,71 ц.к.од. Їх питома вага у структурі річного раціону дорівнює 35,4%, що більше за рекомендовані 22,7% .

Аналіз залежності продуктивності від рівня виробничих витрат та повноцінності годівлі корів, проведений за допомогою даних табл. показав, що між зазначеними показниками існує взаємозв'язок, оскільки коефіцієнт $R^2=1$, тобто величина у на 100% визначається коливанням відібраних ознак. Рівняння регресії має вигляд:

$$y = -49605 - 0,07391x_1 - 27,94x_2 - 316,71x_3 + 668,9713x_4.$$

Таблиця

Вихідні дані для визначення кореляційної залежності продуктивності від рівня виробничих витрат та повноцінності годівлі корів в ДП «ДГ «Червона хвиля» НААН України»

Роки	Виробничі витрати на одну корову, грн.	Витрати кормів на одну голову, ц к.од.	Питома вага концентрованих кормів в структурі річного раціону, %	Вміст перетраченого протеїну в 1 к.од., г	Середній річний удій молока від однієї корови, кг
2007	3435,00	24,79	8,3	82	1675,5
2008	7627,12	44,75	29,3	96	3522,7
2009	9633,33	66,91	28,4	98	4378,3
2010	12066,67	71,01	31,7	100	4376,7
2011	12890,00	69,72	35,4	102	4518,0

Це свідчить про те, що в господарстві наявний невикористаний потенціал підвищення ефективності молочної галузі. Його джерелом є підвищення річного надою від однієї корови. Так, наприклад, згідно з одержаними розрахунковими даними, за умови фіксування інших показників підвищення річного надою лише на 1 кг дозволяє одержати економію виробничих витрат на 1 корову за 1 рік в розмірі 13,53 грн ($-1 = -0,07391x$; $x = 1/0,07391$), а кормів на голову за 1 рік – в розмірі 3,58 к. од. ($-1 = -27,94x$; $x = 1/27,94$). Також одержані в результаті проведеного аналізу дані свідчать про те, що раціони годування

тварин насичені концентрованими кормами в належній мірі і його підвищення не сприятиме подальшому підвищенню продуктивності тварин. Адже при підвищенні надою на 1 кг, витрати концентрованих кормів знизяться на 0,0032% ($-1 = -316,71x$; $x = 1/316,71$). Натомість перетравного протеїну в 1 к. од. корму не вистачає, його підвищення лише на 1 г дозволить одержати за рік додатково 669 кг молока від однієї корови. У свою чергу це призведе до підвищення ефективності використання кормів, отже ефект від удосконалення раціону і більшого насичення його протеїном буде синергетичним, адже досягається не лише підвищення продуктивності тварин, але і зменшення рівня виробничих витрат та витрат кормів в розрахунку на 1 тварину.

Література.

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.
2. Бурик А.Ф. Підвищення ефективності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах регіону / А.Ф. Бурик, А.В. Мовчанюк // Економіка АПК. – 2011. – № 6. – С. 7-11.
3. Шиян Н.І. Окупність витрат на виробництво молока в сільськогосподарських підприємствах: стан та чинники формування // Вісник Полтавської ДАА. - № 3. – 2012. – С. 132-136.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ СТАБІЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Гнатенко Є.П., к.е.н.,
Миколаївський національний університет
ім. В.О. Сухомаїнського**

Визначальним фактором розвитку переробних підприємств АПК є стабільна їх діяльність. Саме тому набуває великого значення визначення сутності понять «стабільність» розвитку підприємств. Загальноприйняте трактування поняття «стабільність» надається у Великому економічному словнику: «стабільність – стійкість, постійність, незмінність, ствердженість на визначеному рівні» [1]. Існує декілька видів стійкості підприємства, а саме: внутрішня стійкість, зовнішня стійкість, загальна стійкість. Кожна з даних видів стійкості

має характерні особливості. Так, внутрішня стійкість виникає на підприємствах які володіють конкурентноздатними ресурсами, що ефективно використовуються й приносять підприємству прибуток. Таку стійкість підприємству може забезпечити ефективний менеджмент. Зовнішня стійкість підприємства малокерована, так як на діяльність підприємства впливають зовнішні фактори, які можна розподілити на три групи: соціальні, економічні та політичні. Загальна стійкість підприємства можлива за умови ефективності всіх видів його діяльності, виконання ним зобов'язань, а також зростання його економічного потенціалу. Стабільність функціонування молокопереробних підприємств насамперед повинна забезпечуватися внутрішніми регульованими факторами: обсягом продажу продукції, якістю, ціною та собівартістю одиниці продукції, сумою та структурою активів.

Основними критеріями оцінки стабільності молокопереробного підприємства являються показники блоку економічної стабільності, а саме ефективності виробничої діяльності та ефективності всіх видів діяльності підприємства. В економічній літературі є багато різноманітних методичних підходів щодо оцінки ефективності діяльності виробничо-господарських структур. Одна група вчених вважає, що доцільно здійснювати єдину оцінку ефективності діяльності підприємства на основі системи показників ефективності, але загальний висновок повинен зробити експерт.

Друга група вчених вважає, що повинен бути комплексний показник ефективності, який обмежує та об'єднує фактори впливу. За своїми характеристиками єдиний комплексний показник складний, застосовує широкую базу охоплення вхідних параметрів, за якісними властивостями не поступається системі показників.

Третя група науковців пропонує методику, яка застосовує систему показників й на їх базі здійснює інтегральну оцінку ефективності діяльності підприємства. Кожна з цих груп включає певну кількість конкретних абсолютних або відносних показників, які оцінюють кількісно та якісно діяльність підприємства. Отже саме ця система показників може застосовуватися для оцінки стабільної діяльності молокопереробних підприємств.

Стабільна діяльність підтверджується стабільним перевищенням доходів над витратами, тобто прибутковістю підприємства. Оцінка стабільності розвитку молокопереробних підприємств здійснюється за допомогою показників оцінки економічної стабільності як основної, так і загальної діяльності. До показників оцінки економічної

стабільності основної діяльності відносять – рентабельність основної діяльності, рентабельність продажу, оборотність виробничих активів, оборотність оборотних активів. Показниками оцінки економічної стабільності загальної діяльності являються рентабельність активів, рентабельність власного капіталу. Перевищення показників оцінки стабільності загальної діяльності над показниками оцінки стабільності основної діяльності свідчить про нестабільний розвиток підприємства.

Суттєвим зовнішнім фактором впливу на стабільність діяльності молокопереробних підприємств є нестабільна цінова політика на ринку молочної сировини. У даній ситуації знизити ризики подальшого спаду обсягів виробництва, забезпечити якість продукції, та стабільність діяльності молокопереробних формувань можливо застосовуючи як макроекономічні фактори (які створюють умови для забезпечення їх стабільності), так і місцеві (стосуються ефективного використання усієї сукупності наявних ресурсів, застосування прогресивних методів та форм організації виробництва, дотримання стандартів якості, прийняття раціональних рішень у виробничій і фінансово-економічній діяльності).

Стабільність функціонування молокопереробних підприємств насамперед повинна забезпечуватися внутрішніми регульованими факторами: обсягом продажу продукції, якістю, ціною та собівартістю одиниці продукції, сумою та структурою активів.

Важливим галузевим фактором впливу на стабільність виробництва молочної продукції є коливання протягом року закупівлі молока, що надходить від постачальників на переробку. За даними статистики з листопаду по лютий найменші обсяги закупівлі молока. В зв'язку з цим, у дані періоди знижуються обсяги виробництва та реалізації молочної продукції. Що стосується якості сировини, то найбільші обсяги молочної сировини надходять на переробку від господарств населення. Така сировина не відповідає вимогам світових стандартів.

Для оцінки стабільності функціонування молокопереробних підприємств можна використовувати показники варіації: середнє лінійне відхилення, середньоквадратичне відхилення, коефіцієнт варіації. На практиці найчастіше застосовують два показника – середньоквадратичне відхилення (σ) та коефіцієнт варіації (V_k), які розраховуються за формулами 1; 2 [2]:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}{n}}, \quad (1)$$

де y_i – фактичне виробництво продукції в i періоді;

$\bar{y}$ – середній показник виробництва;

n – кількість розглянутих періодів.

$$V_k = \frac{1}{\bar{y}} \sqrt{\frac{\sum (y_i - \bar{y})^2}{n}} \times 100 = \frac{\sigma}{\bar{y}} \times 100. \quad (2)$$

Науковці класифікують коефіцієнт варіації за його значенням:

- менше 0,1% – зміна слабка;
- від 0,1 до 0,2% – зміна помірна;
- від 0,2 до 0,4% – зміна сильна;
- понад 0,4% – зміна дуже сильна.

Якщо коефіцієнт варіації доповнити до одиниці, або до 100%, будемо мати показник коефіцієнт стабільності, або міру стабільності (K_y). Даний показник визначається за формулою [3]:

$$K_y = 1 - V_k, \text{ або } K_y = 100 - V_k. \quad (3)$$

Оцінка стабільності виробництва молочної продукції молокопереробними підприємствами Миколаївської області (табл) здійснена за допомогою показників – середньоквадратичне відхилення, коефіцієнту варіації та коефіцієнту стабільності (формули 1 – 3).

Протягом 2005 – 2011 років зміни у виробництві майже за всіма видами продукції слабкі, а по виробництву вершків зміна помірна. Коефіцієнт стабільності найвищий по молоку обробленому рідкому – 0,996 та по продуктам кисломолочним – 0,995, а коефіцієнт стабільності виробництва вершків найнижчий порівняно з іншою виробленою продукцією і становить – 0,825.

Отже, стабільність діяльності та розвитку забезпечується рівновагою, стійким економічним зростанням, здатністю молокопереробних підприємств збільшувати обсяги реалізації продукції. Стійкість системи можлива за умови негайного відвертання або зм'якшення впливу на неї різноманітних факторів й забезпеченості її зваженості на основі зростання її потенціалу.

Абсолютні та відносні відхилення виробництва молочної продукції молокопереробними підприємствами Миколаївської області за 2005 – 2011 роки

Молочна продукція	Середньоквадратичне відхилення	Коефіцієнт варіації	Коефіцієнт стабільності	Зміна
Молоко оброблене рідке	0,57	0,004	0,996	слабка
Вершки	0,14	0,175	0,825	помірна
Масло вершкове	1,29	0,04	0,960	слабка
Спреди та суміші жирові	0,17	0,006	0,994	слабка
Сир свіжий неферментований та сир кисломолочний	1,29	0,009	0,991	слабка
Сири жирні	1,29	0,01	0,990	слабка
Молоко і вершки, згущені	5,14	0,04	0,960	слабка
Продукти кисломолочні	1,29	0,005	0,995	слабка

Джерелами росту економічної стабільності підприємства є: зростання обсягу продажу продукції, відтворення основних виробничих засобів, прискорення оборотності обігових коштів, зниження собівартості одиниці продукції, якість продукції, зростання рентабельності продажу продукції. Крім того, зростанню стабільності сприяють експортні поставки продукції та зростання купівельної спроможності населення. Показниками оцінки стабільності молокопереробного підприємства являються показники блоку ефективності виробничої діяльності та ефективності всіх видів діяльності підприємства, а також показники варіації: середнє лінійне відхилення, середньоквадратичне відхилення, коефіцієнт варіації

Література.

1. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азриляна. — М.: «Институт новой экономики», 1999. — 1244 с.

2. Бальцерович А. Свобода і розвиток. Економія вільного ринку / Бальцерович А. — Львів, 2000. — 332 с., с. 44.

3. Бутуцький О. А., Опря А. Т. Сільськогосподарська статистика з основами економічної статистики / Під ред. Бутуцького О. А. — К.: Вища школа. Головне вид-во, 1984. — 294 с.

ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ В ПРОЦЕССЕ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Колеснёв В.И., к.э.н., доцент,

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия

Агропромышленный комплекс Республики Беларусь совершает переход к инновационной модели, которая предполагает полномасштабную модернизацию всех сфер производства аграрной отрасли, существенное повышение эффективности использования производственных ресурсов сельскохозяйственных организаций. Усиление государственной поддержки, которое составило селу в 2012 году 1,9 миллиона рублей на один гектар сельхозугодий, позволило получить аграрному сектору 8,4 триллиона рублей прибыли. Аграрная отрасль страны является экспортоориентированой, поскольку производство основных видов сельскохозяйственной продукции превосходит потребности внутреннего рынка. В 2012 году организации Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь экспортировали в страны ближнего и дальнего зарубежья товаров на 2914 млн. долл. США, что составляет 111,5 % к уровню 2011 года. При этом сальдо внешней торговли достигло 1872 млн. долл. США. Вместе с тем на этапе наращивания объемов производства продукции накапливаются проблемы, обостряющие ситуацию в аграрной экономике. Так возрастает задолженность по кредитам, темпы потребления которых в настоящее время существенно превышают рост валовой продукции и выручки от ее реализации. Функционирует 19 убыточных сельскохозяйственных организаций, а без государственной поддержки их количество насчитывает 26 % от имеющихся в стране.

Причины недостаточной экономической эффективности сельскохозяйственного производства разнообразны, часть из них имеют объективный характер (постоянное удорожание материальных

и технических ресурсов). Вместе с тем недостаточный экономический уровень работы аграрного сектора страны в значительной мере объясняется и субъективными факторами: невысоким профессионализмом части руководителей и специалистов, выбором в ряде сельскохозяйственных организаций неправильных стратегических и тактических подходов. Не все менеджеры могут находить оптимальные варианты выпуска продукции с минимальными затратами с учетом имеющегося ресурсного потенциала. В связи с этим возрастают требования к научной обоснованности производственного направления крупно-товарных хозяйств, рациональному сочетанию отраслей растениеводства и животноводства на основе перспективных и текущих планов.

Одной из форм управления экономикой в системе сельского хозяйства является разработка краткосрочных планов, целью которых является содействие развитию складывающихся положительных тенденций на рынке. Годовой бизнес-план сельскохозяйственной организации направлен на решение следующих задач: – обоснование прогноза и стратегии развития хозяйственной деятельности, улучшение использования производственного потенциала на основе оптимизации отраслей растениеводства и животноводства; – привлечение инвестиций и получение заемных средств.

С его помощью определяются направления для рациональной и эффективной работы предприятия. В этом аспекте бизнес-план используется для оптимизации и сбалансированности ресурсов по видам, налаживания оперативного управления, контроля за расходом средств, использованием ресурсов и получением доходов.

Таким образом, данный документ достаточно подробно отражает текущую производственно-финансовую деятельность предприятий, а его важнейшей составляющей является раздел «Сельское хозяйство». Но один из недостатков в имеющихся конструктивных расчетах – отсутствие соответствующих рекомендаций по порядку определения параметров развития сельскохозяйственной организации. Поэтому одно из направлений совершенствования бизнес-планирования включает: 1) научное определение основных экономических показателей развития предприятия; 2) оптимизацию структуры производства кормов и продукции под рыночный спрос; 3) применение информационных технологий и экономико-математических моделей. Это связано с тем, что для планирования оптимальной специализации в сельском хозяйстве необходимо учитывать большое количество факторов:

обеспеченность трудовыми и земельными ресурсами, рационы кормления животных, возможные объемы реализации, выгодные каналы сбыта, изменение спроса и другие критерии.

Структуру и содержание модельной системы расчетов в процессе бизнес-планирования можно рассматривать в функциональном и технологическом аспектах. В первом случае речь идет о совокупности задач, обеспечивающих согласование основных разделов плана: растениеводство и животноводство. Технологический аспект предполагает следующую процедуру: информационный фонд, экономико-математическая модель, математическое обеспечение, система анализа решения экономико-математической задачи.

Информационный фонд включает отчетные, нормативно-справочные и плановые показатели. Отчетная информация требуется для проведения экономического анализа в целях обоснования полученных решений. К нормативно-справочным данным относится информация, которая является условно-постоянной и может не меняться в течение ряда лет (например, содержание питательных веществ в единице корма). Плановые показатели нужно обосновывать с помощью различных методик. Так система взаимосвязанных эконометрических моделей базируется на согласовании планируемых показателей в растениеводстве и животноводстве (урожайность, удой на корову, среднесуточный привес свиней и крупного рогатого скота на выращивании и откорме). На основе немногofакторных корреляционных моделей рассчитываются такие экономические показатели, как затраты труда на возделывание 1 га сельскохозяйственных культур и на 1 голову животных, расход кормов. Для получения оптимальной структуры кормопроизводства (с учетом наращивания белкового компонента) предварительно рационы кормления представляются в определенном диапазоне. Это позволит найти оптимальное соотношение между наличием кормовых единиц и переваримого протеина.

Экономико-математическая модель является типовой и доступной для специалистов планово-экономических служб. Она позволяет найти оптимальную производственно-отраслевую структуру сельскохозяйственного предприятия. Математическое обеспечение представляет собой пакет прикладной программы LPX88, с помощью которой можно решать оптимизационные задачи симплексным методом. Использование экранного редактора программы освобождает пользователя от необходимости шифровки данных, вследствие чего уменьшается вероятность возникновения

ошибок при вводе исходной информации. Программа выводит не только результаты прямого, двойственного решения, но и проводит анализ чувствительности элементов, рассчитывает базис обратной матрицы. Гибкая система контроля позволяет легко изменять формулировку и условия задачи, решение и форму получения результатов.

Отработка предлагаемых подходов была проведена на примере СПК «Городокский» Лунинецкого района Брестской области. Экономико-математическая задача оптимальной специализации сельскохозяйственного предприятия включала подготовку входных данных, систему переменных и перечень ограничений в виде матрицы размерностью $m \times n = 107 \times 92$ и распечатку решения.

Рассчитанная производственная программа позволяет получить прибыль в размере 270 миллионов рублей, рентабельность составит 6,5 % (увеличение по сравнению с фактическим показателем на 5 п.п.). Следовательно, полученные расчеты ведут к более интенсивному использованию имеющегося потенциала предприятия. Конечный эффект будет зависеть от того, насколько менеджеры сельхозорганизаций смогут наладить рентабельное производство при оптимальном использовании земельных, трудовых, материальных и финансовых ресурсов в процессе реализации основных разделов бизнес-плана.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

***Курбанмамедов А.Ш., магистрант*,
Харьковский национальный технический университет
сельского хозяйства имени Петра Василенко***

Производительность труда является одним из важнейших качественных показателей работы предприятия, выражением эффективности затрат труда.

Уровень производительности труда характеризуется соотношением объема произведенной продукции или выполненных работ и затрат рабочего времени. От уровня производительности

* Научный руководитель – Онегина В.М., д.э.н., профессор

труда зависят темпы развития производства, увеличение заработной платы и доходов, размеры снижения себестоимости продукции.

Уровень производительности труда в сельскохозяйственных предприятиях зависит от следующих факторов: природно-климатических, продуктивности животных и урожайности сельскохозяйственных культур, обеспеченности техническими средствами, их качества и характера пользования, внешних по отношению к предприятию экономических и социальных факторов, материального стимулирования труда, специализации и кооперации производства.

Проследив динамику изменения производительности труда в сельскохозяйственных предприятиях Украины за 2005–2011 гг. видно, что производительность труда в течение 7 лет неуклонно повышается. Самый высокий показатель в 2011 г. – 165229,0 тыс.грн./чел., самый низкий в 2005 г. – 72621,9 тыс. грн./чел. За анализируемый период – с 2005 по 2011 гг. производительность труда повысилась в 2,2 раза.

Повышение производительности труда в сельском хозяйстве в современных условиях является объективной необходимостью и имеет важное народнохозяйственное значение в решении многих экономических и социальных проблем. Главная роль и значение роста производительности труда заключается в том, что она является основным источником увеличения производства валовой продукции сельского хозяйства и способствует более полному удовлетворению потребности в продуктах питания населения страны. Повышение производительности труда ведет к сокращению затрат живого труда на производство продукции, а следовательно, к экономии рабочего времени. Как видно из статистических показателей, количество наемных работников в сельскохозяйственной отрасли неуклонно сокращается. В 2005 году количество занятых достигало 1245,5 тыс.чел., а в 2011 г. этот показатель равнялся 711,0 тыс.чел. Так, с 2005 по 2011 гг. количество работников уменьшилось в 1,7 раз. С ростом производительности труда сокращается численность работников в сельском хозяйстве, а высвобожденная рабочая сила должна находить применение в других сферах экономики страны.

За последние годы повысилась среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства с 437 грн. в 2005 г. до 1853 грн. в 2011 г. Как видно, за анализируемый период (2005-2011 гг.) заработная плата повысилась в 4,2 раза.

Если темп роста заработной платы опережает темп роста производительности труда, то такая модель стимулирует рост

производительности труда, но порождает инфляцию. Слишком высокие темпы роста заработной платы нарушают связь между затратами труда и его оплатой, что так же приводит к снижению его производительности. Таким образом, грамотная политика в области оплаты труда позволяет повышать его производительность, а, следовательно, эффективность использования рабочей силы.

За аналізований період — з 2005 по 2011 гг. производительность труда в сельскохозяйственных предприятиях Украины повысилась в 2,2 раза; заработная плата повысилась в 4,2 раза; а количество работников уменьшилось в 1,7 раз. Несмотря на то, что заработная плата повысилась в 4,2 раза, в целом она остается низкой по стране.

ДЕГРАДАЦІЯ ҐРУНТІВ МИКОЛАЇВЩИНИ: ПРИЧИНИ ТА ШЛЯХИ УСУНЕННЯ

Мамалюк О.А., к.с.н.,

Миколаївський національний аграрний університет

Земельний фонд Миколаївської області характеризується наявністю досить високого біопродуктивного потенціалу, а в його структурі вагома частка ґрунтів чорноземного типу, що створює сприятливі умови для продуктивного землеробства. Останніми роками відбувається скорочення площ сільгоспугідь (2008,5 тис. га у 2011р. проти 2010,2 тис. га у 2007р.) і це є свідченням того, що певна частина цих угідь переводиться в несільськогосподарські землі для промислових та соціально-побутових потреб. Сільськогосподарське освоєння території області в порівнянні із іншими регіонами надзвичайно високе (82%). Характерною особливістю структури сільгоспугідь є значна питома вага орних земель (більше 84%).

В умовах ринкових відносин та бурхливих процесів у зміні форм господарювання і власності на землю, спостерігається диспаритет цін на паливо, техніку, добрива, послуги і сільгосппродукцію. Родючість ґрунту залишається поза увагою багатьох виробників, враховуючи застосування органічних та мінеральних добрив. Під урожай 2011р. було внесено 102,2 тис. т органічних добрив, на 46% менше ніж у 2010р. У структурі застосованих мінеральних добрив за останні роки суттєвих змін не відбулося. Кількість внесених мінеральних добрив під посіви

сітьгоспкультури у порівнянні з 2010р. збільшилася в господарствах 15 районів області [1].

Агрохімічне обстеження ґрунтів області показує погіршення якісних показників їх родючості. Нераціональне використання добрив зменшує вміст гумусу у ґрунті. Спостерігається порушення структури посівних площ, сівозмін і оптимальних систем полезахисних лісонасаджень. Недотримання технологій і термінів проведення обробітку ґрунту, захисту рослин від бур'янів, шкідників та хвороб, застосування хімічних меліорантів, негативно впливає на відтворення родючості ґрунтів, загострює проблеми гумусового, агрофізичного та меліоративного стану і веде до зниження родючості ґрунтів та ефективності ведення рослинництва.

Антропогенно-техногенний вплив на довкілля постійно збільшується, що спричиняє погіршення фізичних і хімічних властивостей ґрунтів, зростання площі деградованих земель, забруднених атмосферними викидами і стічними водами, хімічними речовинами і радіонуклідами. Істотним фактором техногенного забруднення ґрунтів є транспорт: викиди вихлопних газів підвищують вміст свинцю у ґрунтах біля автотрас та придорожньої смуги уздовж доріг. Значної шкоди землі зазнають через забруднення ґрунтів викидами промисловості. Інтенсифікація сільгоспвиробництва, застосування засобів хімізації, меліорації та механізації призводить до погіршення агрономічних якостей ґрунту через знищення в ньому гумусу. Отже, головною причиною деградації ґрунтів регіону є людська діяльність. Деградація, ерозія ґрунтів, зменшення гумусного покриву, забруднення хімічними й біологічними сполуками і радіонуклідами – такі очевидні наслідки антропогенного впливу на землю. У складі деградаційних процесів першість належить процесам водної ерозії ґрунтів. Майже половина орних земель області знаходяться на ерозійно небезпечних площах. Найбільш еродовані орні землі в Доманівському, Братському, Вознесенському, а найменше – в Жовтневому, Снігурівському і Очаківському районах. Середньорічний змив ґрунту по області становить 13,3-13,5 т/га, а загальні прямі щорічні збитки від ерозії і дефляції ґрунтового покриву – близько 13,5 млн т ґрунту та 0,5 млн т гумусу. Визначено, що і за іншими якісними показниками, земельний фонд області має сталу тенденцію до погіршення: 1,8% орних земель складають кислі ґрунти, 2,2% – дефльовані, 2,0% – засолені, 3,3% – перезволожені, 0,3% – заболочені ґрунти. Збільшення обсягів виробництва рослинницької продукції за рахунок екстенсивної системи землеробства призвела до

залучення у сільгоспобіг малопродуктивних і деградованих угідь, площа яких в області становить 246,4 тис. га. Потребують консервації 223,6 тис. га деградованих земель, а також 22,8 тис. га малопродуктивних земель. Найбільша площа таких земель знаходиться в Баштанському, Вознесенському, Врадіївському, Доманівському, Новоодеському та Первомайському районах. Територія порушених земель по області складає 4,1082 тис. га (0,17 % від загальної площі). За 2011 рік рекультивовано земель на площі 5,0 га (0,2 % від загальної площі).

З метою ефективного вирішення питань, пов'язаних з проблемами ліквідації негативних процесів на еродованих та деградованих землях розроблено «Регіональну програму захисту земель від водної та вітрової ерозії, інших видів деградації земель в Миколаївській області», «Обласну програму охорони та підвищення родючості ґрунтів Миколаївської області на 2006-2015 роки», якими передбачено виведення з обробітку малопродуктивних та деградованих земель, консервацію зазначених земель на площі 38,4 тис. га і переведення еродованих земель в поліпшені пасовища на площі 236,4 тис. га, що зменшить розораність ґрунтів області [1].

Для корінного поліпшення кислих, солонцюватих і засолених ґрунтів застосовують хімічну меліорацію, яка поліпшує хімічну реакцію та водно-фізичні властивості ґрунту. З цією метою вносять кальцієвмісні матеріали: вапно на кислих ґрунтах, а на лужних – гіпс або фосфогіпс, що створює сприятливі умови для ефективного внесення добрив. Першочерговими заходами поліпшення деградованих земель є зниження рівня вод та відвід їх шляхом спорудження дренажної мережі; створення контурно-меліоративної системи території; збільшення лісистості до оптимальних розмірів; здійснення агротехнічних протиерозійних заходів із запобігання замулюванню водних джерел продуктами ерозії; створення та упорядкування водоохоронних зон і прибережних захисних смуг; залуження і створення лісових насаджень у прибережних захисних смугах, схилах, тощо; упорядкування водовідведення на сільськогосподарських угіддях.

Література.

1. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища Миколаївської області [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.duecomk.gov.ua>.

«СТРАТЕГИЧЕСКИЙ НАБОР» СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ УСЛОВИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ

**Мохмад Абдалазиз М., аспирант*,
Харьковский национальный технический университет
сельского хозяйства имени Петра Василенко**

Основой принятия эффективных управленческих решений, позволяющих обеспечить устойчивое развитие предприятий в условиях глобальной нестабильности и высокой частоты кризисов, является научно-обоснованная стратегия управления предприятием. Такая стратегия должна учитывать как особенности экономических кризисов, их виды, проявления, влияние на деятельность и потенциал предприятий, так и многофункциональность сельскохозяйственных предприятий, многокритериальность их устойчивого развития.

Вопросам стратегического управления предприятиями, том числе и сельскохозяйственными, особенностям их деятельности в условиях экономических кризисов, посвятили свои работы многие ученые, в частности В. Амбросов, И. Ансофф, Н. Афанасьев, В. Василенко, С. Квапа, О. Ковтун, А. Олейник, М. Портер, А. Стрикленд, А. Сумец, А. Тищенко, З. Шершнева, Д. Шиян, и многие другие. Но многие вопросы для соответствия теоретических конструкций вызовам современных реалий требуют дальнейшего развития.

С учетом рассмотренных теоретических подходов к классификации экономических кризисов и циклов, считаем обоснованным выделить в зависимости от глубины, масштабности, продолжительности, роли в экономическом развитии такие виды кризисов:

во-первых, конъюнктурные кризисы малых циклов, которые возникают вследствие несовпадения объема и/или структуры производства структуре спроса, денежных диспропорций;

— во-вторых, воспроизводственные (в том числе финансово-кредитные, строительные) кризисы средних циклов;

— в-третьих, технико-технологические кризисы длинных волн;

— в-четвертых, стадийные кризисы, связанные с переходом от одного цивилизационного этапа развития общества к другому;

* Научный руководитель – Онегина В.М., д.э.н., профессор

- в-пятых, трансформационные кризисы, связанные с необходимостью смены типа экономической системы;
- в-шестых, отраслевые, в том числе и аграрные.

Учитывая возможную разнонаправленную динамику объемов производства, цен, доходов производителей, предлагаем выделять такие типы аграрных кризисов: аграрно-производственный, аграрно-рыночный, аграрно-ресурсный.

Первый тип аграрных кризисов возникает в условиях падения объемов производства и доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей. Уменьшение объемов производства сельскохозяйственной продукции могло бы быть компенсировано для доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей повышением уровня цен. Но повышение цен на сельскохозяйственную продукцию в компенсационных размерах маловероятно в современной глобальной экономике из-за влияния внешнего рынка, а также стабилизационных мер государства на рынках сельскохозяйственной продукции и продовольствия (прямого ограничения уровня цен, операций с резервами, облегчения условий импорта). Таким образом, проявлениями первого типа аграрных кризисов является сокращение доходов товаропроизводителей на фоне уменьшения объемов производства. Его предлагаем рассматривать как аграрно-производственный кризис. Данный тип кризисов формирует существенные угрозы и для продовольственной безопасности страны.

Второй тип аграрных кризисов сопровождается снижением цен на сельскохозяйственную продукцию, что может быть обусловлено как ростом объемов производства, так и другими факторами, что приводит к существенному и резкому сокращению доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей, обуславливает невозможность выполнения ими своих финансовых обязательств, ведет к банкротству предприятий. Такой тип кризисов предлагаем рассматривать как аграрно-рыночный, поскольку угрозы кризисного состояния сельскохозяйственных производителей возникают именно в сфере рыночных отношений. Для продовольственной безопасности такой кризис создает потенциальные угрозы, так как из-за сокращения ресурсного потенциала ведет к сокращению объемов производства в следующих производственных циклах.

Третий тип аграрных кризисов обусловлен проблемами в ресурсном обеспечении, которые, как правило, связаны с ростом цен на ресурсы сельскохозяйственного производства. Резкое повышение цен на машины и оборудование, удобрения, энергоносители,

кредитные ресурсы ведет к сокращению возможностей товаропроизводителей профинансировать технологические операции на уровне не только расширенного, но и простого воспроизводства, возможному сокращению объемов производства, росту затрат, убыточности сельскохозяйственных предприятий. Такой тип кризисов мы называем аграрно-ресурсный. В условиях неопределенности прав собственности на землю формируются также угрозы подобного кризиса, заключающиеся в возможных изменениях в землепользовании. Кризис в финансовой сфере экономики в целом также формирует все предпосылки для проявления аграрно-ресурсного кризиса, обуславливая удорожание и ограничения финансовых ресурсов.

В реальности данные типы аграрных кризисов могут переплетаться, приводя к катастрофическим последствиям для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Выделение типов аграрных кризисов является важным для разработки антикризисной стратегии управления сельскохозяйственным предприятием, поскольку преодоление каждого из типов кризиса требует применения определенного набора антикризисных мер.

Совокупность выбранных типов разноуровневых стратегий управления предприятием образуют «стратегический набор» предприятия. В такой стратегический набор сельскохозяйственного предприятия будут входить общая (бизнес- или деловая) стратегия, функциональные стратегии (маркетинговая, производственно-технологическая, материально-технического обеспечения, финансовая, системы управления, кадровая, инновационная, интеграционная).

Стратегические альтернативы для общей стратегии управления предприятием формируют такие ее типы: стратегия роста (различными типами и темпами), стратегия стабильности, стратегия стабилизации, стратегия выживания, стратегия сокращения, стратегия ликвидации.

Для условий аграрно-производственного кризиса целесообразно сельскохозяйственному предприятию выбрать стратегию стабилизации при продуктовой дифференциации. Такой тип стратегии позволит минимизировать потери от сокращения объемов производства.

Для условий аграрно-рыночного предприятие может использовать стратегию интенсивного роста, при которой

обеспечивается снижение себестоимости продукции, что позволит создать резервы для формирования прибыли в условиях падения рыночных цен.

В условиях финансово-экономического и аграрно-ресурсного кризисов стратегия стабильности будет наиболее действенной, поскольку наращивание производства затруднено удорожанием ресурсов, ограничениями по финансовому обеспечению воспроизводства.

В соответствии с общей стратегией и с учетом видов экономических кризисов должны быть определены типы функциональных стратегий, а также конкретизированы в терминах конкретных хозяйственных операций, обеспечивающих устойчивость сельскохозяйственных предприятий в условиях кризисов.

СТАН ВИПЛАТИ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

***Пампуха А.В., студентка*,
Чернігівський державний технологічний університет***

Актуальним завданням економічної науки в сучасних умовах є всебічне дослідження оплати праці з точки зору подолання кризи і стимулювання економічного зростання України. Для теоретиків, практиків і законодавців України питання організації оплати праці завжди знаходиться в центрі уваги.

Однією з найбільших економічних проблем України є низький рівень мінімальної та середньої заробітної плати, що в свою чергу тягне за собою ряд соціальних проблем, оскільки заробітна плата є основним джерелом доходів працівників, тобто її величина значною мірою характеризує рівень добробуту членів суспільства.

Теоретичні, методологічні та економіко-організаційні проблеми оплати праці вивчали Бутинець Ф.Ф., Коблянська О.І., Ткаченко Н.М., Хом'як Р.А., Голова С.Ф., Ивахненко С.В., Семененко О.Л., Ганін В.І., Гливенко В.В., Гурова К.Д., Живко З.Б., Завгородній А.Г., Лень В.С., Напкерська Г.В., Олійник О.В., Дем'яненко М.Я., Пушкар М.С., Рудницький В.С., Тарасенко Н.В. та багато інших. Разом з тим

* Науковий керівник – Холодницька А. В., к.е.н.

практика вимагає комплексного підходу до вирішення існуючих проблем.

Україна має величезну низку невирішених соціальних та економічних проблем. Наприклад, пересічний громадянин звик вважати, що «оплата праці» та «зарплата» це тотожні за своїм значенням поняття, тоді як в сучасній науковій літературі категорія «оплата праці» ширша за своїм економічним значенням, ніж «заробітна плата».

Серед невирішених проблем залишаються: заборгованість із виплати заробітної плати на підприємствах, низький рівень оплати праці, в тому числі й середня заробітна плата, відсутність зв'язку заробітної плати з кінцевими результатами праці, існуюча «не офіційна» заробітна плата та ін.

Проаналізуємо вибірку показників заборгованості із виплати заробітної плати (табл.).

Таблиця

**Заборгованість із виплати заробітної плати у 2012 році
(на 1 число місяця, за I та IV кв., млн. грн.)***

Пункт	Січень	Лютий	Березень	Жовтень	Листопад	Грудень
Україна	977,4	1038,1	1069,8	927,0	896,9	950,5
АРК	54,4	62,1	63,9	58,9	58,2	59,9
м. Київ	72,5	71,3	70,3	82,0	71,3	93,7
Області:						
Харківська	90,1	115,7	113,0	82,2	104,5	125,0
Донецька	200,3	226,0	243,3	170,9	162,2	158,8
Запорізька	48,7	52,0	50,5	60,6	52,1	46,2
Луганська	92,9	92,3	94,3	76,5	72,0	79,2
Чернігівська	20,0	19,3	19,2	18,0	18,1	28,8

* Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Станом на 1 січня борг складає 977,4 млн. грн. Найбільша заборгованість в Донецькій області, хоча на кінець року маємо тенденцію до зниження боргу – з 200,3 млн. грн. у січні до 158,8 млн. грн. у грудні. На другому місці з такою ж динамікою – Луганська область. Загальний борг з виплати заробітної плати у січні місяці склав

92,9 млн. грн., а у грудні він становив – 79,2 млн. грн. Серед областей в яких за 2012 рік підвищилася заборгованість – Харківська. Її показники становили 90,1 млн. грн. та 125,0 млн. грн. в січні та грудні відповідно. Аналогічна ситуація і з містом Київ, де показники заборгованості з заробітної плати зросли з 72,5 до 93,7 млн. грн.

У Чернігівській області на початок року заборгованість з виплати заробітної плати складала 20,0 млн. грн., а на кінець року даний показник зріс до 28,8 млн. грн.

У розрізі видів економічної діяльності найбільша заборгованість з виплати заробітної плати у промисловості (581 млн 935 тис. грн) і будівництві (125 млн 412 тис. грн), а найменша - в лісовому господарстві (729 тис. грн) та діяльності у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг 1 млн 339 тис. грн).

Незважаючи на те, що існує значна заборгованість з виплати заробітної плати варто зазначити, що середня заробітна плата в Україні є набагато нижчою, ніж в інших країнах Європи. Дохід працівників хоч і перевищує прожитковий мінімум, гарантований державою, та все ж не в змозі підтримувати належний рівень життя населення.

Ще однією концептуальною проблемою України є обмеження сфери державного втручання у систему регулювання механізму оплати праці. Як наслідок, за період 2000-2012 років в Україні, у порівнянні з індустріально розвинутими країнами, незважаючи на значне зростання ВВП, середньої заробітної плати та мінімальної заробітної плати, спостерігалася значна розбалансованість темпів приросту продуктивності праці та виробництва, що призводило до зростання індексу споживчих цін, матеріальних витрат у собівартості, «деградації» всіх функцій заробітної плати.

Функціонування ефективної системи оплати праці, можливе при реалізації таких заходів з боку уряду:

- удосконалення законодавства щодо порядку та критеріїв визначення мінімальної заробітної плати та мінімальної погодинної заробітної плати, як державного соціального стандарту;

- забезпечення захисту прав працівників на своєчасне та в повному розмірі отримання заробітної плати, а також погашення заборгованості;

- істотне зменшення питомої ваги населення, яке перебуває за межею бідності та зміцненню позицій середнього класу;

- залучення необхідних інвестицій у виробництво і людський капітал;

— усунення диспропорцій у міжпосадових та міжгалузевих співвідношеннях оплати праці працівників бюджетної сфери, значному підвищенні її розмірів;

— урахування відмінності регіонів щодо економічної оцінки землі та природно-кліматичних умов під час реалізації державної цінової політики та розподілу бюджетних коштів, які направляються на стимулювання виробництва окремих видів продукції;

— врегулюванню податкової системи щодо зменшення навантаження на фонд оплати праці [5,7].

Всі вони дуже гальмують зростання заробітної плати, через що трудові прибутки, стають "тіньовими", фальсифікуючи статистику загальних прибутків населення. Зміна податкового законодавства необхідна. Це дасть змогу знизити податковий прес на підприємства і забезпечити можливість збільшення загального фонду оплати праці.

За оцінками експертів розмір прихованої заробітної плати в Україні складає приблизно 50% легальної. У той же час у більшості країн світу поріг кордону рівня "тіньової" економіки – 20% [6].

Ще однією проблемою ринку праці є те, що майже п'ята частина працівників зайнята на посадах, що не відповідають їхньому рівню освіти, а відповідно і розміру заробітної плати.

Отже, в економічній ситуації, що склалася в Україні необхідно переглянути політику регулювання системи оплати праці, а посилити контролюючу функцію держави за процесом формування та розподілу витрат від національного до локального рівнів економіки, що передбачає розробку методології та основ обґрунтованого збільшення витрат на оплату праці.

Реформування оплати праці в Україні в край необхідне, оскільки це створить необхідний мотиваційне підґрунтя для підвищення трудової активності, працездатності та продуктивної зайнятості працівників.

Література.

1. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування». ВРУ - документ 2464-17— Редакція від 01.01.2013, zakon4.rada.gov.ua

2. Податковий Кодекс України. ВРУ - документ 2755-17 — Редакція від 03.02.2013, zakon4.rada.gov.ua

3. Закон України «Про оплату праці» №108/95-ВР. ВРУ - документ 108/95-вр — Редакція від 09.12.2012, zakon4.rada.gov.ua

4. Ukrstat.org - публікація документів Державної Служби Статистики України. Архів 2005-2012 р.

5. Мательська З.П. Стан, проблеми та можливості шляхи підвищення рівня оплати праці в сільському господарстві – Україна: аспекти праці.-2008-7-с.13.

6. Сухорукова Т.Г Сучасні підходи до управління заробітною платою на вітчизняних підприємствах // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 32. – С. 236-239.

ОПЛАТА ТРУДА В КЛАССИЧЕСКОЙ И СОВРЕМЕННОЙ ТРАКТОВКЕ

***Пономарев Е.А., аспирант*,
Харьковский национальный технический университет
сельского хозяйства имени Петра Василенко***

Проблема оплаты труда в экономической науке заняла важное место. Одним из первых, ее функционально раскрыл в своих трудах Адам Смит. Природу заработной платы как превращенную форму стоимости и цены рабочей силы Смит не знал и трактовал ее как цену труда. Заработная плата (цена труда) находится под действием движения народонаселения. С ростом богатства, увеличивается спрос на труд, растет заработная плата, благосостояние населения и увеличивается его прирост. Это приводит к избытку рабочих рук и заработная плата понижается. При этом неизбежно рождаемость сокращается, приводя к недостатку численности рабочих и повышению заработной платы. По Смиту в рыночной экономике действуют природные (естественные) регуляторы оплаты труда. Рассматривая величину оплаты труда по профессиям, Смит делает вывод о применении повышенной оплаты профессий со специальной подготовкой. Высокая оплата труда должна применяться к тяжелому и неприятному труду.

Д. Рикардо, рассматривает зарплату как денежное выражение "минимума средств существования". А. Маршалл включает в оплату труда средства, "чтобы работать" и, "... жить". В. Петти считает, что зарплата - это цена труда.

Дальше всего продвинулся в разработке теории заработной платы К. Маркс. Он разработал теорию заработной платы, как денежного эквивалента стоимости (цены) рабочей силы.

* Научный руководитель – Онегина В.М., д.э.н., профессор

В начале XIX века получила распространение теория заработной платы, которая основывалась на теории "трех факторов" Ж.Б. Сэя, а именно: труда, капитала и земли. Соответственно заработная плата — это оплата вклада работника в созданную стоимость.

Оплата труда в функциональном подходе — это цена в денежном или вещественном выражении, которая выплачивается за труд с учетом его сложности. Но такой подход не раскрывает сущности оплаты труда.

М. Туган-Барановский считал заработную плату частью общественного продукта, которая зависит от производительности общественного труда и социальной силы рабочего класса.

В современной экономике труд однозначно считается фактором производства, а заработная плата — ценой использования труда рабочего. Сторонниками этой концепции являются американские экономисты П. Самуэльсон, В. Норагауз.

Заработная плата рассматривается как, денежное выражение части необходимого продукта, поступающего в индивидуальное потребление рабочим в соответствии с количеством и качеством затраченного труда.

Выплачивается заработная плата в денежной форме, что обусловлено наличием товарно-денежных отношений и рынка. Денежная форма заработной платы — наиболее гибкое средство учета затрат и результатов труда. Регуляция заработной платы осуществляется предприятием и государством. Прежде всего устанавливается мера труда. Она соответствует количеству труда (величине затрат мускульной и нервной энергии), интенсивности труда и качеству труда (степени сложности и значения работы). В результате появляются нормы выработки, нормы времени, нормы обслуживания на тех или других работах. Предприятия и государство проводят нормирование труда. Выполненная норма — это количество труда определенного качества, который отдал рабочий в течение определенного времени. За это он получает денежное вознаграждение в форме заработной платы.

Оплата труда (современная трактовка) — это вознаграждение, исчисленное в денежном выражении, которое по трудовому договору владелец или уполномоченный им орган выплачивает работнику за выполненную им работу. Размер зарплаты зависит от сложности и условий выполняемой работы, профессионально деловых качеств

работника, результатов его труда и хозяйственной деятельности предприятия.

В современной экономике сформировалась системы оплаты труда. Под системой оплаты труда понимается определенная взаимосвязь между показателями, характеризующими меру (норму) труда и меру его оплаты в пределах и сверх норм труда, гарантирующая получение работником заработной платы в соответствии с фактически достигнутыми результатами труда (относительно нормы) и согласованной между работником и работодателем ценой его рабочей силы. Подходы к ее расчету существенно усложнились.

Литература.

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Адам Смит – Москва : Эксмо, 2007 – 960 с.
2. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Давид Рикардо – Москва : Эксмо, 2007 – 960 с.
3. Маршалл А. Основы экономической науки / Альфред Маршалл - Москва : Эксмо, 2007 – 832 с.
4. Петти В. Антология экономической классики / Петти В., Смит А., Рикардо Д. – Санкт-Петербург : Эконов, 1993. – 482 с.
5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии : в 3 т. / К. Маркс – М.: Эксмо, Т. 1. – 2011. – 1200 с.
6. Сей Ж.Б. Трактат по политической экономии. Экономические союзы. Экономические гармонии. / Ж.Б. Сей, Ф. Бастия. – Москва : Дело, 2000. – 232 с.
7. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации / Михаил Иванович Туган-Барановский – Минск : Красанд, 2010 – 498 с.
8. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон, В. Нордгауз. – Москва : Вильямс, 2007. – 1360 с.

ПРОБЛЕМИ ВИРОБНИЦТВА ЦУКРУ В УКРАЇНІ

***Семихат Ю.М., студентка*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Цукровий буряк є основною сировинною базою вітчизняних цукрових заводів України. Лише п'ять областей України можна

* Науковий керівник – Харчевнікова А. С., асистент

віднести до суто бурякосійних: Полтавську, Вінницьку, Тернопільську, Хмельницьку, Київську і Харківську. Та й то в силу функціонування там крупних холдингів, у яких також багато проблем. Втратили або втрачають статус бурякових - Сумська, Івано-Франківська, Чернівецька, Одеська, Миколаївська, Чернігівська, Житомирська області. Вирощування цукрового буряку має велике соціальне і економічне значення, він є стратегічним продуктом для агропромислового комплексу України.

Раніше Україна посідала провідне місце по вирощуванні цукрового буряку та була провідним експортером, а з 1991 року почала втрачати свої позиції. Маючи достатній виробничий потенціал для повного забезпечення себе цукром і формування експортних фондів, Україна перетворилася в імпортера цукру. Актуальною проблемою буряківництва України є збільшення виробництва цукрових буряків з високими технологічними якостями. Передумовами для цього є визнання на всіх рівнях пріоритетності галузі, підвищення урожайності та якості при впровадженні інтенсивних технологій, збільшення конкуренції бурякоцукрового виробництва. Потрібно здійснити реорганізацію вже діючих заводів та провести будівництво нових із сучасною технологією саме в відповідних кліматичних зонах.

Вивченню даної проблеми були присвячені роботи П. Юорцевського, А. Бурика, М. Кодеської, В. Пиркіна, А. Фурси, О. Шпичка та інших.

Після вступу України в СОТ виникла проблема того, що вітчизняні виробники не готові до світових стандартів науково-технічної документації, не затверджено стандарт на цукор-сирець. При відкритті кордонів і ввезенні цукру-сирцю вітчизняні виробники скоротили виробництво, тому держава залежить від імпорту. Виробляти конкурентоспроможний цукор можна буде лише тоді, коли доходи від продажу за міжнародною ціною будуть перевищувати сумарні витрати. Єдиної ціни на цукор немає, але застосовується ціна ISA. Ціна ISA – це середня величина декількох цін на цукор-сирець, який продається краще, бо він не такий чутливий до вологості, його можна легко транспортувати великим наливом.

Втрата традиційних ринків збуту призвела до падіння оптових цін на цукор до рівня, який не покриває витрат на виробництво. Ці кошти потрібні заводам на погашення кредитів, тому цукор реалізують за збитковою ціною. Така ситуація призводить до банкрутства та закриття заводів, скорочення площ посіву, втрати робочих місць, зменшення надходжень до бюджетів.

Для того, щоб вироблений цукор в Україні міг конкурувати на світовому ринку торгівлі перш за все держава повинна докласти великих зусиль, котрі б сприяли подальшому розвитку. Вектор усіх організаційно-технологічних і економічних заходів необхідно спрямувати на збільшення урожайності та валового збору, бо лише підвищення урожайності забезпечить їх рентабельність. Для високопродуктивних посівів буряку потрібні певні оптимальні фактори. Застосування інтенсивної технології вирощування дає можливість отримувати збір коренеплодів на рівні 50,0 – 60,0 т/га. Буряки дуже вимогливі до попередників, тому потрібно виконувати раціональне розміщення у сівозмінні.

Найкращі врожаї отримують у тих районах де гарна волога та після озимої пшениці в ланці з багаторічними бобовими травами одного року використання. Багаторічні бобові трави збагачують ґрунт азотом, органічними речовинами, підвищують його родючість, сприяють очищенню полів від бур'янів. За допомогою гербіцидів поле після посіву озимої пшениці очищається від бур'янів. Велике значення має і обробіток ґрунту, бо основна частина коренеплоду формується саме в ньому. Основний обробіток забезпечує знищення бур'янів, нагромадження і збереження вологи. Орати потрібно на глибину не менше 25 см. Важливим є те, щоб якісно переорати залишки попередньої культури. Крім того, доцільним було б здійснювати вкладення в оновлення техніки. Великі кошти на це держава не в змозі направляти, тому велика роль на відновлення виробництва цукрового буряку покладено на приватних виробників та іноземні інвестиції. А інвестиції можуть надходити лише тоді, коли інвестори будуть впевнені у конкурентній рентабельності своїх інвестицій, це залежить від конкурентоспроможності виробництва цукру в Україні.

Для покращення ситуації в бурякоцукровому виробництві потрібно дотримуватися вимог до виконання технологічних операцій на виробництві цукрових буряків, починаючи з основного обробітку ґрунту і закінчуючи збиранням; забезпечити законодавчий захист вітчизняних товаровиробників, зокрема в умовах СОТ; прийняти програму розвитку бурякоцукрової галузі на перспективу і контролювати її виконання; активізувати роботи по розширенню ринків збуту цукру і удосконаленню ціноутворення на внутрішньому ринку; стимулювати підвищення конкурентоспроможності вітчизняної цукрової галузі шляхом реструктуризації, укрупнення цукрових холдингів, стимулювання модернізації цукрових заводів; запровадити

державну підтримку розробки виробничих технологій та проведення досліджень біологічних видів палива з цукровмісних продуктів на технічній базі цукрових заводів. Домогтися високих результатів у буряківництві досить не просто, але вкрай необхідно, так як зацікавленість іноземних інвесторів до українського цукробурякового виробництва зростає з кожним днем.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОЩУВАННЯ СОНЯШНИКУ

***Стаценко А.І., Бабич А.Ю., студенти*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Вирощування соняшнику завжди було традиційною галуззю сільськогосподарського виробництва України і важливою складовою стратегії економічного розвитку держави. Сьогодні наша держава посідає друге місце в світі з виробництва соняшнику після Росії. Згідно з даними Державної служби статистики України, на 1 червня 2011 р. посівні площі під соняшником в Україні становили 4,4 млн. га, що на 6,7% більше, ніж на цю ж дату торік. [1]

Протягом останнього десятиріччя спостерігається стала тенденція розширення посівних площ цієї культури, що зумовлено вигідністю її вирощування для аграрних підприємств порівняно з іншими сільськогосподарськими культурами (рис.).

Ринок насіння в країні розгалужений та різноманітний, що зумовлено великою площею посівів та популярністю культури, сприятливими природно-кліматичними умовами вирощування та високим потенціалом урожайності, попитом на сировину. Увага до проблеми підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в цілому та вирощування соняшнику зокрема викликана, насамперед тим, що від успішного розв'язання її залежить зростання дохідності підприємств, підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та світовому ринках, забезпечення сталого розвитку агропромислового комплексу [2].

** Науковий керівник – Харчевнікова А. С., асистент*

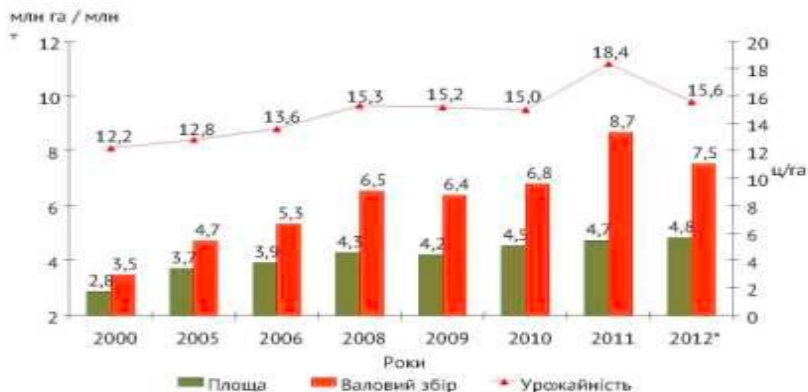


Рис. Динаміка виробництва насіння соняшнику в Україні*

**Джерело: Держстат України; 2012 рік – прогноз Мінагропроду*

Нинішнього року площі соняшнику суттєво розширилися. На це вплинула здебільшого економічна привабливість культури. При пересіві загнболої озимини віддавалася перевага соняшнику та кукурудзі. За даними Мінагропроду, у 2012 році площа соняшнику становила 4,8 млн га, що на 106 тис. га перевищує минулорічний рівень. Сподівання на високі врожаї були відкориговані посушливим періодом вегетації рослин. Тож у нинішньому сезоні очікується зібрати 7,5 млн т соняшнику за середньої врожайності 15,6 ц/га. [3]

Підвищення ефективності виробництва насіння соняшнику є одним із важелів підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Для цього необхідним є сприяння вкладенню у галузь додаткових інвестицій, захист внутрішнього ринку введенням мита на імпорт олії участь держави у регулюванні ринку продукції тощо.

Важливими складовими підвищення урожайності соняшнику є використання якісного насіння, застосування сівозмін, раціонального поєднання механічних і хімічних способів боротьби з бур'янами, науково обґрунтоване використання добрив, своєчасне збирання, очищення і сушіння насіння, раціональне комплектування машинних агрегатів та ефективне використання комплексів машин. Збільшення врожайності та якості насіння соняшнику повинне досягатися за допомогою підбору найкращих для даного регіону гібридів та створення найсприятливіших умов за прогресивними технологіями: оптимальними нормами мінерального живлення та застосуванням

зрошення. Об'єктивна необхідність вимагає поступового, але неухильного включення економіки України до системи міжнародного поділу праці (МПП) та світових інтеграційних процесів. Без застосування сучасних технологій вирощування та переробки соняшнику, наукового обґрунтування напрямів підвищення ефективності його виробництва, механізму регулювання взаємовідносин у регіональному підкомплексі не можна розраховувати на одержання високих урожаїв. [4] Ще одним із напрямів підвищення ефективності виробництва соняшнику є інтеграція української економіки до світового економічного простору, яка вимагає від вітчизняних компаній виробляти конкурентоспроможну високоліквідну продукцію, продавати й купувати товари за світовими цінами.

За умови підвищення урожайності соняшнику та досягнення високої його якості, Україна може стати безперечним світовим лідером з виробництва насіння соняшнику та продукції його переробки.

Література.

1. Державна служба статистики України. Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Уланчук В. С. Напрями підвищення ефективності вирощування соняшнику/ В. С. Уланчук, О. Г.Шайко // Економіка АПК.-2004.-№4.-С.49-56.
3. «Агробізнес сьогодні», режим доступу: <http://www.agrobusiness.com.ua/>
4. Економічні результати сільськогосподарського виробництва у 2010 році // Державний комітет статистики України – Експрес-випуск – Київ – 2011

ІНВЕСТИЦІЇ ТА ОБСЯГИ ВИРОБНИЦТВА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ В УКРАЇНІ

***Цзан Ічао, магістрант*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Інвестиції є фінансовою основою відтворення економічного зростання країн, оновлення виробництв. Інвестиції у широкому

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

розумінні розглядають як вкладення коштів з метою отримання доходу або соціального, екологічного, політичного ефектів [1].

Інвестування в сільське господарство є важливим для техніко-технологічного оновлення виробництва, зростання його обсягів, підвищення продуктивності праці, забезпечення конкурентоспроможності.

В таблиці наводяться дані щодо обсягу валової доданої вартості, створеної у сільському господарстві в Україні, внеску сільського господарства у валову додану вартість країни, обсяги інвестицій у сільське господарство та їх питома вага в загальному обсязі інвестицій в економіку в цілому.

Таблиця

Валова додана вартість, інвестиції в основний капітал та індекс валової продукції у сільському господарстві в Україні*

Показники	2005 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Обсяг валової доданої вартості у сільському господарстві, млн. грн..	40542	65148	65758	82641	108688
Питома вага валової доданої вартості у сільському господарстві у валовій доданій вартості в економіці в цілому, %	10,4	7,9	8,3	8,7	9,6
Обсяг інвестицій, млн. грн	4905	16682	9295	12106	17981
Питома вага інвестицій у сільське господарство у загальному обсязі інвестицій в економіці, %	5,4	7,2	6,2	7,1	7,6
Індекс валової продукції сільського господарства	100,0	112,2	110,2	108,5	130,1

* Джерело: складено за даними Держкомстату України [2]

Статистичні дані засвідчують збільшення обсягу валової доданої вартості у сільському господарстві за період 2005–2011 рр. у 2,7 рази. При цьому питома вага сільського господарства у валовій доданій вартості в країні децю зменшилася с 10,4% до 9,6%. За цей період обсяг інвестицій зріс у 3,7 рази, тобто темпи зростання обсягу інвестицій перевищували темпи зростання валової доданої вартості. Збільшення вартості валової продукції сільського господарства відбулося за цей період у 1,3 раза. Таким чином, виробництво збільшувалося повільніше порівняно із зростанням інвестицій в основний капітал у сільському господарстві. Причинами цього є низький вихідний обсяг інвестування у сільському господарстві, його недостатність навіть при зростанні для вирішення кардинальних завдань галузі сільського господарства з проведення техніко-технологічного оновлення. Інвестування за обсягами є нестабільним. Слід відзначити непропорційність частки сільського господарства у валовій доданій вартості в економіці України та обсягу інвестицій у сільське господарство в загальному обсязі інвестицій в економіці (9,6% та 7,6% відповідно).

Порівняння обсягів і темпів інвестицій та виробництва у сільському господарстві дає підстави для висновку щодо необхідності подальшого нарощення інвестицій в стратегічно важливу для української економіки галузь. Темпи зростання інвестицій ще відстають від зростання прибутку у сільському господарстві. Порівняно з 2005 р. у 2011 р. прибуток у сільському господарстві зріс у 15,9 рази (з 1253,2 млн. грн. до 19926,0 млн. грн.). Наявні обсяги інвестицій недостатні порівняно з потребами сільськогосподарського виробництва, тому не створюють умови для реалізації ефекту мультиплікатора.

Важливими шляхами збільшення інвестицій у сільському господарстві є забезпечення політичної та економічної стабільності, прозорих умов для бізнесу, захисту прав власності, зменшення ставок банківських відсотків.

Література.

1. Онегіна В.М. Інвестиційний менеджмент: навч. посібн. / В.М. Онегіна. – Х.: ХНТУСГ, 2006. – 121 с.
2. Статистичний щорічник «Сільське господарство України» за 2011 рік / Держ. ком. статистики України ; під заг. керівництвом Ю. М. Остапчука. – К., 2012. – 386 с.

СЕКЦІЯ

***МЕНЕДЖМЕНТ,
МАРКЕТИНГ,
УПРАВЛІННЯ
БІЗНЕСОМ***

ОЦІНКА СТІЙКОСТІ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

***Березівський П.С., д.е.н., професор,
Войнича А.Й., ст. викладач,
Львівський національний аграрний університет***

Особисті селянські господарства є формою господарювання в сільському господарстві, особливістю якої є малі розміри та спрямованість функціонування на задоволення продовольчих потреб власників і членів їхніх сімей. За певних соціально-економічних умов особисті селянські господарства переважно натурального типу можуть перетворюватися на товарно-споживчі і споживчо-товарні. Виробничі параметри особистих селянських господарств як відкритої соціоекономічної системи формуються під впливом різноманітних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

Стійкість функціонування особистих селянських господарств характеризує їх здатність підтримувати стабільність та сталість свого розвитку у складних соціально-економічних умовах. Належачи до так званого типу «господарств виживання», вони намагаються мінімізувати споживання матеріально-технічних ресурсів і опираються у своїй діяльності на максимально ефективне використання продуктивної сили землі, сільськогосподарських тварин та наявного в господарюючій сім'ї трудового потенціалу. У міру покращання соціально-економічної ситуації в сільській місцевості стійкість особистих селянських господарств зазвичай знижується.

Стійкість молочного скотарства особистих селянських господарств є похідною від стійкості останніх. Наявність поголів'я корів у господарстві є одним із індикаторів його стійкості. Економічна поведінка, виробнича структура, ефективність використання ресурсів господарств, які утримують корів, докорінно інші, ніж у господарствах, в яких їх немає. Згідно з традиціями ведення господарства жителями досліджуваного регіону утримання корови диктувалося не лише економічною доцільністю, а й нормами сільського способу життя. Тому скорочення поголів'я корів у особистих селянських господарствах слід вважати чи не найважливішим індикатором зниження ступеня їх стійкості.

Особисті селянські господарства Львівської області упродовж 2006–2011 рр. зменшили обсяг виробництва валової продукції

сільського господарства на 17,0%. Площа сільськогосподарських угідь у їхньому користуванні зменшилася за цей період на 2,3%. Частка продукції особистих селянських господарств у загальному обсязі її виробництва знизилася з 87,1% до 73,7%. Йдеться про зниження стійкості цих господарств, яке зумовлене: погіршенням демографічної ситуації в сільській місцевості; високим рівнем трудової міграції, що спричинило значне скорочення запасу праці; певним покращанням кон'юнктури ринку праці та пов'язаним із ним зростанням доходів сільських жителів.

Упродовж останніх років спостерігаються доволі високі темпи спаду обсягів виробництва молока в особистих селянських господарствах Львівської області. Ця тенденція зумовлена скороченням поголів'я корів за відносно стабільних показників їх ефективності. Щорічно все більше власників господарств приймають рішення про недоцільність подальшого утримання поголів'я корів. Однак через продовження процесу занепаду молочного скотарства в сільськогосподарських підприємствах питома вага особистих селянських господарств у загальному обсязі виробництва молока в усіх категоріях господарств залишається надзвичайно високою – 96-97%.

Стійкість молочного скотарства особистих селянських господарств Львівської області значно вища за стійкість галузі в сільськогосподарських підприємствах, адже останніми допущено помітніший спад обсягів виробництва молока. У процесі розв'язання дискримінантної моделі оцінки стійкості молочного скотарства особистих селянських господарств здійснено розподіл адміністративних районів досліджуваного регіону за рівнем цієї стійкості. Встановлено, що вищим рівнем стійкості відзначається розвиток молочного скотарства в районах, віддалених від великих міст, з високою питомою вагою сільських жителів, повністю зайнятих у своїх особистих господарствах.

На основі даних анкетного опитування власників особистих селянських господарств усіх адміністративних районів Львівської області встановлено, що виробничий потенціал молочного скотарства цією категорією господарств використовується не повністю. Переважно виробництво ними продукції молочного скотарства носить споживчий характер. З'ясовано, що нижчий рівень собівартості молока мав місце в особистих селянських господарствах з нижчим рівнем продуктивності корів. Це пов'язано з тим, що високої продуктивності корів можна досягти лише в разі збагачення раціону концентрованими кормами, а це призводить до подорожчання

виробленого молока. Встановлено також, що корми є основною статтею витрат на виробництво молока. Рівень рентабельності виробництва молока значною мірою залежить від кількості утримуваних у господарстві корів і складов, за нашими розрахунками, у 2011 році за утримання однієї корови – 5,2%, двох – 24,3%, трьох – 120%.

Підвищення стійкості молочного скотарства особистих селянських господарств досягається завдяки застосуванню відповідних стимулів його розвитку. Хоча існує тенденція до її зниження при покращанні соціально-економічних умов функціонування цих господарств, органи державного управління та місцевого самоврядування здатні її змінити, використовуючи для цього ті важелі, що є в їхньому розпорядженні. У результаті розрахунків, проведених за допомогою методу К-середніх, виділено два кластери адміністративних районів. До першого кластера увійшли Бродівський, Турківський, Буський, Жидачівський, Золочівський, Миколаївський, Перемишлянський, Радеківський, Сколівський, Сокальський, Старосамбірський райони; до другого – Жовківський, Кам'янка-Бузький; Мостиський, Самбірський, Яворівський, Городецький, Дрогобицький, Пустомитівський, Стрийський. Вищий потенціал для розвитку молочного скотарства має перший кластер. У другому кластері для підтримання відносно високого рівня стійкості молочного скотарства необхідне відновлення сировинних зон молокопереробних підприємств. Цьому може сприяти створення мережі спеціалізованих молочарських обслуговуючих кооперативів.

Стійкість молочного скотарства особистих селянських господарств значною мірою визначається розвитком кормовиробництва. Кормові культури займають високу питому вагу у структурі посівних площ цих господарств. Однак без покращання забезпечення молочного стада сільських поселень пасовищними кормами підвищити стійкість молочного скотарства не вдасться. Лише в дуже небагатьох селах є облаштовані культурні пасовища. Водночас встановлена наявність тісного взаємозв'язку між урожайністю зеленої маси пасовищ та продуктивністю корів. Тому органам місцевого самоврядування потрібно значно посилити свою діяльність щодо облаштування культурних пасовищ. Розрахунки показали, що для організації культурного пасовища необхідні значні витрати: середньорічна сума капіталовкладень – 678 грн/га, річні витрати на поточний догляд – 3179 грн/га. Виконавцями таких робіт можуть стати обслуговуючі кооперативи.

Враховуючи світові тенденції, що базуються на засадах сталого розвитку, варто приділити особливу увагу розвитку виробництва органічної молочної продукції як одному з напрямів підвищення стійкості молочного скотарства в особистих селянських господарствах. Складна екологічна ситуація в регіоні, поширеність хвороб, спричинених нею, створюють основу для збільшення попиту на екологічно чисте молоко і молочні продукти. На основі наявного ресурсного потенціалу особистих селянських господарств та існуючих потреб у цій продукції необхідно започаткувати реалізацію ефективних регіональних та місцевих стратегій розвитку органічного виробництва. Зважаючи на існуючі умови, вирішальну роль у розвитку агроєковиробництва повинна відіграти держава. Корисним може виявитись польський досвід розвитку органічного виробництва на базі домогосподарств.

ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ МАРКЕТИНГУ

***Бондар В.В. к.е.н., доцент, Койдан Н.С., викладач,
Чернігівський державний технологічний університет***

Маркетингова діяльність сільськогосподарського підприємства являє собою комплекс заходів, що ставить за мету дослідження таких питань:

- вивчення споживача;
- дослідження мотивів поведінки споживача на ринку;
- аналіз ринку підприємства;
- дослідження продукту;
- аналіз форм і каналів збуту;
- аналіз обсягу товарообігу підприємства;
- вивчення конкурентів,
- визначення форм і рівня конкуренції;
- дослідження рекламної діяльності;
- визначення найбільше ефективних засобів просування продукції на ринок;
- вивчення «ніши» ринку.

Маркетингова діяльність по вивченню споживача допомагає агропідприємству визначити структуру споживчих переваг на ринку.

Аналіз ринку може допомогти визначити потенційну смність ринку для продукції, що випускається, визначити характер споживчого попиту, розподілити попиту по різних регіонах.

Завдяки маркетинговій діяльності по дослідженню продукту можна визначити потреби ринку в новій продукції (в розширенні асортименту існуючої продукції).

Аналіз систем та методів реалізації продуктів із погляду маркетингу дозволяє сільськогосподарському підприємству визначити, як найкраще й ефективніше здійснювати збут продукцію в умовах конкретного ринку.

З метою визначення максимально опадливих шляхів і засобів нарощування обсягу товарообігу агропідприємств може проводити дослідження динаміки продажів, витрат та прибутків підприємства.

Агровиробнику можна порекомендувати також проводити маркетингові дослідження по вивченню конкурентів. В даному дослідженні ставиться за мету – визначення основних конкурентів підприємства на ринку, виявлення їх слабких і сильних боків, одержання інформації про фінансовий стан конкурентів, особливостей виробничої діяльності та управління.

Дослідження реклами конкурентів допомагає визначити керівництву агропідприємства найбільш ефективні засоби впливу на споживачів, щодо підвищення його зацікавленості в продукції.

При проведенні маркетингових досліджень стосовно пошуку найбільше ефективних засобів просування продукції на ринок сільськогосподарському підприємцю потрібно визначити, яка система стимулів дозволить зацікавити споживачів у закупівлі більш великих партій продукції.

Вищевказані цілі маркетингової діяльності підприємства стосуються в основному процесу виробництва та розподілу продукції, тобто маркетингова діяльність орієнтована на продукт. Крім такого напрямку маркетингової діяльності існує маркетинг, орієнтований на споживача. З позицій маркетингу, орієнтованого на споживача, розглядає визначення цілей маркетингової діяльності Ф. Котлер, професор маркетингу північно-західного університету США . Відповідно до цього дається їм визначенням маркетингу як виду людської діяльності «спрямованої на задоволення потреб шляхом обміну» цілі маркетингової діяльності розглядаються в такому аспекті:

- 1) досягнення максимально можливого рівня споживання;
- 2) досягнення максимальної споживчої задоволеності;
- 3) надання максимально широкого вибору;
- 4) максимальне підвищення якості життя.

Однак, може існувати деяка частина виробників, які сумніваються в тому, що збільшення маси матеріальних благ несе в собі більше задоволення. Жодний економіст не зміг виміряти повне задоволення конкретною продукцією або конкретною маркетинговою діяльністю.

Однак, пропозиції Ф. Котлера вже змогли допомогти іноземним агропідприємствам. Маркетингове дослідження, наприклад, допомагає керівництву сільськогосподарського підприємства одержувати необхідну інформацію про те, яку продукцію і чому хочуть купувати споживачі; про ціни, які споживачі готові заплатити; про те, у яких регіонах попит на дану продукцію, тобто ємність ринку, найбільш високий; де збут продукції підприємства, може принести найбільший прибуток. За допомогою проведення маркетингових досліджень визначається, у виробництво якої продукції найбільш вигідно вкладати капітал агропідприємства. Маркетингові дослідження також дозволяють зрозуміти, яким чином сільськогосподарське підприємство повинна організувати збут своєї продукції; як треба проводити кампанію по просуванню на ринки нових асортиментних груп продукції; будувати стратегію реклами; визначити, які види продукції, продані якому споживачу та у якому регіоні принесуть найбільшу віддачу на кожную витрачену гривню.

У. Фокс, один із найбільших американських фахівців із маркетингу, так сформулював питання, на які керівництво сільськогосподарського підприємства повинно одержати відповіді при проведенні маркетингових досліджень:

- Ким?
- Де?
- Яким чином купуються, продаються, застосовуються?
- Чому саме ця продукція, виробляються підприємством?
- Коли?
- У якій кількості ?

Отже, ми бачимо, що маркетинг дуже важливий для успішного існування сільськогосподарського підприємства. Розробки маркетингу допомагають агровиробнику уникнути багатьох помилок. Таким чином, маркетинг підвищує ефективність діяльності сільськогосподарського підприємства.

ЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ

***Борисенко С.В., Сидорук Т.М., магістранти*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Історично склалося так, що найважливіша функція уряду - забезпечувати повну зайнятість ресурсів і стабільний рівень цін.

Як відомо, сучасне економічне становище характеризується нестабільністю, отже, Україна знаходиться у передкризовому становищі згідно фазам економічного циклу.

Для регулювання економіки використовуються фінансово-кредитна, бюджетно-податкова системи право на власність, зовнішньоекономічні видатки, інформаційні потоки та інше. На сучасному етапі більшість країн, у тому числі й Україна дійшли висновку, що економічне зростання національної економіки необхідно розглядати як складову частину суспільного розвитку. У зв'язку з цим великого значення набувають такі проблеми великого значення як:

— економія природних ресурсів, охорона навколишнього середовища, у тому числі запобігання економічним зловживанням і катастрофам;

— підвищення сприйнятливості економіки до досягнень НТП;

— впровадження ресурсозберігаючих технологій;

— скорочення нерівності в розподілі доходу;

— збереження моральних цінностей і традицій суспільства;

— розвиток творчого характеру праці і новаторського потенціалу людини тощо.

Для України зростання економіки та розвиток соціально-економічної перебудови припускає здійснення глобальних перетворень при проведенні реформ.

Постійне повторення періодів підйому і спаду економічної активності, що через зміни взаємозалежних показників - темпу економічного росту, рівнів зайнятості, виробництва й інфляції є економічним циклом. Він поділяється на такі фрази: криза, депресія, поживавлення і підйом. У деяких джерелах можна побачити й інші назви цих фраз: пік, спад (рецесія, дно і поживавлення), але економічна суть буде залишатися незмінною.

* Науковий керівник – Зайка С.О., ст. викладач

— Криза. Спостерігається спад виробництва, тобто зменшення об'ємів випуску продукції. Рівень зайнятості зменшується, ставка заробітної плати знижується, ставка відсотка підвищується, знижуються темпи економічного росту.

— Депресія. Спад виробництва припиняється. Рівень зайнятості падає. Обсяг інвестицій скорочується, тому що скорочується національний дохід. Ставка відсотка зменшується.

— Пожвавлення. Випуск продукції збільшується до передкризового рівня, тобто спад виробництва замінюється піднесенням. Рівень зайнятості починає зростати, ставка відсотка зростає, ціни зростають.

— Підйом. Обсяги виробництва збільшуються до нового максимального рівня, що перевищують передкризовий. Зайнятість досягає природного рівня. Ціни ростуть, ставка відсотка збільшується, ставка заробітної плати збільшується, збільшується обсяг інвестицій, спостерігається економічний бум.

Існують дві тенденції цін: інфляція та дефляція.

Інфляція - стійка тенденція до підвищення середнього рівня цін.

Дефляція - стійка тенденція до зниження середнього рівня цін.

Це свідчить про те, що економічні умови ніколи не залишаються сталими. Економічне піднесення прокладає шлях до спаду.

Стабільність можна визначити як довготривалу макроекономічну збалансованість, тобто вона досягається завдяки збалансованості економіки у часовому вимірі. Виявляється ж стабільність за допомогою деяких загальних показників.

Основні з них - інфляція цін і дефлятор ВВП, зміна ставки валютного курсу і рівень банківських відсотків за кредитами. Між цими індикаторами простежується висока кореляція: не буває низьких відсоткових ставок при стрімкій девальвації валютного курсу або значному зростанні цін.

Таким чином, фінансово-грошова стабільність чи її протилежність проявляється синхронно через усі індикативні показники.

Основні джерела інфляції як фактора нестабільності для України наступні.

1. Тотальна монополізація товарних ринків.
2. Адміністративне встановлення цін і тарифів на продукцію державних і муніципальних підприємств.

3. Зростання цін на імпортні товари, зокрема, енергетичні. У 2012 році цей процес триватиме.

4. Штучне збільшення гривневої банківської ліквідності та платіжної маси з боку НБУ.

5. Надлишкові іноземні запозичення уряду, які не призначені для його міжнародних платежів і надходять в обмін на внутрішній валютний ринок.

На нашу думку, за допомогою наступних кроків, держава може оминути кризу:

1. Досягнення повноцінного функціонування товарних ринків, що включає конкуренцію між постачальниками, усунення монополістичних зловживань, рівність прав покупців і постачальників, саморегулювання попиту і пропозиції, невтручання адміністративних органів у ціноутворення і розподіл товарів та засобів платежу, еластичність ринкової пропозиції товарів і вартісна еквівалентність обміну.

2. Забезпечення ринкових відносин у міжнародній торгівлі, зокрема, адекватна реакція імпортерів, в тому числі газу, на зростання цін на товари.

3. Становлення збалансованої ринкової грошово-кредитної системи. Недопущення штучного адміністративного збільшення або зменшення банківської ліквідності і надання НБУ адресних кредитів окремим банкам.

4. Перехід до бездефіцитного бюджетного фінансування, зменшення частки видатків на закупівлі, обмеження урядових міжнародних запозичень.

5. Запровадження відкритої фінансової моделі економіки: зняття заборон у міжнародному русі капіталів, розрахунках і трансфертах.

6. Державне сприяння іноземним інвестиціям, забезпечення свободи інвестиційної діяльності.

7. Подолання високої вартості українських міжнародних облігацій такороткостроковості іноземних позичок, що надаються уряду і фірмам в Україні, шляхом скорочення обсягів зовнішніх запозичень, збалансування державних фінансів, зниження процентів за кредитами.

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ МАРКЕТИНГА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С ПОМОЩЬЮ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

***Верлуп Е.В., студент*,
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского***

Оценка результативности маркетинга в предпринимательских структурах всегда являлась одной из ключевых как в теоретическом, так и в прикладном плане.

Данный вопрос не потерял своей актуальности при внедрении на практике относительно новых концепций, в частности маркетинга партнерских отношений.

Маркетинг взаимодействия призван повысить конкурентоспособность современных предприятий за счет создания дополнительной ценности для всех партнеров организации на основе межфирменных взаимоотношений.

В частности, Бердина М.В. среди основных резервов конкурентоспособности предприятия выделяет:

- взаимоотношения с потребителями;
- взаимоотношения с акционерами;
- взаимоотношения с поставщиками;
- осуществление внутренних бизнес-процессов;
- взаимоотношения с сотрудниками [1, с. 125].

Управление взаимоотношениями должно быть основано на стратегических целях и встроено в общую стратегию предприятия. Поэтому для оценки выявленных резервов конкурентоспособности и управления ими подходит такой инструмент стратегического и оперативного управления, как сбалансированная система показателей (ССП).

Концепция СПП была разработана американскими учеными Робертом Капланом и Дэвидом Нортон, а также успешно опробована на практике.

ССП – представляет собой подсистему управления, позволяющую организации увязать видение и стратегию с повседневными функциями, а также осуществлять постоянный контроль за реализацией стратегических целей [3, с.16].

* Научный руководитель - Писаева Е.В., д.э.н., профессор

Использование ССП для целей управления взаимоотношениями позволяет сформулировать стратегические цели в направлении взаимоотношений, увязать их с общей стратегией предприятия и определить показатели достижения этих целей.

Как правило, ССП содержит тактический и стратегический модули, имеет сложную структуру, содержащую базовый набор перспектив (тематических групп показателей) и ССП отдельных центров ответственности, не обязательно совпадающих с элементами оргструктуры [3, с. 15].

Сбалансированная система переводит миссию и общую стратегию компании в систему четко поставленных целей и задач, а также показателей, определяющих степень достижения данных установок в рамках четырех основных перспектив: финансов, клиентов, внутренних процессов, обучения и роста персонала [2, с. 17].

Необходимо отметить, что классическая структура ССП является достаточно гибкой. Каплан Р. и Нортон Д. не претендовали на факт того, что предложенная ими система из четырех координат полностью описывает все бизнес-пространство. Они всего лишь указали на то, что система измерения, достойная современной компании, должна включать в себя, по крайней мере, четыре указанных измерения и что в зависимости от конкретной ситуации в разных компаниях могут быть приняты и другие, дополнительные проекции.

ССП формально признает интересы акционеров и клиентов, в соответствующих составляющих финансы и отношения с клиентами, интересы сотрудников компании учитываются в такой составляющей, как обучение и развитие персонала, однако в ССП отсутствует составляющая, учитывающая взаимоотношения с поставщиками [1, с. 125].

В этой связи Бердина М.В. добавляет еще одну перспективу с точки зрения концепции маркетинга партнерских отношений – взаимоотношения с поставщиками, поскольку прочные отношения с поставщиками являются частью стратегии, направленной на повышение ценности для потребителя и достижение финансовых результатов.

Таким образом, структура ССП, основанная на концепции маркетинга партнерских отношений, будет содержать пять составляющих, которые описывают, как предприятие создает потребительскую ценность, исходя из интересов акционеров и

потребностей клиентов, выстраивая взаимоотношения с поставщиками и совершенствуя внутренние процессы за счет координации усилий персонала, информационных систем и организационной культуры.

Литература.

1. Бердина М.В. Ценность межфирменных взаимоотношений промышленного предприятия как источник повышения его конкурентоспособности // Вестник ТГУ. – 2009. – № 321. С. 124-127.
2. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. 214 с.
3. Лапытин Ю.Н. Инструменты реализации стратегий. – Владимир: Владимирская книжная типография, 2005. 281 с.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ СОНЯШНИКУ

***Галій О.Г., Галій В.Г., Лазебний М.Є. студенти*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Соняшник є основною сільськогосподарською культурою, прибутковість вирощування якої є безсумнівною, адже за ступенем рентабельності вона займає перше місце. Безумовно, це олійна культура номер один в Україні, оскільки з нього виробляють понад 60 % всієї рослинної олії.

Насіння районованих сортів і гібридів містить понад 50 % жиру, 16-19 % білку, а вихід олії при переробці на заводах становить майже 47 %.

Насіння соняшнику використовується як цінний продукт харчування і широко застосовується різноманітними галузями переробної промисловості (напр.: смажене насіння, халва соняшникова, козинаки). У олії містяться біологічно активні речовини - фосфатиди, вітаміни і провітамін А.

Соняшникову олію широко використовують як продукт харчування в натуральному вигляді. Харчова цінність її зумовлена високим вмістом поліненасиченої жирної лінолевої кислоти (55-60 %),

* Науковий керівник – Зайка С.О., ст. викладач

яка має значну біологічну активність і прискорює метаболізування ефірів холестерину в організмі, що позитивно впливає на стан здоров'я. До складу соняшникової олії входять і такі дуже цінні для організму людини компоненти, як фосфатиди, стерини, вітаміни (А, В, Е, К). Соняшникову олію використовують в кулінарії, хлібопекарстві, для виготовлення різних кондитерських виробів і консервів. Вона є основним компонентом при виробництві маргарину. Соняшникову олію використовують також при виготовленні лаків, фарб, стеарину, лінолеуму, електроарматури, клейонки, водонепроникних тканин тощо.

Побічні продукти переробки насіння соняшнику — макуха при пресуванні і шрот при екстрагуванні (близько 35 % від маси насіння) є цінним концентрованим кормом для худоби.

Соняшник вирощують також як кормову культуру. Він може дати до 600 ц/га і більше зеленої маси, яку в чистому вигляді чи в сумішах з іншими кормовими культурами використовують при силосуванні. Силос із соняшнику добре поїдається худобою і за поживністю не поступається силосу з кукурудзи. В 1 кг його міститься 0,13-0,16 корм. од., 10-15 г протеїну, 0,4 г кальцію, 0,28 г фосфору і 25,8 мг каротину (провітаміну А).

Лузга соняшнику (вихід 16-22 % від маси насіння) є сировиною для виробництва гексозного й пентозного цукру. Із гексозного цукру виробляють етиловий спирт і кормові дріжджі, із пентозного — фурфурол, який використовують при виготовленні пластмас, штучного волокна та іншої продукції. Кошки соняшнику (вихід 56-60 % від маси насіння) є цінним кормом для тварин. Їх добре поїдають вівці і велика рогата худоба. В них міститься 6,2-9,9 % протеїну, 3,5-6,9 % жиру, 43,9-54,7 % без азотистих екстрактивних речовин та 13,0-17,7 % клітковини. За поживністю борошно з кошків порівнюється до пшеничних висівків, 1 ц його відповідає 80-90 кг вівса, 70-80 кг ячменю. З кошків виробляють харчовий пектин, який використовується в кондитерській промисловості.

Стебла соняшнику можна використовувати для виготовлення паперу, а попіл — як добриво. Жовті пелюстки язичкових квіток соняшнику використовують як ліки у фітотерапії. Соняшник — чудова медоносна рослина. З 1 га його посівів під час цвітіння бджоли збирають, до 40 кг меду. При цьому значно поліпшується запилення квіток, що підвищує врожай насіння. Сіють соняшник також для створення куліс на парових полях. Як просапна культура він сприяє очищенню полів від бур'янів.

У середньому за останні 5 років в Україні під вирощуванням соняшнику було зайнято близько 15 % усіх посівних площ. Частка соняшнику у виробництві олійних культур за цей період становила понад 70 % [1].

На відміну від України у світовому сільському господарстві насіння соняшнику не належить до основних олійних культур, хоча й посідає вагомe місце в олійному балансі. Обсяги виробництва соняшнику поступаються таким олійним культурам, як соєві боби та ріпак. Світове виробництво олійних культур у 2010-2011 маркетинговому році (МР) становило 452,1 млн. т. При цьому із загального врожаю частка соєвих бобів сягала 57 %, ріпаку – 13 %, соняшнику – 8 %.

Таким чином, серед польових культур, соняшник є однією з найщедріших. З 1 га при врожайності насіння 25 ц/га можна одержати 1200 кг олії, 800 кг макухи (300 кг білка), 500 кг лущиння (70 кг дріжджів), 1500 кг кошиків (прирівнюється до сіна), 35-40 кг меду і багато ін. Він відіграє особливу роль у поліпшенні фінансового стану сільськогосподарських підприємств у період подолання економічної кризи. Виробництво соняшнику завжди є досить рентабельним, продукти його переробки конкурентоспроможні на внутрішньому і світовому ринках, а також є важливою складовою продовольчих і кормових білкових ресурсів.

Література.

1. Маслак О. Сучасні тенденції ринку соняшнику / О. Маслак // Агробізнес сьогодні: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.agrobusiness.com.ua>

РОЛЬ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЗЕРНА

***Джумаев А., Мурадов А., Оразова Л., магистранты*,
Харьковский национальный технический университет
сельского хозяйства имени Петра Василенко***

В реализации мер управления маркетингом продукции нужно также уделить достаточное внимание управлению качеством и

* Научный руководитель – Мандыч А.В., к.э.н., доцент

конкурентоспособностью продукции, потому что с точки зрения маркетинга продукция предприятия – это совокупность материальных и нематериальных характеристик и свойств, которые предлагаются потребителю для удовлетворения его нужд.

Качество, как совокупность свойств продукции, которые характеризуют ее назначение, особенности, полезность, способность полнее удовлетворять конкретные нужды потребителей, зависит от уровня развития науки и техники, прогрессивности производства, квалификации кадров и т.п.

Зерно – товар, который довольно неоднороден по потребительским качествам и используется для разных целей, то есть на продовольствие, на фураж, семена, на технические цели.

Товар «продовольственное зерно» является сырьем для потребителей – мукомольно-крупяных предприятий, поэтому продовольственное зерно можно разделять на товары мукомольных и крупяных кондиций. Внутри этих групп существует сегментация товара по соответствующим параметрам, а именно по культурам и по качеству. Выделяются продовольственные пшеница и рожь, продовольственные ячмень и овес, просо, горох, гречка и рис. Каждая из этих культур характеризуется показателями качества такими, как биохимические свойства зерна (наличие белков, крахмала, содержащее клейковины, углеводов), физические и структурно-механические свойства (натура, стеклоподобность, твердозерность, влажность), технологические свойства (выход готовой продукции и сырья, зольность, дробленость), реологические свойства (улучшители, наполнители, слабые сорта).

В соответствии с существующим государственным стандартом, продовольственное зерно пшеницы делится на твердую пшеницу и мягкую, товарная характеристика и назначение которых абсолютно разные. Твердая пшеница используется, в основном, для изготовления макаронных изделий, мягкая – для хлебопекарных изделий. Также каждая с этих двух групп делится на классы по содержанию клейковины, которые есть наиболее существенными признаками товара, на которые, прежде всего, обращают внимание при ценообразовании.

Товар «фуражное зерно» – включает товарные позиции, которые производятся субъектами зернопродуктового подкомплекса и не входят по качественным параметрам в категорию продовольственного зерна, а следовательно, используются в чистом виде как сырье в комбикормовом производстве, а также, в порядке

исключення, можуть входити в обмежених кількостях в склад продуктових (помольних, сортowych) партій сировини в мукомольному і круп'яних виробництвах.

Поэтому становится понятным, что управление качеством продукции должно быть направлено на улучшение всех выше перечисленных показателей, основной целью чего являются удовлетворения нужд потребителей на довольно высоком уровне и достижение конечной цели предприятия – получение прибыли.

Литература.

1. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: [Підручник] / А.В. Войчак. – К.: КНЕУ, 1998. – 268 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: [Пер. с англ.] / Ф. Котлер. - М.: «Бизнес-книга», «ИМА-Крос. Плюс», ноябрь 1995. - 702 с.

АСПЕКТИ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ МЕНЕДЖЕРА

***Дзябура К.С., Котлярова А.М., Олемпівєва В.В. студенти*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

За З. Петрасінським (1965 р.), невід'ємним атрибутом роботи менеджера є його вправність і економічно-організаційна ефективність. Згідно з думкою автора, «практика вправності» охоплює такі елементи:

1. Уміння оцінити способи затрат власного часу і систематична робота над тим, щоб мати більше часу у власному розпорядженні.
2. Концентрація на результатах, визначальних для тих, хто користується послугами цієї організації: перейматися результатами, яких очікують, а не самою роботою і технікою; націлювання внесок в діяльність і розвиток своєї інтуїції.
3. Використання сильних сторін ситуації діяльності, сильних сторін шефа, колег, власної особи, зовнішніх умов, базуватися на силі, а не на слабкості.
4. Концентрація на невеликій кількості основних галузей, в яких першокласна праця принесе відмінні результати; визначення і дотримання послідовності ієрархії і важливості справи.

* Науковий керівник – Зайка С.О., ст. викладач

5. Прийняття ефективних рішень, що спираються на результативну систему підготовки: концентрація на прийнятті невеликої кількості принципових незаперечних рішень, які спираються на протиставленні поглядів.

С.Й. Мотовидло (1994 р.) вирізняє три групи вмінь, типових для менеджерів:

1. Уміння інтерперсональне:

а) керівництво - досягнення цілей з іншими і завдяки їм, мотивування підлеглих, оцінювання, координування;

б) робота в колективі - співпраця з іншими, ставлення інтересів колективу і фірми вище за особисту користь, зважання на потреби підлеглих;

в) прийняття рішення, що виявляється в ініціативі і використанні слушного випадку, ефективне переконування інших, відстоювання власної думки;

г) парламентаризм - активний пошук порозуміння у суперечках, уважне вислуховування думки інших, схильність до зміни думки після отримання нової і переконливої інформації.

2. Уміння вирішувати проблеми:

а) організаційне вміння - методичне і систематичне використання інформації, вирішення проблем, звертання уваги на етап підготовки, опрацювання;

б) розважливість - швидка інтерпретація і використання інформації, розуміння залежності між різними інформаціями, критичний і творчий підхід до розв'язання проблеми;

в) сильне мотивування (активність) - подолання труднощів, прагнення якнайкраще реалізувати завдання, порушення проблем, що виходять за межі службових обов'язків.

г) стійкість до стресу - емоційна рівновага в ситуації тиску, вміння конструктивно виходити з критичних ситуацій, самоконтроль емоцій, стриманість від вибухів гніву і злості.

3. Комунікаційне вміння:

а) листування - простий і зрозумілий спосіб написання, використання ділового словника і стилю, а також типових для бізнесу форм повідомлень;

б) комунікація вербальна - простий, зрозумілий і логічний спосіб мовлення;

в) покращання обміну інформації - оцінка процесу постійного удосконалення інформаційної системи, корисного в управлінні підприємством.

За Д. Големаном, емоційна інтелігентність складається з п'яти основних елементів:

1. Самосвідомість - вона означає глибоке розуміння своїх емоцій, слабкостей, потреб і мотивів.
2. Саморегуляція - вона означає внутрішній діалог, завдяки якому людина не повинна бути в'язнем своїх емоцій.
3. Мотивування - лідери мусять мати волю до досягання неочікуваного.
4. Проникнення - означає брати до уваги відчуття співпрацівників, крім всіх інших чинників, щоб приймати розсудливі рішення.
5. Вміння соціальне - це вміння спирається на всі окреслені чинники. Люди можуть ефективно формувати стосунки з іншими, якщо розуміють і контролюють власні емоції, а також прислухаються до інших.

На думку В. Кижана, професію керівника (директора) крім необхідного знання характеризує певна група вмінь, які деякі теоретики називають «керівними кваліфікаціями». З них автор звертає увагу на такі:

- уміння мислити широкими категоріями;
- уміння робити аналіз і синтез;
- уміння спілкуватися з людьми;
- уміння переконувати і мотивувати;
- уміння розуміти людей і чужі погляди;
- уміння організувати команду.

В літературі, крім функцій і ролі менеджера, особистих рис, а також знань і вмінь, називаються принципи, якими менеджер повинен керуватися. Ці принципи спираються на так звані принципи управління, опрацьовані Г. Файолом. Автор перераховує такі принципи:

1. Поділ праці. Щоб більше люди спеціалізуються, то успішніше можуть виконувати свою роботу.
2. Авторитет. Керівники (менеджери) повинні давати розпорядження, щоб роботи були виконані.
3. Дисципліна. Члени організації повинні дотримуватися інструкцій і узгоджень, обов'язкових у цій організації.
4. Єдність законодавства. Кожен працівник отримує від іншої особи розпорядження, які стосуються одноразової дії.
5. Єдність керівництва. Операціями в організації, які ведуть до однієї мети, повинна керувати одна людина (менеджер).
6. Підпорядкування особистого інтересу інтересам спільноти. В

жодному починанні інтереси працівників не повинні брати верх над інтересами сукупними.

7. Винагорода. Має бути однаково справедливою як для працівників, так і для того, хто дає роботу.

8. Централізація. Обмеження ролі підлеглих у прийнятті рішень означає централізацію, а збільшення їх ролі – децентралізацію.

9. Ієрархія. Лінії влади пролягають від генерального керівництва організації до її найнижчого щабля.

10. Порядок. Кожна річ і кожна людина повинні бути на властивому їм місці і у властивому часі.

11. Відповідне трактування персоналу. Менеджери повинні ставитися до підлеглих прихильно і справедливо.

12. Стабільність персоналу. Велика флуктуація працівників некорисно впливає на успішне функціонування організації.

13. Ініціатива. Менеджери повинні створювати умови для того, щоб підлеглі мали свободу у складанні і реалізації своїх планів.

14. Корпоративний дух. Менеджери повинні створювати атмосферу, в якій належність до колективу забезпечує в організації дух єдності.

На основі результатів наших досліджень можна стверджувати, що наведені положення і висновки дають змогу окреслити стандарти підготовки менеджерів першого ступеня. Зрозуміло, що таке окреслення стосується лише певних елементів, а не всієї системи стандартизації професійної освіти менеджерів. Потрібно було б значно розширити дослідження професійної освіти з позицій філософії, аксіології, соціології, антропології тощо.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ

***Дзябура К.С., Котлярова А.М., Олемпіїва В.В. студенти*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Актуальність розвитку лізингу України обумовлена передусім несприятливим станом технічного та технологічного обладнання: значна питома вага морально застарілих основних засобів, низька

* Науковий керівник – Зайка С.О., ст. викладач

ефективність їх використання, відсутність забезпеченості запасними частинами. Лізинг є чудовою альтернативою банківському кредитуванню та дієвим інструментом процесу ефективного оновлення основних засобів і технологій підприємств усіх напрямів економічної діяльності.

Актуальність даного дослідження полягає в тому, що лізингові послуги є досить значним важелем для розвитку малого та середнього бізнесу. Тому для розвитку цих галузей необхідний надійний і відносно дешевий ринок даних послуг.

Наявність ефективного державного регулювання лізингових відносин, створення сприятливого економічного середовища, стабілізація політичної ситуації, удосконалення законодавчої та інформаційної бази сприятимуть розвитку в Україні стабільного, прозорого, побудованого на конкурентних засадах ринку лізингу.

Світова практика здійснення лізингових операцій доводить, що в умовах економічної кризи, подібної до тієї, що склалася в Україні, коли у зв'язку із недостатністю прибутку підприємств і значним зменшенням виробництва, практично зупинилося фінансування оновлення основних засобів, цей метод фінансування є найбільш доцільним, а отже може сприяти збереженню ліквідності більшості підприємств України.

Розвиток лізингу є особливо актуальним для України з огляду на те, що українська економіка характеризується високим ступенем зношеності основних фондів. При цьому підприємства змушені фінансувати інвестиції переважно із власних коштів, оскільки кредити банків, кошти інститутів спільного інвестування та інші джерела зовнішнього фінансування складають порівняно невеликий відсоток від загального обсягу капітальних вкладень в економіці. Крім того, активне впровадження лізингових операцій сприятиме оновленню основних фондів завдяки збільшенню доступу підприємств до зовнішніх джерел фінансування інвестицій, і розвитку малого та середнього бізнесу завдяки більшій доступності лізингових операцій порівняно з іншими інструментами запозичень.

Проблемою для аналізу та регулювання ринку лізингу є відсутність офіційної статистики щодо обсягів проведення лізингових операцій суб'єктами господарювання, як в цілому в економіці, так і в окремих галузях: відсутня повна інформація про обсяги вітчизняної і імпоротної техніки, наданої в лізинг, в які галузі спрямовується ця

техніка тощо.

Лізингова діяльність є перспективним видом бізнесу оскільки: світовий досвід показує, що на частку лізингу в нових інвестиціях на устаткування припадає 15-20 %.

Лізинг є одним з основних джерел активізації інвестиційної діяльності, що є вкрай важливим для нашої економіки; переорієнтація банків із ринку цінних паперів на інвестиції у виробництво; великий потенційний попит на лізингові послуги.

В розвинутих країнах понад 30 % інвестицій здійснюється через механізм лізингу, в Україні цей показник становить 1,2 %, хоча гостру потребу в інвестиціях Україна значною мірою спроможна задовольнити завдяки кращому використанню потенціалу ринку лізингових послуг.

Для вирішення проблем ринку лізингових послуг потрібно, щоб політика держави щодо формування та розвитку ринку лізингу в Україні була спрямована на: дотримання учасниками ринку лізингу вимог законодавства; дотримання єдиних підходів при розробці та реалізації політики щодо учасників кредитних відносин на фінансовому ринку; забезпечення захисту прав учасників ринку лізингу; запобігання монополізації та створення умов для розвитку добросовісної конкуренції на ринку лізингу, забезпечення рівних можливостей для доступу до ринку лізингових послуг; забезпечення прозорості та відкритості ринку лізингу; зміцнення та динамічний розвиток вітчизняного ринку лізингу, підтримання довіри до нього та сприяння його інтеграції в європейський та світовий ринки лізингу.

Для розвитку ринку лізингових відносин важливим є створення інститутами держави умов для капіталу різної форми власності через законодавство, що стимулюватиме ділову активність усіх учасників лізингових угод (лізингових фірм, банків, підприємств виробничої та сервісної сфери, потенційних одержувачів лізингу), та цілеспрямований вплив органів державного управління на економічні інтереси учасників лізингових відносин із метою створення умов для виконання лізингом його інвестиційних, виробничих та інших функцій на мікроекономічному та макроекономічному рівнях.

СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТ В ОРГАНІЗАЦІЇ

**Дмитрієва К.М., Халаберда Ю.О., студентки*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка**

Професійний стрес - різноманітний феномен, що виражається в психічних і фізичних реакціях на напружені ситуації в трудовій діяльності людини [2]. В даний час він виділений в окрему рубрику в Міжнародній класифікації хвороб. На думку фахівців, до професійного стресу призводить перевантаження людини роботою, недостатньо чітке обмеження її повноважень і посадових обов'язків, неадекватна поведінка колег і навіть довга і напружена дорога на службу і назад, не кажучи вже про недостатню оплату праці, одноманітну діяльність або відсутність кар'єрних перспектив. Причиною сильного нервового перенапруження можуть служити умови праці: погані освітлення і вентиляція, тісне приміщення тощо. До факторів, що прямо або побічно сприяють професійним стресам, можна також віднести відсутність інформації і відсутність часу. Як вважають фахівці з професійних стресів, останні два чинники є тлом, на якому стресом може стати будь-яке додаткове роздратування.

Фактори, що викликають виробничий стрес, можна досить умовно розділити на об'єктивні (мало залежать від особистості працівника), і суб'єктивні (розвиток яких більше залежить від самої людини). До першої групи належать шкідливі характеристики виробничого середовища, важкі умови роботи і надзвичайні (форс-мажорні) обставини. До несприятливих умов роботи, що провокує розвиток виробничого стресу, можна віднести високий темп діяльності, тривалу роботу, підвищену відповідальність, значні фізичні навантаження і т.д. Додатковими чинниками стресу є різні надзвичайні ситуації, які можуть приймати різний характер залежно від специфіки праці.

Суб'єктивні чинники стресу можна розділити на міжособистісні (комунікаційні) і внутрішньоособистісні. Стреси першої групи можуть виникати при спілкуванні з посадовими особами вищого рангу, підлеглими та колегами по роботі. Керівник досить часто є джерелом стресу для свого підлеглого, у якого може виникати стійке психологічне напруження з найрізноманітніших причин: через

* Науковий керівник – Саженико В.І., к.е.н., доцент

надмірний контроль з боку керівника, через його завищені вимоги, недооцінку його праці, відсутність чітких вказівок і інструкцій, грубого або зневажливого ставлення до себе з боку начальника і т.д. [1]. У свою чергу, підлеглі стають джерелами стресу для своїх начальників через свою пасивність, некомпетентність, лінь і т.д. Особи, які не працюють в даній організації, але контактують з нею, також можуть бути джерелом стресів для співробітників організації. Прикладом може служити стрес продавців, яким доводиться спілкуватися з великою кількістю покупців, або стрес бухгалтерів, що здають квартальний або річний звіт в податковій інспекції. У той же час, для податкового інспектора стресорним фактором буде бухгалтер, який по відношенню до нього є прикладом зовнішнього стресора. Внутрішньоособистісні стреси, у свою чергу, можна підрозділити на професійні, стреси особистісного характеру та стреси, пов'язані з поганим соматичним здоров'ям працівників. Професійні причини стресів обумовлені браком знань, умінь і навичок (стрес новачків), а також відчуттям невідповідності між працею і винагородою за неї. Причини стресів особистісного характеру носять неспецифічний характер і зустрічаються у працівників найрізноманітніших процесій. Це низька самооцінка, невпевненість у собі, страх невдачі, низька мотивація, невпевненість у своєму майбутньому і т.д. Джерелом виробничих стресів може бути і стан здоров'я людини. Так, хронічні захворювання можуть приводити до стресів, тому що вони вимагають підвищених зусиль для їх компенсації і знижують ефективність діяльності працівника, що може відбитися на його авторитеті і соціальному статусі. Гострі захворювання також служать джерелом переживань як за рахунок сомато-психічних зв'язків, так і побічно, «вимикаючи» на час працівника з трудового процесу (що тягне за собою фінансові втрати і необхідність заново адаптуватися до виробництва).

Психологічний стрес є однією з прихованих, але суттєвих причин зниження ефективності роботи підприємств. Він може виявлятися у зниженні продуктивності праці і мотивації працівників, в підвищеній конфліктності і погіршенні якості обслуговування клієнтів, в підвищенні числа пропусків з причини хвороби і т. д. При цьому важливо не тільки прийняти відповідні заходи, але і зробити це вчасно, поки нормальний робочий стрес не перейшов у стадію руйнівного дистресу. Діагностика психологічного стану співробітників підприємства проходить у два етапи. Перший полягає у визначенні індивідуальної стресостійкості працівників (дану процедуру має сенс

проводити вже на стадії прийому на роботу), а другий етап носить більш-менш регулярний характер, представляючи собою експрес моніторинг психологічного стану керівників організації, а також співробітників, що зазнають особливі навантаження або знаходяться на найбільш відповідальних вузлах бізнес-процесів.

При виявленні значного підвищення рівня стресу в колективі (як мінімум 10-15% від основного складу), запускається програма оптимізації рівня стресу, розроблена на основі раціональної терапії, аутогенного тренування, нейро-лінгвістичного програмування і інших методів. Управління стресом здійснюється під керівництвом інструктора. Спеціаліст з стрес-менеджменту навчає співробітників вчасно діагностувати перші симптоми дистресу і приймати оперативні та адекватні заходи [2], що веде до поліпшення мікроклімату в колективі підприємства.

Література.

1. Щербатих Ю.В. Стрес керівника. - ШЕФ. № 12, 2004. - С.18.
2. Pickering Th. The effects of occupational stress on blood pressure in men and women / / Acta physiol. scand. Suppl. - 1997. - V.161, Suppl. N.640. - P. 125-128.

ИДЕНТИЧНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗРАБОТКИ ИНТЕГРИРОВАННОГО БРЕНДА

**Дусь И.А., соискатель,
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского**

Идентичность бренда можно по праву назвать главным рабочим инструментом бренд-менеджеров. *Идентичность бренда* – это уникальное смысловое содержание бренда [5], уникальный набор связанных с брендом признаков, описывающий, для чего существует бренд, и несет в себе обещание потребителю со стороны производителя [6]. Только в бренд-идентичности воплощаются все теоретические разработки и проверяются научные гипотезы. Поэтому в ходе работы над тематикой интегрированного брендинга автор озаботился наличием разработанной структуры идентичности интегрированного бренда. Анализ специализированной литературы показал, что идентичность интегрированного бренда представлена лишь в общих чертах, в виде модели интегрированного бренда Ф. Джозефа Ле Пла и Линн М. Паркер. Однако для задач практического

брендинга эта модель недостаточно подробна и не позволяет бренд-менеджерам качественно организовать и контролировать процесс разработки интегрированного бренда. Для более глубокой проработки темы интегрированного брендинга, а также для приближения теории брендинга к практике автор поставил цель разработать структуру идентичности интегрированного бренда.

Существуют различные подходы к структуре идентичности бренда. Ознакомившись с ними, автор согласился с подходом И.А. Быкова, рассматривающего *идентичность бренда* как совокупность признаков содержания и формы бренда. Посчитав такое деление признаков удобным и релевантным, мы взяли классификацию И.А. Быкова за основу и разработали структуру идентичности для интегрированного бренда (см. Рис. 1). Автор постарался провести параллель между данной схемой идентичности бренда и структурой интегрированного бренда: группы признаков соотнесены с уровнями интегрированного бренда – бренд-организация, бренд-товар, бренд-коммуникация [3]. Это позволяет разработчикам интегрированного бренда вести мониторинг процесса формирования идентичности и знать, какой именно уровень бренда формируется ими в тот или иной момент.

Содержательные признаки формируют каркас бренда, отражают суть и основную идею бизнеса. Разделение содержательных признаков на философию, марочный контракт и индивидуальность – это авторская вариация классификации И.А. Быкова [1] с учетом структуры интегрированного бренда [3]. Содержательные признаки иногда называют неосязаемыми, т.к. они не всегда заметны потребителю. Чтобы позволить потребителям ощутить бренд через органы чувств, содержательные признаки нужно конвертировать в осязаемые, или формальные признаки. *Формальные признаки (атрибуты бренда)* – это физические свойства бренда, которые потребитель может воспринимать с помощью органов чувств. Их задача – олицетворять идеи и ценности бренда, а функция – устанавливать связь между брендом и потребителем. Автор статьи предлагает выделять атрибуты бренда на основе комплекса маркетинга, то есть различать атрибуты товара, цены, распределения, продвижения и персонала. Атрибуты персонала, хотя и не входят в классический комплекс 4Р, тем не менее, играют едва ли не самую важную роль в построении интегрированного бренда.

Созданная схема идентичности может стать действенным инструментом разработки интегрированного бренда. Двигаясь в

направлении от содержательных признаков к формальным, разработчик бренда сможет построить полноценный бренд, имеющий прочный внутренний каркас и привлекательную внешнюю оболочку. Двигаясь по направлению от элементов бренда-организации к элементам бренда-коммуникации, разработчику удастся разработать целостный бренд, способный быть интегрируемым в общую систему маркетингового управления компании.

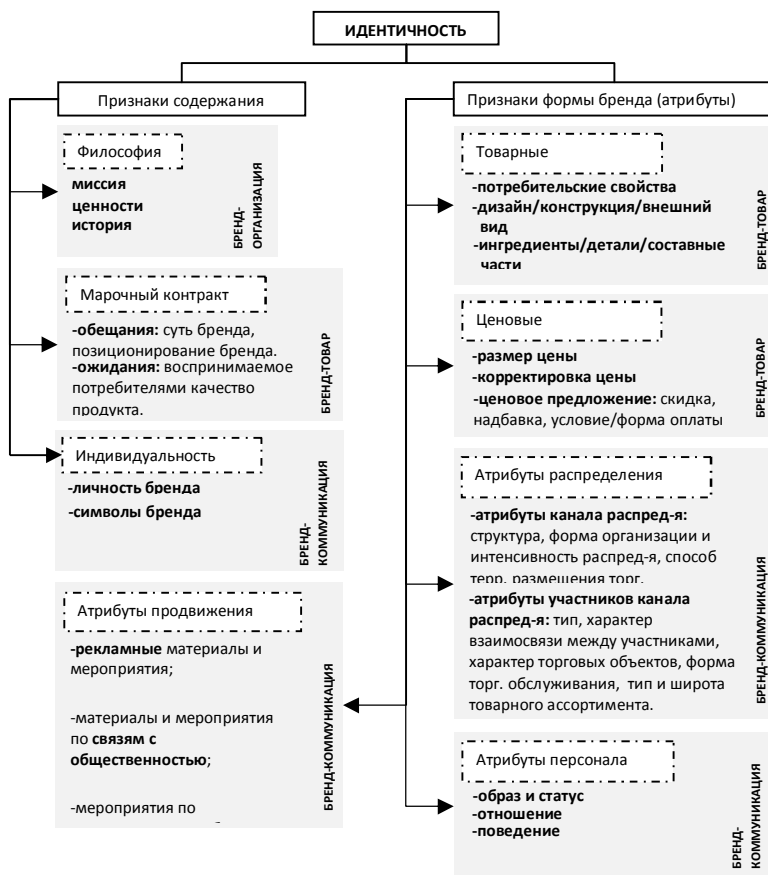


Рис. Структура идентичности интегрированного бренда

Источник: разработано автором на основе 1, 2, 3, 4, 5.

Литература.

1. Быков И.А. Технологии брендинга. Конспект лекций для студентов специальности «Связи с общественностью». – СПб, 2009. – [Электронный

ресурс]. – Режим доступу: <http://tm2brand.narod.ru/identich.html>

2. Домнин В. Н. Брендинг: новые технологии в России. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 381 с.

3. Зилёва И.А. Интегрированный брендинг: понятие особенности и рекомендации по применению // Вестник молодежной науки – 2011: сборник научных статей студентов, аспирантов и молодых ученых. – Калининград: ФГОУ ВПО «Калининградский государственный технический университет», 2011. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. // <http://www.klgtu.ru/students/vestnik/2011/>

4. Идентичность бренда. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marketopedia.ru/115-identichnost-brenda.html>

5. Ле Пла Ф. Дж., Паркер А.М. Интегрированный брендинг/Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб.: Издательский дом «Нева»; М.: «ОЛМА-ПРЕСС Инвест», 2003. – 320 с.

6. Прокурова Н. И., Козинцева М. Ю. Фирменный стиль. Руководство. Учебник: под ред. Моисеевой Л.В. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://besplatnie-uchebniki.org/read/470/page0004.html>

МАРКЕТИНГОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ПТАХІВНИЦТВА УКРАЇНИ

***Кирилюк Д.О., аспірант*,
Національний університет біоресурсів
та природокористування України***

Галузь птахівництва в умовах сучасного розвитку сільського господарства є високотехнологічною галуззю народного господарства, що динамічно розвивається. Продукція галузі користується значним попитом як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках. Це пояснюється доступністю м'яса птиці, адже воно є дешевшим порівняно з іншими видами м'яса, та його споживчою цінністю – м'ясо птиці характеризується високим вмістом білків, замінних та незамінних амінокислот та інших поживних речовин.

Сучасне птахівниче підприємство при переході до нових, науково обґрунтованих ринкових методів господарювання, усе більше орієнтується на попит на ринку, що підвищує актуальність маркетингової складової у забезпеченні його функціонування та розвитку. Саме такий підхід забезпечує використання зарубіжного досвіду менеджменту і маркетингу, його адаптацію до конкретних умов кожного регіону та України в цілому.

* Науковий керівник – Галушко В.П. д.е.н., професор, член-кор. НААН України

При діючому механізмі господарювання відкриваються нові можливості: відсутність адміністративного тиску призводить до багатоваріантності господарських рішень, існує повна свобода вибору постачальників та шляхів збуту продукції, надана можливість зовнішньоекономічної діяльності. Проте в умовах сьогодення в Україні вважається доцільним зосередити зусилля не тільки на удосконаленні виробництва конкурентоспроможного товару, а й на розширенні асортименту продукції та його просуванні на зовнішні ринки.

Роль галузі птахівництва набуває важливого значення в умовах зниження купівельної спроможності населення та підвищення цін на продовольчі товари.

Одним із джерел забезпечення раціональних норм споживання рекомендованих Міністерством охорони здоров'я України може бути м'ясо птиці.

Для задоволення потреб населення та отримання прибутку підприємства галузі повинні вчасно та в необхідній кількості постачати продукцію птахівництва необхідної якості та за доступною ціною в необхідне місце.

Саме тому маркетинговий менеджмент є важливим елементом в системі господарювання та управління підприємством галузі птахівництва.

Використання маркетингового менеджменту дозволяє дослідити та проаналізувати динаміку формування ринку м'яса загалом та роль на ньому м'яса птиці зокрема; визначити попит та пропозицію м'яса птиці на ринку; розрахувати ціну, яка задовольнить покупців та дозволить підприємству отримати прибуток тощо.

Галузь птахівництва почала активно розвиватися з 2000 року. Саме з того періоду почалось активне збільшення поголів'я птиці, запровадження нових технологій виробництва та реалізації продукції, розширення асортименту на вітчизняному та вихід на закордонні ринки.

Розвиток власного виробництва м'яса птиці та використання нових технологій маркетингового менеджменту дозволили збільшити пропозицію на ринку м'яса та призвели до збільшення його споживання населенням. Результатом є збільшення питомої ваги м'яса птиці в загальній структурі споживання м'яса в 2011 році до 44; або 22,5 кг м'яса птиці в рік на душу населення.

Важливість птахівництва з боку населення демонструє показник середньодушового споживання м'яса птиці, а з боку

сільськогосподарських підприємств таким показником може служити структура використання кормів в галузі тваринництва загалом.

За даними Державного комітету статистики України в 2011 році сільськогосподарські підприємства спрямували на розвиток птахівництва близько 33879, тис. ц кормових одиниць або 34% всіх кормів галузі тваринництва.

За розрахунком нами прогнозом виробництва м'яса птиці на основі даних програми стратегічних напрямів розвитку сільського господарства України на період до 2020 року, розробленої Навчально-науковим центром «Інститут аграрної економіки», частка м'яса птиці в загальній структурі виробництва м'яса в 2015 році складе 27%, а в 2020 році – 33% відповідно. Це підтверджує значимість птахівництва в галузі сільського господарства загалом та галузі тваринництва зокрема.

Для збільшення споживання м'яса птиці та підвищення прибутковості підприємств необхідно застосовувати ефективний маркетинговий менеджмент. Його головними елементами повинні бути ґрунтовне дослідження ринку, виробництво якісної конкурентоздатної продукції, визначення кон'юнктури ринку та купівельної здатності населення та ін.

Використання маркетингового менеджменту на підприємствах галузі птахівництва є не тільки доцільним, але на даний час стає необхідною умовою успішної ділової активності підприємства, оскільки маркетинговий менеджмент – не лише ефективний спосіб координації, організованості і спрямованості усіх можливостей підприємства на максимальне підвищення ефективності господарювання та досягнення поставлених цілей, але й шлях до ліквідації дефіциту багатьох видів сільськогосподарської продукції, скорочення втрат на усіх етапах руху продукції до споживача.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ УСЛУГАМИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

***Ключка О.А., ст. преподаватель,
Харьковский национальный технический университет
сельского хозяйства имени Петра Василенко***

Существующие подходы к управлению ИТ можно условно разделить на две группы лучшие практики и стандарты. К первой группе

относятся, так называемые, лучшие практики (best practice) и методологии различных подходов к управлению ИТ. Best practice разработаны крупными компаниями. Наиболее известными представителями первой группы являются: методологии управления ИТ-услугами: (ITIL, MOF, HP References model), подходы к руководству ИТ (IT Governance), а также, методологии управления проектами (PMA, PMI, PRINCE2) в части управления проектами в области информационных технологий. Ко второй группе относятся: первый в мире международный стандарт по управлению услугами - ISO 20000, стандарты в области управления информационной безопасностью - ISO 27001, стандарты в области разработки программного обеспечения - ISO 12207, ISO 15288, ISO 15504. В стандарте ISO 20000 а также в методологиях ITIL, MOF, Cobit описаны модели процессов управления ИТ-услугами.

ISO/IEC 20000 -- это международный процессно-ориентированный стандарт по ИТ Сервис Менеджменту. Стандарт состоит из двух основных спецификаций и двух пособий:

— ISO/IEC 20000-1:2005. Информационные технологии. Управление сервисами. Часть 1: Спецификация

— ISO/IEC 20000-2:2005. Информационные технологии. Управление сервисами. Часть 2: Нормы и практики

— VIP 0005. Руководство для менеджеров

— VIP 0015. Управление ИТ сервисами. Пособие по самопроверке.

Первая часть стандарта определяет требования к поставщикам сервисов по предоставлению клиентам управляемых сервисов приемлемого качества. Стандарт содержит элементы системы управления качеством (в каждый процесс и в систему управления встроены циклы Деминга). Стандарт в достаточной мере связан с ITIL, но в отличии от него ISO 20000 направлен на установление проверяемых критериев работы по управлению ИТ сервисам. Стандарт содержит описание требований к системе управления ИТ. Основная задача: предоставить систему управления, включающую политики и подходы для обеспечения эффективного управления и внедрения всех ИТ сервисов. Для этого определяется ответственность руководства, требования к документации, требования к компетентности и подготовленности персонала. Основную часть стандарта занимают требования к 13 процессам объединенным в 5 групп:

Международный стандарт **ISO/IEC 27001:2005** "Системы менеджмента информационной безопасности. Требования"

Устанавливает требования к системе менеджмента информационной безопасности для демонстрации способности организации защищать свои информационные ресурсы. Основа стандарта ИСО 27001 - система управление рисками, связанными с информацией. Менеджмент рисков происходит по классической схеме: поиск, классификация, ранжирование, оценка, план по снижению рисков, принятие остаточных рисков и регулярный пересмотр рисков.

Стандарт **ISO 12207** "Информационная технология. Процессы жизненного цикла программных средств" устанавливает общую структуру, которая охватывает жизненный цикл программных средств от концепции замыслов через определение и объединение процессов для заказа и поставки программных продуктов и услуг. Также данная структура предназначена для контроля и модернизации данных процессов. Процессы, определенные в данном стандарте, образуют множество общего назначения. Конкретная организация, в зависимости от своих целей, может выбрать соответствующее подмножество процессов для выполнения своих конкретных задач. Поэтому данный стандарт следует адаптировать для конкретной организации, проекта или приложения.

Стандарт **ISO 15288** "Информационная технология. Системная инженерия. Процессы жизненного цикла систем" устанавливает общие основы для описания жизненного цикла систем, созданных людьми, определяет детально структурированные процессы и соответствующую терминологию. В данном стандарте представлены также процессы, которые поддерживают определение, контроль и совершенствование процессов жизненного цикла внутри организации или в рамках какого-либо проекта. Настоящий стандарт применим к полному жизненному циклу системы, включая замысел, разработку, производство, эксплуатацию и снятие с эксплуатации, а также приобретение и поставку систем, осуществляемых внутри или вне организации. В данном стандарте не детализируются процессы жизненного цикла в терминах методов и процедур, необходимых для удовлетворения требований и достижений результатов процесса

CobiT – подход к управлению информационными технологиями, созданный Ассоциацией контроля и аудита систем (Information Systems Audit and Control Association - ISACA) и Институтом руководства ИТ (IT Governance Institute - ITGI) в 1992 году. CobiT представляет собой пакет открытых документов, около 40 международных и национальных стандартов и руководств в области управления ИТ, аудита и ИТ-безопасности.

В CobiT детально описані цілі і принципи управління, об'єкти управління, чітко визначені всі ІТ-процеси (задачі), протікаючі в компанії, і вимоги до них, описан можливий інструментарій (практики) для їх реалізації. В описанні ІТ-процесів також приведені практичні рекомендації по управлінню ІТ-безпекою. Крім того, CobiT вводить цілий ряд показувачів (метрик) для оцінки ефективності реалізації системи управління ІТ, які частіше використовуються аудитором ІТ-систем. В їх число входять показувачі якості і вартості обробки інформації, характеристики її доставки отримувачу, показувачі, що стосуються до суб'єктивним аспектам обробки інформації (наприклад стиль, зручність інтерфейсів). Оцінюються показувачі, що описують відповідність комп'ютерної ІТ-системи прийнятним стандартам і вимогам, достовірність оброблюваної в системі інформації, її дійсність, загальноприйняті показувачі інформаційної безпеки — конфіденційність, цілісність і доступність оброблюваної в системі інформації.

Сучасним підходом до правильної організації процесів управління ІТ є **ITSM** – IT Service Management. Його суть полягає в переході від рішення окремих технічних завдань по підтримці компонентів інформаційних систем до надання комплексних бізнес-орієнтованих послуг гарантованого якості. При цьому ІТ служба розглядається як сервісна організація – постачальник інформаційних послуг.

Одним з важливих концептуальних джерел для реалізації ITSM є **ITIL** – IT Infrastructure Library,

Фундаментальним принципом є запропонований в ITIL принцип сервісного підходу до реалізації функцій управління інформаційними системами в організації. Відповідно до цього принципу ІТ-служба, з однієї сторони, надає певні послуги виробничим (бізнес)-підрозділам організації в межах системи укладених так званих угод обслуговування (Service Level Agreement – SLA), а з іншої – вона виступає від імені підприємства отримувачем цих послуг з боку зовнішніх організацій.

MOF (Microsoft Operations Framework), складається з 3-х моделей – Моделі процесів (Process Model), Моделі організаційних команд (Team Model) і Моделі ризиків (Risk Model). Ця методика, з однієї сторони, враховує весь досвід ITIL, а з іншої – в більшій ступені орієнтована на продукти і технології

Microsoft, которые де-факто лежат в основе ИТ-инфраструктуры большого количества организаций. Кроме того, МОФ в определенных областях расширяет область применимости ИТП, например, в управлении распределенной ИТ-инфраструктурой или в таких новых для индустрии направлениях, как хостинг приложений, web-транзакции и системы электронной коммерции.

СОБЫТИЙНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ

Красиков Н.С., студент,
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Потребители являются важнейшим активом любой компании. Более того, как известно, лояльные потребители, коих 20%, обычно генерируют 80% выручки. Именно поэтому в настоящие дни особенно актуальным становится вопрос не столько привлечения покупателей, сколько их удержания, формирования у них намерений совершить повторную покупку. Однако практика показывает, что современные фирмы не всегда понимают, что тот инструментарий, который они используют в целях повышения лояльности, не всегда работает в этом направлении.

В данной статье мы рассмотрим возможности событийного маркетинга в качестве инструмента повышения потребительской лояльности. Целью данной статьи является рассмотреть возможности событийного маркетинга в повышении потребительской лояльности. Одним из новых инструментов в плане повышения потребительской лояльности является событийный маркетинг.

Мы провели анализ всех встречающихся в литературе определений, и пришли к такому определению событийного маркетинга: это вид интегрированных маркетинговых коммуникаций, решающий разные по смыслу задачи, в зависимости от стадии покупательского цикла потребителя, позволяющий преподнести продукт и саму компанию в более выгодном, близком и понятном потребителю свете, за счет организации специальных событий, направленных во внутреннюю и внешнюю среды и ориентированный

** Научный руководитель - Козлова О.А., д.э.н., доцент*

на достижение стратегических маркетинговых целей.

По большей части, влияние его на лояльность отмечается специалистами human resources, которые рассматривают как рабочий инструмент – корпоративные мероприятия. Как, например, говорит в своей статье Великоредчанина С., корпоративные мероприятия являются эффективным инструментом по формированию лояльности сотрудников, так как «совместный отдых помогает расслабиться, повышает мотивацию работать и свидетельствует о заботе над сотрудниками»[4, С.72]. Вторит ей и Ульяновский А.В., отмечая одним из преимуществ событийного маркетинга возможность сотрудникам продемонстрировать себя в не рабочей обстановке, что способствует сплочиванию коллектива и, в конечном счете, к лояльности[12, С.324].

В основе успешности событийного маркетинга лежит психология человеческого поведения. Как отмечает в своей статье Ясная А.А., «событийный маркетинг позволяет даже при наличии многотысячной аудитории осуществить персональный контакт с потребителем, его эмоциями и предпочтениями»[13, С.64]. С учетом того, что посещение любого мероприятия – дело добровольное, а также, что он способен удовлетворять ряд человеческих потребностей (физиологические, социальные), событийный маркетинг лучше воспринимается целевой аудиторией по сравнению с традиционными средствами коммуникаций.

На различных событиях потребитель не только получает информацию о бренде, но и имеет возможность удовлетворить другие свои потребности. Соответственно, имеет место быть так называемый эффект «нимба», когда объект посредством позитивных эмоций извне транслирует их на бренд или компанию, который активно используется в спонсорстве[10, с. 62]. Таким образом, компания получает большие возможности по установлению особых эмоциональных взаимоотношений с целевой аудиторией.

Важным преимуществом событий как маркетингового инструмента является их долгоиграющий характер. Потребитель, получив яркие впечатления, будет долгое время (а, возможно, и всегда) с теплотой вспоминать опыт взаимодействия с компанией и зачастую, это является не последним фактором при принятии решения о покупке [2, с. 136].

Кроме того, в этой же связи необходимо упомянуть, что проведение какого-либо события, как правило, имеет грандиозный медийный эффект. Креативная составляющая события привлекает

СМИ, но еще до его начала оно интенсивно анонсируется, а впоследствии пишутся пострелизы, протекает обсуждение в социальных сетях и блогах, что редко можно получить путем традиционных коммуникаций.

Здесь лояльность потребителей может быть повышена за счет упоминаний в прессе или в электронных развлекательных порталах. Найдя себя в пострелизе, потребитель будет доволен с одной стороны, и горд за компанню, которая провела такое статусное и широко освещаемое событие.

Подводя итог вышесказанному, мы выделили следующие преимущества событийного маркетинга в плане повышения потребительской лояльности:

1. Относительная нетривиальность. Никого не удивишь обычной дисконтной картой или бонусной программой, в то время как яркое мероприятие способно запомниться надолго.

2. Максимально адресное воздействие на эмоции потребителя – в рамках других инструментов нет таких широких возможностей для креативного представления бренда.

3. Воздействие на сотрудников. Внутренний маркетинг вообще у нас в стране не слишком развит, а повысить лояльность сотрудников за счет программы лояльности для клиентов практически невозможно. В то время как лояльный сотрудник, - подспорье для лояльного клиента.

4. Событийный маркетинг способствует реализации попутных потребностей в общении и признании, что позволяет потребителям почувствовать собственную значимость.

5. Событийный маркетинг, в принципе имеет большее количество (исходя из схемы ниже) рычагов для создания лояльности. Например, программа лояльности, как правило, редко корректируется, а ивенты можно проводить по совершенно разным информационным поводам.

Литература.

1. Антонова А.В. Living marketing – эффективный подход к созданию громких событий//Event-маркетинг. – 2012. - № 4. – С. 305.

2. Балашов А.А., Сацки С.А., Гайнулин М.А. Событийный маркетинг в автомобильной индустрии//Маркетинговые коммуникации. – 2010. – № 3. – С. 136.

3. Бурнацева Э.Р. Актуальные тенденции развития инновационных технологий в event-маркетинге//Event-маркетинг. – 2012.- №4. – С.311.

4. Великородчаннина С. Корпоратив как средство формирования

лояльності// Справочник по управленню персоналом. – 2012. – № 8. – С. 72.

5. Лояльность клиентов можно измерить// Аналитический банковский журнал. – 2011. - №11. – С.43.

6. Неретина Е.А., Майкова С.Э. Разработка и реализация программы ивент-маркетинга на примере ОАО «Мегафон»// Event-маркетинг. – 2012. – № 2.- С.120.

7. Писарева Е.В. Место и роль маркетинговых инструментов в обеспечении лояльности покупателей в условиях «экономики избытка»// Практический маркетинг. – 2012. - № 10. – С.11.

8. Романцов А.Н. Event-маркетинг. Сущность и особенности организации. – М.: Дашков, 2012. – С. 35.

10. Седова Г.А. Как сделать из HR-мероприятия HR – событие// Мотивация и оплата труда. – 2008. - №4. – С.265.

11. Спонсорство как инструмент маркетинговых коммуникаций// Рекламодатель: теория и практика. – 2010. - №2. –С.62.

12. Толкачев А.Н. Special events: секреты эффективности// Личные продажи. – 2010. –№3. – С.218.

13. Ульяновский А.В. Маркетинговые коммуникации. 28 инструментов миллениума. – М.: Эксмо, 2008. – С.324.

14. Ясная А.А. Событийный маркетинг: бренд во имя человека, бренд для блага человека// Маркетинг услуг. – 2011. – № 1. – С.64.

СУТЬ УПРАВЛІННЯ РУХОМ КРЕДИТОРСЬКОЇ ТА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

***Крючек Г.М., магістрант*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Дебіторська і кредиторська заборгованість є природними складовими бухгалтерського балансу підприємства. Вони виникають у результаті неспівпадання дати появи зобов'язань з датою платежів за ними. На фінансовий стан підприємства впливають як розміри балансових залишків дебіторської і кредиторської заборгованості, так і період оборотності кожної з них.

Отримання платежів від дебіторів є одним з основних джерел надходження коштів на підприємство, тому виручка від продажу є

* Науковий керівник - Веретельник Н.І., ст. викладач

єдиним засобом для погашення всіх видів кредиторської заборгованості. Надходження грошових коштів від продажу визначає можливість підприємства щодо погашення боргів кредиторам. Як правило, більша частина дебіторської заборгованості формується як борги покупців. Встановлення з покупцями таких договірних відносин, що забезпечують своєчасне і достатнє надходження коштів для здійснення платежів кредиторам – головне завдання управління рухом дебіторської заборгованості. Управління

рухом кредиторської заборгованості це встановлення таких договірних відносин з постачальниками, які ставлять строки і розміри платежів підприємству у залежності від надходження коштів від покупців.

У сучасних умовах переважна більшість вітчизняних підприємств віддає перевагу продажу продукції не в кредит, а за фактом оплати, однак конкуренція диктує свої умови: продукція відвантажуються, оборотні кошти зменшуються, зростає дебіторська та кредиторська заборгованість.

Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю передбачає:

- обґрунтування можливості виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості;
- визначення політики надання кредиту та інкасації для різних груп покупців (постачальниками) і видів продукції;
- контроль розрахунків з дебіторами (кредиторами) за відстрочену або прострочену заборгованість та вивчення причин недотримання договірної дисципліни;
- своєчасне визначення прийомів прискорення боргів і зменшення безнадійних боргів;
- забезпечення умов продажу, що гарантують надходження грошових коштів;
- прогноз надходжень грошових коштів від дебіторів на основі коефіцієнтів інкасації.

Облік реальних витрат або вигод від прийнятих кредитних рішень може використовуватися як інструмент розширення продажів і **підвищення оборотності поточних активів. Основними прийомами** управління дебіторської та кредиторської заборгованості є:

- аналіз замовлень, оформлення розрахунків і встановлення характеру дебіторської та кредиторської заборгованості;

- оцінка реальної вартості існуючої дебіторської та кредиторської заборгованості;
- зменшення дебіторської заборгованості на суму безнадійних боргів;
- контроль за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості;
- визначенні конкретних розмірів знижок при достроковій оплаті. Аналіз заборгованості за термінами виникнення;
- дозволяє оцінити ефективність і збалансованість політики кредиту і надання знижок;
- визначає сфери, в яких необхідні додаткові зусилля з повернення боргів;
- дає базу для створення резерву за сумнівними боргами;
- дозволяє зробити прогноз надходжень коштів.

Щоб мати більш реальну оцінку грошових засобів, які в перспективі зможе отримати підприємство від дебіторів, необхідно спробувати оцінити ймовірність безнадійних боргів у групах за термінами виникнення заборгованості. Оцінку можна зробити на підставі експертних даних або використовуючи накопичену статистику.

Згідно з розрахунків на цю суму має бути сформований резерв за сумнівними боргами. При дотриманні дебіторами договірних термінів платежів підприємство має кошти для своєчасних розрахунків з кредиторами і постійно має в своєму розпорядженні вільні кошти в обороті. Сприятливі умови забезпечуються двома обставинами:

1. Середній одноденний розмір виручки від продажів перевищує середню одноденну суму витрат на продану продукцію і приросту балансових запасів.

2. Дебіторська заборгованість обертається швидше кредиторської заборгованості.

При встановленні умов розрахунків з покупцями та постачальниками підприємству в багатьох випадках доводиться робити вибір між наявністю вільних коштів в обігу та збереженням необхідного рівня платоспроможності. У залежності від конкретних умов і показників діяльності визначається, що важливіше у певному періоді для поліпшення фінансового стану – вільні кошти в обігу або підвищення платоспроможності. Управління грошовими потоками – один з найважливіших напрямів управління, в межах якого проводиться відстеження і управління рухом готівки, контроль над

станом розрахунків з дебіторами та кредиторами, планування діяльності будь-якого підприємства на перспективу.

З метою максимізації припливу коштів підприємству слід розробити системи договорів із гнучкими умовами щодо термінів і форм оплати:

- передоплата припускає наявність знижки;
- часткова передоплата поєднує передоплату і продаж у кредит;
- передача на реалізацію передбачає, що підприємство зберігає права власності на товари, поки не буде отримана оплата за них;
- виставлення проміжного рахунку ефективно при довгострокових контрактах і забезпечує регулярний приплив грошових коштів при виконанні окремих етапів роботи;
- банківська гарантія припускає, що банк буде компенсувати необхідну суму у випадку невиконання зобов'язань дебітором.

Існують кілька загальних параметрів, які дозволяють організувати раціональне управління дебіторською і кредиторською заборгованістю:

- контролювати стан розрахунків з покупцями по відстрочених (прострочених) заборгованостях шляхом деталізації бухгалтерської інформації та її оцінки;
- орієнтуватися на більшу кількість покупців з метою зменшення ризику несплати одним або кількома покупцями, що купують велику партію товару;
- аналізувати співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості: значне перевищення першої загрожує фінансовій стійкості підприємства і потребує залучення додаткових джерел фінансування;
- застосовувати спосіб надання знижок при достроковій сплаті, який використовується у зарубіжній практиці;
- розробити заходи, щодо обмеження строку розрахунків по поставках через переоформлення прострочених платежів з дебіторської заборгованості у комерційний кредит.

Комплексне впровадження запропонованих заходів економічного та організаційного характеру дасть змогу вирішити існуючі на підприємстві складнощі на шляху підвищення ефективності використання дебіторської та кредиторської заборгованості.

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

***Крючек Г.М., магістрант*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Підприємства постійно ведуть розрахунки з постачальниками за придбані в них основні засоби, сировину, матеріали та інші товарно-матеріальні цінності та надані послуги; з покупцями - за куплені ними товари; із замовниками - за виконані роботи та надані послуги.

Тему обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками розглядали провідні вітчизняні науковці з бухгалтерського обліку, зокрема Ф.Ф. Бутенць, А.С. Барановська, Г.В. Власюк, В.В. Жуковська, А. Козоріз, О.С. Кравченко, О.М. Шапошнікова та інші. Проте ряд питань досі залишаються недостатньо вивченими, що зумовлює актуальність даної теми та подальшого дослідження.

Метою написання тез є розгляд проблемних питань щодо обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками на сучасному етапі розвитку економіки України, а також визначення подальших напрямів удосконалення організації обліку розрахунків.

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств у виробленні і прийнятті управлінських рішень по забезпеченню ефективності розрахунків з дебіторами і кредиторами. Збільшення або зниження кредиторської заборгованості призводять до зміни фінансового стану підприємства.

Прибутковість діяльності підприємства залежать від швидкості обороту капіталу, що визначається цілим комплексом економіко-організаційних заходів. Його частиною є розрахунки між суб'єктами господарської діяльності. Для дотримання діючих правил розрахунків слід запобігати їх простроченню, сприяти зменшенню кредиторської і дебіторської заборгованостей. Чим швидше здійснюється процес розрахунків, тим ефективніше працює економіка. Так, наприклад, значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською може привести до так званого технічного банкрутства. Це пов'язано зі значним відволіканням засобів підприємства з обороту і неможливістю

* Науковий керівник – Прохвятилов Ю.Ф., к.е.н, доцент

гасити вчасно заборгованість перед кредиторами.

Порядок і форми розрахунків з постачальниками визначаються господарськими договорами, внаслідок виконання яких у підприємства виникають поточні зобов'язання – кредиторська заборгованість. Господарський договір є найбільш поширеною і важливою підставою виникнення зобов'язання, основною формою реалізації товарно-грошових відносин у ринковій економіці.

Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками є найважливішою ділянкою бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів та грошових надходжень підприємств. Розрахунки – це операції, з одного боку спрямовані на забезпечення підприємства сировиною, матеріалами, паливом, тарою, а з іншого – реалізація готової продукції.

Для поліпшення стану розрахунків з постачальниками і підрядниками необхідно:

- постійно контролювати стан розрахунків по простроченій заборгованості;

- розробляти моделі договорів із гнучкими умовами оплати, що допоможе слідкувати за розрахунками з постачальниками, у встановлені строки погашати заборгованість, а також достовірніше відображати інформацію в бухгалтерському обліку;

- формувати повну і достовірну інформацію про стан розрахунків із постачальниками і підрядниками за товарно-матеріальні цінності, виконані роботи та послуги, необхідної внутрішнім користувачам бухгалтерської звітності – керівникам, засновникам, учасникам і власникам майна організації, і навіть зовнішнім – інвесторам, кредиторам та інших користувачам бухгалтерської звітності.

З метою покращення розрахункової дисципліни і для скорочення дебіторської і кредиторської заборгованості пропонуємо деякі пропозиції для удосконалення обліку розрахунків:

1. Необхідно стежити за співвідношеннями дебіторської і кредиторської заборгованості: значне переважання дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства і робить необхідним залучення додаткових (як правило, дорогих) засобів; перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською може призвести до неплатоспроможності підприємства;

2. Доцільно проводити аналіз складу і структури дебіторської і кредиторської заборгованості за конкретними постачальниками і покупцями, а також щодо термінів утворення заборгованості і термів їх можливого погашення, що дозволить своєчасно виявляти

прострочену заборгованість і вживати заходів щодо її стягнення. Дані про терміни виникнення (погашення) заборгованості мають бути регулярними і оперативними, їх доцільно акумулювати в окремому документі. Для цього пропонуємо вести реєстр розрахунків з кредиторами, з зазначенням термінів і сум заборгов'язань. Складати такий реєстр можна у вигляді матриці.

3. Контролювати оборотність кредиторської заборгованості і узгоджувати її з розміром дебіторської заборгованості, віддаючи перевагу збільшення кредиторської заборгованості;

4. На високому рівні організувати роботу за договорами з покупцями, в картці клієнта відмічати роботу за системою передоплати, або з надання товарного кредиту.

Таким чином, вищевикладені пропозиції будуть сприяти вдосконаленню розрахунків та їх обліку, забезпеченню вдосконалення розрахунків з кредиторською і дебіторською заборгованостями і зміцненню фінансового стану підприємства.

ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ОСНОВА МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ

***Кулик Т.С., магістрант*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Заробітна плата є основним джерелом доходів працівників і найсильнішим мотиватором трудового потенціалу більшості населення. В умовах недосконалості ринкових регуляторів формування заробітної плати, процеси у сфері оплати праці набули значною мірою стихійного характеру. Заробітна плата була, є і ще тривалий час буде важливим якісним показником економічного господарювання.

Відомо, що в Україні величина заробітної плати суттєво занижена. До того ж, доходи більшості працівників не залежать від кількісних і якісних показників їхньої праці. Як економічна категорія заробітна плата не повною мірою виконує свої функції — відтворення робочої сили і стимулювання праці. Вона фактично перетворилась в один з варіантів соціальної допомоги, який мало

** Науковий керівник – Маренич Т.Г., д.е.н, професор*

залежить від результатів праці.

Праця і заробітна плата продовжують посідати місце, не адекватне їхній ролі та значенню у функціонуванні економіки ринкового типу.

В наукових працях багато уваги приділяється вивченню основних чинників що впливають на величину заробітної плати, та пошуку оптимального рівня заробітної плати. Під пильною увагою науковців знаходиться і визначення реальної вартості послуг на ринку праці в Україні.

Існує безліч підходів до визначення сутності заробітної плати. Так наприклад згідно статті 1 Закону України «Про оплату праці» заробітна плата - це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу.

Проте незалежно від формулювання сутності заробітної плати всі науковці вважають, що вона повинна відбивати існуючі в державі соціальні, економічні та виробничі відносини. В свою чергу такі відносини проявляються через функції заробітної плати. Більшість економістів виділяють такі функції заробітної плати:

- відтворювальна функція полягає у забезпеченні працівників та членів їх сімей необхідними життєвими благами для відтворення робочої сили, для відтворення покоління;

- стимулююча або мотивуюча функція заробітної плати полягає у встановленні залежності її розміру від кількості й якості праці конкретного працівника, його трудового внеску в результати роботи підприємства;

- регулююча, або ресурсно - розміщувальна функція заробітної плати полягає в оптимізації розміщення робочої сили по регіонах, галузях господарства, підприємствами з урахуванням ринкової кон'юнктури;

- соціальна функція заробітної плати відображає міру живої праці при розподілі фонду споживання між найманим працівником і власником засобів виробництва;

- функція формування платоспроможного попиту населення — це узгодження платоспроможного попиту, під яким розуміємо форму виявлення потреб, забезпечених грошовими коштами покуців, з одного боку, і виробництва споживчих товарів - з іншого.

Ці функції заробітної плати тісно взаємозв'язані, і лише за їхньої сукупної наявності досягається ефективна організація заробітної плати. Протиставлення, а тим більше гіпертрофія будь-якої з них сприяє, як

свідчить світовий, а тепер і вітчизняний досвід, кризовим явищам в економіці.

Але, нажаль, сьогодні в Україні ні одна з вищеперерахованих функцій не виконується в повній мірі. За роки реформ заробітна плата українців практично втратила свою купівельну спроможність. Розглянемо динаміку мінімальної заробітної плати в порівнянні з прожитковим мінімумом в Україні (табл.1).

Таблиця 1

**Динаміка показників мінімальної заробітної плати
та прожиткового мінімуму**

Період	Мінімальна заробітна плата	Прожитковий мінімум	
		працевдатні особи	загальний показник
с 1.04.2009	625,0	669,0	626,0
с 1.07.2009	630,0	669,0	626,0
с 1.10.2009	650,0	669,0	626,0
с 1.11.2009	744,0	744,0	701,0
с 1.01.2010	869,0	869,0	825,0
с 1.04.2010	884,0	884,0	839,0
с 1.07.2010	888,0	888,0	843,0
с 1.10.2010	907,0	907,0	861,0
с 1.12.2010	922,0	922,0	875,0
с 1.01.2011	941,0	941,0	894,0
с 1.04.2011	960,0	960,0	911,0
с 1.10.2011	985,0	985,0	934,0
с 1.12.2011	1004,0	1004,0	953,0
с 1.01.2012	1073,0	1073,0	1017,0
с 1.04.2012	1094,0	1094,0	1037,0
с 1.07.2012	1102,0	1102,0	1044,0
с 1.10.2012	1118,0	1118,0	1060,0
с 1.12.2012	1134,0	1134,0	1095,0
с 1.01.2013	1147,0	1147,0	1108,0

Як свідчать дані з початку 2010 року мінімальна заробітна плата дорівнює прожитковому мінімуму для працездатних осіб. Але виходячи з того, що реальний показник прожиткового мінімуму занижений, то в свою чергу відбувається і зниження мінімальної заробітної плати.

Запровадження мінімального розміру оплати праці повинне стати інструментом держави в регулюванні ринку праці і мати на меті: встановлення реальної ціни робочої сили, що забезпечить соціальний стандарт нормального відтворення робітників; зниження рівня бідності; захист працівників від можливих економічних потрясінь; детінізацію заробітної плати та зайнятості.

Розмір середньої заробітної плати представлено в (табл.2).

Таблиця 2

**Динаміка змін середньої зарплати в Україні
в 2012 році в гривнях**

Місяць	Розмір середньої зарплати в гривнях
Січень	2722
Лютий	2799
Березень	2923
Квітень	2942
Травень	3015
Червень	3109
Липень	3151
Серпень	3073
Вересень	3064
Жовтень	3110
Листопад	3098
Грудень	3377

Дослідження розподілу чисельності працівників за розмірами нарахованої заробітної плати в Україні останній раз проводилися за червень 2012 року.

Отримано наступні результати: менш 1094,00 грн. заробляли 5,4 % українців (1094 грн. - розмір прожиткового мінімуму для працездатних осіб у червні 2012 р.); 1094,01-1500,00 грн. - 21,9 %; 1500,01-2000,00грн.- 15,0%; 2000,01-2500,00 грн. - 12,2 %; 2500,01-3000,00 грн. - 9,8 %; 3000,01-3500,00 грн. - 7,8 % (3109 грн. - Розмір середньої зарплати в Україні в червні 2012р.), 3500,01-3750,00 грн. –

4 %; 3750,01-4000,00 грн. - 3,5 %; 4000,01-4500,00 грн. - 4,7 %; 4500,01-5000,00 грн. - 3,9 %; більш 5000,01 грн. - 11,8 %.

За даними Держкомстату України середня заробітна плата в червні 2012 року становила 3109 гривень. Таким чином, у червні 2012 року 64,3 % українців одержували заробітну плату нижче середньої. Зарплату рівну середній або вище отримували менше 35,7 % українців.

В Україні розрахунок середньої заробітної плати проводиться шляхом ділення суми нарахованого фонду оплати праці працівників (тільки штатних, або штатних та позаштатних) на їхню середню кількість, за відповідний період. В математиці такий розрахунок називається середньоарифметичним. Діюча методика розрахунку середньої зарплати дісталася колишнім країнам СНД від радянських часів і не відображає реальну картину.

У світі існує інший розрахунок середньої зарплати, який проводиться шляхом визначення медіальної зарплати - принцип медіани. При розрахунку середньої зарплати медіана ділить ринок навпіл, одна половина працівників заробляє більше цього рівня, а інша менше. Економісти називають медіанний розрахунок середньої зарплати більш об'єктивним.

Отже, мінімальна та середня заробітна плати в Україні є заниженими і не відображають реального стану оплати праці в країні. Занижена заробітна плата привела сьогодні до скорочення такого необхідного економіці попиту і підірвала загальний рівень впевненості в суспільстві. Тому сьогодні одним із пріоритетних завдань держави повинно стати стимулювання внутрішнього споживання та підвищення купівельної спроможності населення. Крім того, на нашу думку, тільки справедливий розподіл доходів в реальному секторі економіки допоможе подолати бідність.

Література.

1. Офіційний Інтернет - сайт : Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. - Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Цибмалюк С. Диференціація заробітної плати: види, чинники, сучасний стан в Україні / С. Цибмалюк // Україна: аспекти праці. - 2009. - № 4. - С. 16-22.
3. Яременко Л. Мінімальна заробітна плата як державна соціальна гарантія [Текст] / Л. Яременко // Національний вісник університету. - 2010. - № 14. - С.15-18.

ОРГАНІЗАЦІЯ МЕРЕЖНОГО ПІДХОДУ В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

***Курбатов Є.О., Каратаєв Є.А., студенти*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Маркетинг – це концепція управління бізнесом суб'єкта ринку, що базується на постійному планомірному відстеженні характеристик ринку і продукції з наступним формуванням і корекцією всіх сфер діяльності суб'єкта у відповідності з динамікою цих характеристик, стратегічними цілями діяльності на основі використання існуючого методичного інструментарію управління господарською діяльністю. Сутність маркетингу сільськогосподарських підприємств на ринку зерна полягає в організації і управлінні виробничо-збутовою діяльністю сільськогосподарських, хлібоприймальних, переробних підприємств та посередницьких структур цього ланцюга на основі комплексного вивчення ринку зерна та продуктів його переробки з метою отримання прибутку через всебічне задоволення попиту кінцевих споживачів.

Одним з головних підходів щодо організації діяльності названих суб'єктів є маркетинговий підхід. Маркетинговий підхід до організації діяльності – філософія сучасного управління підприємствами, зміст якого полягає у визначенні попиту та пропозиції на конкретні товари, у забезпеченні виробництва необхідними ресурсами для задоволення суспільного попиту, у своєчасному доведенні товару до споживача, у отриманні максимального можливого прибутку.

В світовій економічній літературі з маркетингу виділяють три різних підходи до організації маркетингової діяльності підприємств: плановий підхід, мережний підхід і підхід, орієнтований на дію.

Розглянемо та проаналізуємо становлення мережного підходу в маркетинговій діяльності сільськогосподарських підприємств.

Відповідно до мережного підходу ринок являє собою сукупність конкретних автономних суб'єктів – учасників ринку, що за допомогою взаємодії створюють довгострокові зв'язки зі споживачами. Спільними рисами мережного і планового підходів є те, що вони спираються на

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

визначені припущення, у першу чергу — на створення і розвиток довгострокових відносин, короткочасні відносини на ринку у формі разових угод не є предметом розгляду. Довгострокові зв'язки між товаровиробниками, посередниками і споживачами характеризуються наявністю взаємної довіри, що дозволяє знизити операційні витрати і створити основу для спільного використання ресурсів. При використанні мережного підходу організації маркетингової діяльності підприємств, маркетингова стратегія й організація не є результатом планування — вони створюються в результаті взаємодії (подій і епізодів), що відбувається в контексті довгострокових відносин [1, С. 114-116]. Маркетингове планування організації діяльності припускає взаємне розташування підприємства і споживачів, з якими були створені довгострокові відносини і вироблені загальні погляди на навколишню реальність.

Також мережна теорія припускає, що на ринку існує атмосфера співробітництва і взаємного інтересу, однак у цьому вона різко відрізняється від теорії транзакційних витрат, яка характеризує поведінку підприємств як опортуністичне. Становлячись частиною однієї маркетингової мережі, учасники ринку конкурують за більш вигідні позиції, які забезпечують доступ до ресурсів і інформації. Слід також зазначити, що такі маркетингові мережі характеризуються відкритим потоком інформації та ідей, які постійно створюють нові можливості. Зовнішня конкуренція полягає в готовності нових підприємств вступити в маркетингову мережу при ослабленні в ній окремих зв'язків. Мережі можуть змінюватись та розширюватись за рахунок того, що учасники ринку використовують існуючі зв'язки для визначення і встановлення довгострокових відносин з новими партнерами. Доступний потік інформації в маркетинговій мережі, можливість визначення нових партнерів і утворення довгострокових відносин з іншими підприємствами найчастіше знімають необхідність формальних маркетингових досліджень і планування.

Що стосується особливостей організації маркетингової діяльності в зернопродуктовому підкомплексі України, то слід зазначити, що на ринку зерна на різних рівнях його операторів превалюють різні підходи до побудови їх маркетингу. На наш погляд, на рівні операторів-виробників продукції, як перших учасників ринкових відносин, діє мережний підхід, що зумовлене значною дискретністю їх кількості. На рівні операторів-посередників, що спеціалізуються на здійсненні торговельно-закупівельної діяльності основним підходом до організації своєї маркетингової діяльності є

плановий підхід. Крупні зернотрейдери варіюють між підходом, орієнтованим на дію, та плановим підходом.

З вище викладеного можна зробити наступний висновок. Відповідно до мережного підходу, взаємодія між учасниками ринку приводить до формування мережі взаємовідносин між ними, на зміну формальному плануванню приходить досвід повсякденної діяльності і взаємна адаптація економічних суб'єктів.

Для підприємств – виробників зерна система організації маркетингової діяльності складатиметься з трьох підсистем. Першою підсистемою є функціональне забезпечення організації маркетингової діяльності, яка є поєднуючою ланкою для двох інших підсистем – маркетингових досліджень ринкового середовища та маркетингових дій підприємства. Що стосується системи організації маркетингової діяльності підприємств зберігання та переробки зерна, то до трьох аналогічних підсистем додається четверта підсистема – управління діяльністю, яка є первинною, оскільки впливає на функціональне забезпечення маркетингової діяльності зазначених підприємств.

Література.

1. Березин И.С. Маркетинг и исследование рынков / И.С. Березин. — М.: «Русская деловая литература», 1999. — 416 с.

ПРОБЛЕМИ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

***Кушніренко Ю.В., Вайсблат Ю.В., студенти*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Конкурентоспроможність та ефективність діяльності підприємства є відображенням якості управління персоналом. Проблеми формування кадрової політики та управління персоналом не нові. Питання, що пов'язані з ефективним вирішенням даної проблеми, завжди викликали у фахівців науковий інтерес. Це обумовлює необхідність розробки перспективних методів і підходів управління трудовими ресурсами, що особливо актуально в умовах

* Науковий керівник – Грідін О.В., ст. викладач

мінливої економічної ситуації.

Сучасні проблеми аграрних підприємств визначаються опосередковано через проблеми менеджменту персоналом, ускладнюючи їх. Через це виникає потреба окреслити проблеми агросектору. Різке скорочення продуктивності аграрних підприємств і, як наслідок, зростання безробіття стало результатом відмови держави від виконання об'єктивно необхідних функцій із забезпечення нормальної діяльності підприємств сільського господарства.

Перед аграрними підприємствами виникає задача вирішення невідкладних проблем, що пов'язані із відбором, навчанням та мотивацією працівників, тобто із загальними питаннями менеджменту персоналу. При прийомі на роботу значний акцент робиться на технічних здібностях людини та освіті. Проте ринкові та економічні умови постійно змінюються, тому вимоги стають значно складнішими. До технічних здібностей та освіти додаються минулий досвід, професіоналізм, здатність до швидкої адаптації, працелюбність, вміння творчо застосовувати знання та накопичувати їх, постійне самовдосконалення.

Ще однією проблемою, з якою стикаються майже всі підприємства, є побудова оптимальної системи оплати праці. Дедалі більше керівників приходять до висновку, що винагорода має бути регламентована та впорядкована. Її розрахунок повинен проводитись за затвердженими системами і встановленими внутрішньовиробничими правилами. Ця проблема вирішується шляхом мотивації праці, системи стимулювання та розроблення довготермінових планів, що сприяють до результативної праці.

Якість персоналу визначається також рівнем освіти. Щорічно сучасна система аграрної освіти випускає велику кількість фахівців, які не бажають повертатися і працювати на аграрних підприємствах. Цей фактор неодмінно впливає на результативність та ефективність управління як трудовими ресурсами, так і підприємства в цілому. Вирішенням цієї проблеми є впровадження реалізації концепції «безперервного професійного навчання впродовж всього трудового життя».

Згідно зі статистичними даними в галузі відбувається процес «старіння» робочої сили. Це безумовно позначається на віковій структурі трудових ресурсів аграрних підприємств. Зайнятість молоді (працівники у віці 15 – 34 років) на 31 грудня 2010 року в сільському господарстві становить 24,2% до облікової кількості платних працівників, у лісовому господарстві – 32,3%, у промисловості – 31,8%.

Сучасні аграрні підприємства використовують наступні підходи до менеджменту персоналу:

1. Жорстка концепція, в основі якої знаходиться позиція компанії і прерогатива керівництва. Цей підхід передбачає жорсткий контроль за фінансовими ресурсами, рівнем заробітної плати, відокремленням працівників. Позиція колективу не враховується. Кадри є статтею витрат. Ця позиція ефективна в кризовій ситуації, бо спрямована на скоріше зростання продуктивності праці;

2. М'яка концепція, в основі якої знаходиться концепція людських відносин, професіональний розвиток персоналу. Кадри є активами підприємства.

У сучасній ситуації менеджменту персоналу передбачає комплексне вивчення процесів, що впливають на розвиток, затребуваність і формування трудових ресурсів. Цей процес потребує розроблення оптимальних моделей, які допоможуть підприємству досягти запланованої мети. Так як на сьогоднішній день існує дефіцит трудових ресурсів, то найважливішим напрямом у сфері їх формування повинна стати політика ефективного використання. Вирішення цієї проблеми є запорукою стабілізації функціонування підприємства.

Отже, підвищення ефективності використання персоналу агропромисловому секторі:

- підвищення наукоємності виробництва, розвиток і активне використання нових технологій;

- удосконалення структури виробництва, його науково-технічне оновлення;

- вдосконалення системи економічного стимулювання робіт;

- подальша механізація та автоматизація робіт;

- врахування регіональних і галузевих умов використання праці;

- вдосконалення підготовки та перепідготовки кадрів;

- поглиблення спеціалізації і концентрації виробництва;

- поліпшення соціальних умов праці;

- зміна характеру праці.

Персонал, що володіє необхідною професійною кваліфікацією, забезпечує розвиток підприємства і конкурентну перевагу на ринку. Ефективно використовуючи механізм управління трудовими ресурсами, знаючи мотивацію кожного конкретного працівника, розуміючи не тільки його актуальні проблеми, але й враховуючи його природний потенціал, на який можна й потрібно опиратись, виникає можливість управляти працівниками, об'єднуючи цілі організації.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

*Лагода Т.А., ст. преподаватель,
Харьковский национальный технический университет
сельского хозяйства имени Петра Василенко*

Необходимым условием экономического развития Украины является внешнеэкономическая деятельность, обеспечивая участие Украины в международном разделении труда. Успешное осуществление предпринимательской деятельности за рубежом зависит от влияния множества внешних и внутренних факторов. Понимая необходимость получения валюты для нужд народного хозяйства и банковской сферы, государство стремится обеспечить увеличение производственного экспортного потенциала как важнейшей составляющей внешнеэкономической политики и условия роста его экономики.

Разработка стратегии выхода предприятия на внешний рынок – это важная и сложная задача в деятельности предпринимателя. Наиболее простым способом выхода на международный рынок является экспорт. На принятие решения влияет состояние рынка, его развитие, мировые цены, уровень конкуренции, требования, предъявляемые к товару, финансовое состояние зарубежного партнера, а так же собственные экспортные возможности предприятия, его сильные и слабые стороны.

При выходе предприятия на внешний рынок, учитываются особенности внешнеэкономической деятельности: различие в законодательстве, расчеты по сделкам в валюте, политические, социально – экономические, правовые и культурные различия, торговые ограничения (таможенные барьеры, квоты, эмбарго, валютный контроль и другие нетарифные меры регулирования), требования международных стандартов и экономических норм, языковые различия, острая конкурентная борьба и др.

Экспортная деятельность требует активности, инициативности и достаточно широких знаний в международной экономике, внешнеэкономической деятельности, маркетинге, менеджменте и др. Обладая большим экспортным потенциалом и осуществляя внешнеторговые операции со многими странами мира, Украина не выработала четкой внешнеэкономической политики и, к сожалению, многие годы мы имели отрицательное сальдо торгового баланса.

Возможности развития экспортного потенциала есть – это привычные для нас и перспективные рынки стран СНГ, существовавшие ранее экономические, производственные научно-технические связи выгодное географическое положение, обеспеченность всеми видами транспорта и др.

В предпринимательстве торгово–экономические отношения с зарубежными странами, в основе которых лежат внешнеэкономические операции являются составной частью хозяйственной деятельности, связанной с международной производственной кооперацией и интеграцией. Кроме того могут осуществляться и другие виды деятельности: оказание услуг, инвестиционная деятельность, научно – техническое сотрудничество, совместное производство и др. Взаимоотношения с зарубежным партнером строятся на основе валютной окупаемости, системы мировых цен и регулируются государством.

Осуществляя экспорт собственной продукции, предприниматель должен оценивать те выгоды (объем валютной выручки), которые он может получить, удовлетворив запросы потребителей зарубежного рынка.

Товарный обмен обеспечивается комплексом мероприятий таких, как изучение рынка, проработка коммерческих предложений, проведение переговоров, заключение и исполнение контрактов, реклама.

Поэтому предприниматель, который принимает решение о целесообразности работы на внешнем рынке, должен хорошо ориентироваться в конъюнктуре международного рынка, т.е. комплексе условий и факторов, влияющих на его функционирование в данный момент времени, внешнеэкономическую политику отдельных государств, систему мировых цен, конкуренцию и др. При этом учитываются такие характеристики как емкость, степень риска, удовлетворенность спроса, предложения и др.

Отслеживаются следующие факторы влияния:

- демографическая среда;
- экономическая среда;
- природная среда;
- технологическая среда;
- социальная культурная среда.

В политической сфере при установлении деловых отношений нужно руководствоваться законодательством, регламентирующем предпринимательскую деятельность, учитывать валютные

ограничения, политическую стабильность, торговые ограничения (таможенные пошлины, квоты, эмбарго, экологические нормы, стандарты и др.).

Существует несколько способов выхода на зарубежные рынки. Наиболее простой из них – экспорт, который может осуществляться самостоятельно или через международных посредников. В предпринимательстве фирмы, начинающие свою экспортную деятельность используют косвенный экспорт с помощью отечественных фирм-посредников. При этом предприниматель освобождается от необходимости поиска зарубежного партнера и заключения с ним международного контракта, меньше рискует, т.к. риск не реализации продукции лежит на посреднике, расходы на оплату услуг посредника незначительны.

Успешные предпринимательские структуры, имеющие постоянно высокую прибыль самостоятельно ищут зарубежного партнера, могут организовывать торговые представительства в интересующей стране или заключать контракт с иностранными дистрибьюторами, консигнаторами, агентами. Такое решение значительно увеличивает расходы и повышает степень риска. Существуют и другие возможности представить свою продукцию на внешнем рынке – это международные выставки, ярмарки, аукционы, торги.

Разрабатывая стратегию выхода предприятия на внешний рынок (экспортную стратегию), предприниматель учитывает как внешние факторы, так и свои ресурсные возможности, формирует цели на ближайшую и отдаленную перспективу.

Глобализация мировой экономики приводит к появлению новых глобальных марок товаров, например, «Мерседес», «Хонда», «Боинг», «Адидас» и др. и поиску собственной рыночной ниши,

В зависимости от решаемой задачи при выходе на внешний рынок фирма или объединения предпринимательских структур могут использовать различные стратегии: стратегию инноваций, предполагающей наличие значительных финансовых ресурсов; стратегию диверсификации (производство новых товаров); стратегию кооперации (при сотрудничестве с другими партнерами используются лучшие возможности каждой); технологическая стратегия предусматривает использование прогрессивных и нано-технологий; стратегию глобализации и др. Однако, главным в экспортной деятельности предприятия остается товар, качественные

характеристики которого должны соответствовать требованиям международных стандартов и норм международных организаций, адаптированы к условиям конкурентной среды. Для экспортноориентированных предприятий самым успешным и выгодным будет товар рыночной новизны, конкурентоспособный поддерживающий спрос на ближайшую перспективу.

Соответственно предпринимателю, придется разрабатывать свою экспортную товарную и ценовую политику, в основе которой лежит концепция жизненного цикла товара, используя которую экспортер разрабатывает на каждой его фазе тактику экспортного маркетинга.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПЛАНОВОГО ПІДХОДУ В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

***Мкртумян А.Є., магістрант*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Світовий досвід та багаторічна практика доводять, що маркетинг є одним з визначальних елементів будь-якого суб'єкта комерційної діяльності. Аграрний маркетинг має свою специфіку. Він дещо відмінний від аналогічних систем в інших галузях народного господарства, що зумовлюється, насамперед, специфікою сільськогосподарського виробництва та особливими властивостями його продукції. Тому виявлення особливостей організації маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств, зокрема, в зернопродуктовому підкомплексі є досить актуальним питанням. Також важливим завданням є визначення напрямку орієнтації сільськогосподарських підприємств до найбільш вигідного, у виробничому і комерційному розумінні, підходу до організації своєї маркетингової діяльності.

У зарубіжній та вітчизняній економічній літературі досить часто зустрічаються різні, досить цікаві погляди щодо маркетингових підходів організації діяльності різних суб'єктів ринку. У більшості рекомендацій по організації маркетингу в агропромисловому

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

виробництві процес впровадження маркетингової діяльності пропонують здійснювати поступово у наступних стадіях:

- запровадження реклами і стимулювання збуту виробленої зернової продукції;

- формування такого підходу до організації маркетингової діяльності підприємств, щоб кінцевий споживач був задоволений придбанням продукції;

- постійне оновлення виробництва та підвищення якості виробляємої продукції;

- вивчення наявних можливостей та зайняття певної позиції на зерновому ринку шляхом проведення сегментації ринку;

- виконання всіх функцій щодо аналізу зернового ринку, попиту та пропозиції на ньому, плануванню і регулюванню роботи підприємства в галузі освоєння ринків збуту виробленої продукції.

В світовій економічній літературі з маркетингу виділяють також інші підходи до організації маркетингової діяльності підприємств, зокрема, плановий підхід, мережний підхід і підхід, орієнтований на дію. На нашу думку, саме за плановим підходом можна запропонувати організацію маркетингу для сільськогосподарських підприємств.

Плановий підхід до організації маркетингової діяльності підприємств є найбільш визнаним. Він включає в себе два основних етапи: проведення маркетингових досліджень і формулювання маркетингових планів, які можуть здійснюватися послідовно або паралельно за допомогою формалізованих і складних методів, або за допомогою різноманітних аналітичних інструментів. Однак при паралельному проведенні дослідження на кожному етапі формулювання плану проводяться необхідні маркетингові дослідження. Загальна мета планового підходу до організації маркетингової діяльності підприємств — знайти баланс між внутрішнім середовищем організації і часто несприятливим для неї оточенням, що є зовнішнім стосовно підприємства. Якщо оточення фірми є стабільним, то таке маркетингове планування не є необхідним. З іншого боку, якщо навколишнє середовище занадто несприятливе, то маркетингове планування неможливе. Тому можна зробити висновок, що маркетингове планування при цьому підході здійснюється лише при виконанні нижчезазначених умов і спирається на ряд припущень:

- маркетингові дослідження виконуються відповідно до правил, що регламентують якість досліджень;

— формальне маркетингове планування ставить успіх підприємства в пряму залежність від планування, однак існування даного зв'язку є сумнівним, тому що твердження про те, що активізація планування приводить до більшого успіху, не є очевидним;

— планування складніше здійснювати в невеликих (малих та середніх) по розмірах підприємствах через те, що вони більш орієнтовані на дію, ніж на планування, мають більш низький рівень відповідальності менеджерів і недостатню увагу до маркетингових проблем;

— з часом маркетингові плани стають усе більш формалізованими.

Відповідно до планового підходу організації маркетингової діяльності підприємств процес маркетингового планування організаційно оформлений і може здійснюватися спеціальним персоналом підприємства, окремим планово-аналітичним підрозділом компанії або зовнішньою організацією, яка спеціалізовано займається маркетинговими дослідженнями. Розробники маркетингових планів додержуються логічної послідовності, яка має декілька етапів: формулювання проблеми, проведення дослідження і збір інформації, аналіз даних, пошук альтернативних рішень, вибір оптимального управлінського рішення.

З вищевикладеного можна зробити наступні висновки. При плановому підході підприємство одержує інформацію про ринок за допомогою проведення маркетингових досліджень, на основі яких розробляються маркетингові плани, що потім реалізуються.

Для підприємств – виробників зерна система організації маркетингової діяльності складатиметься з трьох підсистем. Першою підсистемою є функціональне забезпечення організації маркетингової діяльності, яка є поєднуючою ланкою для двох інших підсистем – маркетингових досліджень ринкового середовища та маркетингових дій підприємства.

Література.

1. Березин И.С. Маркетинг и исследование рынков / И.С. Березин. — М.: «Русская деловая литература», 1999. — 416 с.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АПК УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

**Морока Ю.О., студентка*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка**

Конкурентоспроможність є складним поняттям. Вона складається з декількох елементів: висока якість товару, додаткові послуги, після продажне обслуговування, високий рівень яких дає можливість витримувати конкуренцію і збільшувати частку ринку.

Конкурентоспроможність є одним із суттєвих показників стану підприємства, який визначає перспективи його розвитку, можливість досягнення стратегічних цілей та завдань. Розглядаючи сутність поняття „конкурентоспроможність підприємств”, вона має поєднувати в собі інформацію про чинники, які забезпечують завоювання та утримання конкурентних позицій підприємств на ринку. Тому конкурентоспроможність аграрних підприємств – це здатність суб’єктів економічної діяльності аграрної сфері пристосовуватись до нових умов господарювання, використовувати свої конкурентні переваги і перемагати в конкурентній боротьбі на ринках аграрної продукції та послуг, ефективно використовуючи земельні ресурси.

Про низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на європейському продовольчому ринку свідчать: низька ефективність цієї галузі порівняно з іншими країнами; невідповідність структури українського експорту попиту країн ЄС на сільськогосподарську продукцію; невелика частка підприємств, сертифікованих згідно з міжнародними стандартами.

Значною мірою перешкоджають зміцненню конкурентоспроможності такі чинники, як: низький рівень розвитку вітчизняної фінансово-кредитної системи; нерозвиненість інфраструктури АПК; недостатня гармонізація українських стандартів якості з міжнародними; недостатність державного цільового фінансування науково-прикладних розробок.

Для створення сучасного конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва в Україні доцільно створити хоча б у кількох регіонах країни аграрні технополіси, які дозволили б

* Науковий керівник – Калініченко С. М., ст. викладач

децентралізувати аграрний науково-технічний потенціал, об'єднали б підприємства агропромислового комплексу різних форм власності та науково-дослідні інститути з метою ефективної співпраці.

Можливими шляхами підвищення конкурентоспроможності українських аграрних підприємств є:

- Відповідність вітчизняних стандартів на продукцію агропромислового комплексу вимогам стандартів Європейського Союзу, куди прагне або збирається в найближчому майбутньому вступити Україна;

- налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку;

- поліпшення взаємозв'язків українських аграрних підприємств;

- налагодження співпраці підприємств агропромислового комплексу з науково-дослідними установами;

- збільшення експортного потенціалу вітчизняних підприємств шляхом сприяння та впровадження систем управління якістю;

- поліпшення репутації України на міжнародному ринку як виробника екологічно чистої і безпечної продукції;

- організація міжнародних виставок, ярмарків, конференцій на території нашої країни і сприяння участі вітчизняних суб'єктів господарювання у таких заходах за кордоном;

- збільшення обсягів державного фінансування наукових розробок в аграрній сфері і т.д.

Світова спільнота визнає українські підприємства агропромислового комплексу, які мають реальні перспективи завоювання значного сегмента міжнародного ринку аграрної продукції. Саме тому український уряд сьогодні має розробити державну політику розвитку АПК, такі економіко-правові, фінансові, адміністративні заходи, які б реально забезпечили ефективні структурні перетворення агропромислового виробництва з урахуванням як національних, так і міжнародних аспектів.

Дуже важливо створити необхідні умови для захисту вітчизняних аграрних підприємств і максимально можливого підвищення конкурентних переваг української продукції АПК не тільки в нашій країні, але і в Європі, і в світі. Стабілізація виробничо-фінансового стану агропромислового комплексу України на ринках США, ЄС та інших країн безпосередньо залежить від швидкості і спрямованості структурної перебудови експортно-імпортного потенціалу вітчизняних підприємств зі стратегічною визначеністю на вивезення конкурентоздатної продукції на ці ринки. Стимулювання розвитку експортного потенціалу галузі можливе лише на основі

сучасних структурно-трансформаційних перетворень у сільському господарстві з метою стабілізації та нарощування виробництва конкурентоспроможної продукції.

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності вимагає дотримання, насамперед, українських національних інтересів. Домогтися широкого застосування протекціоністських заходів стосовно імпорту товарів і обмеження конкуренції з боку зарубіжних фірм та інших партнерів на внутрішньому ринку можна лише за умови становлення власного виробництва та відповідного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

ЭВОЛЮЦИЯ МАРКЕТИНГА КАК КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

***Мяликов К., Джумаева А., магистранты*,
Харьковский национальный технический университет
сельского хозяйства имени Петра Василенко***

История развития маркетинга начинается с возникновения товарообмена в Древней Греции и Риме, где впервые товары реализовывались оптовыми партиями через посредников. Однако становление маркетинга как особого вида экономической деятельности приходится на XVII столетие. С появлением теории маркетинга в Англии уже с того времени продажа товаров в пределах и за границы страны в основном осуществлялась с помощью специально созданных посреднических структур, которые были полноправными участниками рынка. Становление в качестве отдельной науки маркетинг начал в конце XIX - начале XX столетия в США. Тем не менее, как самостоятельная концепция предпринимательства, маркетинг сформировался во второй половине XX столетия, после чего и началось его быстрое развитие. Одно из первых определений термина «маркетинг» в американской экономической литературе в начале XX столетия трактовало его как предпринимательскую деятельность, которая управляет продвижением продукции от товаропроизводителя до конечного потребителя, основное внимание при этом отводилось физическому перемещению

** Научный руководитель – Мандыч А.В., к.э.н., доцент*

товаров, но одночасно акцентувалась роль товародвиження і каналів сбыта. Позднее, в середині 80-х років ХХ століття по визначенню Американської асоціації маркетингу, под маркетингом розумівся процес планування і втілення задуму в продукцію, визначення цінової політики, виникнення ідей, реалізації товарів, надання послуг і т.п. з допомогою обміну. Це все в кінцевому результаті задовольняє цілі окремих осіб і організацій. Таке розуміння маркетингу стало більш широким в порівнянні з трактуванням маркетингу як підприємницької діяльності. В початку 90-х років ХХ століття трактування маркетингу змінюється, к йому вже додається перелік об'єктів, на які безпосередньо спрямовується маркетингове вплив. Одночасно з'являється трактування маркетингу, запропоноване Ф. Котлером, одним з засновників сучасної теорії маркетингу, який визначив маркетинг як вид людської діяльності, яка спрямована на задоволення потреб з допомогою обміну. Однак в кінці 90-х років ХХ століття Ф. Котлер також змінює трактування поняття «маркетинг». Після багатьох років вивчення маркетингу, він розглядає його як соціальний і управлінський процес, з допомогою якого суспільство задовольняє свої потреби, створюючи товари і інші споживчі цінності і обмінюючись ними між собою.

Початком вагомих теоретичських досліджень в сфері маркетингу стала запропонована в 70-х роках ХХ століття англійським вченим Д. МакКарті модель «4 Р», яка змогла об'єднати можливі елементи «маркетингової суміші» («marketing-mix»), створеної в 50-х роках ХХ століття, в чотири групи. Ця модель включала в себе наступні складові маркетингу – product (товар), price (ціна), place (місце, розподіл, доставка), promotion (промоція). В останні роки ця концепція доповнилась ще кількома Р – people (люди), personal selling (особиста продаж), package (упаковка) і т.п. Що стосується вітчизняної економічної школи, то в даний час склалося вже достатньо багато визначень таких понять, як «маркетинг», «маркетингова діяльність», «концепція маркетингу» «маркетингова система», «маркетингова середовище» і т.п. Але їх переважаюча більшість дотримуються трактувань, властивих американському підходу, даних Американської асоціацією маркетингу або Ф. Котлером.

Література.

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: [Пер. с англ.] / Ф. Котлер. – М.: «Бизнес-книга», «ИМА-Крос. Плюс», ноябрь 1995. – 702 с.

ПРОЕКТУВАННЯ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ У ДЕРЖАВНИХ АГРАРНИХ ФОРМУВАННЯХ НАУКОВО-ДОСЛІДНОГО СПРЯМУВАННЯ

***Нагаєв В.В., студент*,
Харківський національний аграрний
університет ім. В.В. Докучаєва***

В умовах зростання рівня концентрації та спеціалізації сільськогосподарського виробництва, важливим напрямом удосконалення господарського механізму є оптимізація параметрів існуючої структури управління (СУ). Особливого значення набуває ця проблема для державних підприємств, які забезпечують впровадження науково-технічного прогресу в галузях рослинництва та тваринництва. Для таких аграрних формувань важливо розробити організаційну модель СУ, яка б забезпечувала реалізацію принципів комерційного розрахунку - економічної самостійності структурних підрозділів на мікрорівні, їх матеріальної зацікавленості та відповідальності, максимальної самоокупності капіталу, землі та праці.

Об'єктом дослідження було обране державне підприємство дослідне господарство «Кутузівка» Харківського району Харківської області, що підпорядковане Українській національній академії аграрних наук, як органу управління державним майном, закріпленім за господарством. ДП ДГ «Кутузівка» здійснює свою діяльність з метою організаційно-господарського забезпечення умов для проведення наукових досліджень і апробації наукових розробок, вивчення і втілення передових технологій виробництва молока та м'яса.

Підприємство відноситься до великих за розмірами господарств (площа господарювання дорівнює 9334 га, чисельність персоналу – 236 осіб). В останні роки маємо циклічність показників ефективності

* Науковий керівник - Нагаєв В.М., д.п.н., професор

використання ресурсного потенціалу. Розраховані показники свідчать про нераціональне використання ресурсного потенціалу господарства і необхідність заходів з удосконалення структури управління виробництвом.

Існуюча структура управління господарства побудована за цеховим принципом. Однак, в умовах великого розосередження матеріальних і трудових ресурсів цехова структура не виконує притаманні їй функції. За цих умов погіршується міжгалузева координація виробничих підрозділів, оперативність прийняття управлінських рішень. Логістичні розрахунки засвідчили, що за великих розмірів підприємства, цехова структура має меншу ефективність операційних витрат ніж її територіальний аналог.

У результаті проведеного комплексного аналізу СУ, для ДП ДГ «Кутузівка» пропонується запровадити територіально-галузеву (матричну) структуру зі спеціалізованими виробничими підрозділами, в основі яких мають бути впроваджені госпрозрахункові відносини на принципах комерційного розрахунку. За цих умов проводиться розмежування функцій організаційно-технологічного керівництва (по галузям) і адміністративно-територіального управління (по населеним пунктам).

Важливим напрямком удосконалення СУ є організація кластерного принципу побудови підприємницької моделі. Формування на базі ДП ДГ «Кутузівка» територіально-галузевого науково-виробничого кластеру передбачає концентрацію та спеціалізацію діяльності підприємства з формуванням на території замкнутих циклів: «виробництво – зберігання - переробка - реалізація продукції» на засадах інтеграції з використанням механізмів корпоратизації та кооперації для одержання конкурентоспроможної продукції. При цьому кластерна організаційна модель дасть можливість розвинути соціальну сферу у віддалених населених пунктах (відділки: Фрунзе, Чапасава) з облаштуванням сільських територій шляхом комплексної розбудови агропромислової, агросервісної та житлової зон.

Нашою пропозицією щодо удосконалення організаційної структури у ДП ДГ «Кутузівка» буде створення системи дивізів (виробничих колективів, на яких покладені найважливіші організаційні завдання), котрі формально не будуть володіти статусом юридичної особи, але матимуть економічну самостійність. Для реалізації цих цільових програм, дивізам потрібно надати відповідні повноваження з

визначеним рівнем їх самостійності. Заснування такої структури в межах ДП ДГ «Кутузівка» не потребує додаткових капіталовкладень.

Нова структура буде відноситись до адаптивного типу. Її параметри приведені у відповідність до оптимальних норм керованості та обслуговування. Рівень централізації планується зменшити, адже в господарстві сьогодні працюють досвідчені кваліфіковані кадри, які здатні самостійно приймати важливі управлінські рішення, реалізовувати принципи ініціативи, творчості і матеріального заохочення. При цьому формування системи управління буде визначатись виробничо-економічними, а не адміністративними умовами. Поряд з організаційними наслідками корекція структури викличе також і економічні наслідки: створяться умови для підвищення продуктивності виробництва, високої відповідальності керівників і рядових виконавців, мінімізації адміністративних витрат на всіх стадіях виробництва та реалізації, створення передумов для інноваційних процесів, підвищення рівня рентабельності господарської діяльності.

При новій структурі управління будуть розмежовані стратегічні, тактичні й оперативні функції. Такий підхід зумовлений диверсифікацією виробництва, розвитком переробної та соціальної інфраструктур. Доцільним також є удосконалення системи оперативного управління за рахунок впровадження автоматизованих інформаційно-пошукових систем із створенням інформаційно-консалтингового центру на основі автоматизованих робочих місць керівників і спеціалістів.

Найбільш характерними рисами удосконаленої структури управління у ДП ДГ «Кутузівка» має стати глибока автономізація і децентралізація структурних одиниць; широка економічна самостійність; зацікавленість працівників у кінцевих результатах своєї праці. При реалізації даної моделі планується зберегти дане підприємство як цілісну соціально-економічну систему великотоварного виробництва. При цьому державна власність на засоби виробництва буде поєднуватись з ринковими принципами комерційного розрахунку.

СУЧАСНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РОБОЧИМ ЧАСОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

***Никитенко Н.М., студентка*,
Чернігівський державний технологічний університет***

Успіх будь – якого підприємства залежить не тільки від матеріально-економічних величин, а й від того, як використовується робочий час.

Ефективне і раціональне використання робочого часу є результатом наукової організації праці, режиму робочого часу і відпочинку, вміння визначити пріоритетні завдання, поваги до іншої людини в процесі ділового спілкування.

Питання раціонального використання робочого часу є предметом досліджень багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких Г.А. Архангельський [5], Л.В. Балабанова [2], М.Д. Виноградський [3], А.І. Рофе. [7], О.Ю. Древаль [4], І.В. Багрова [1] та багато інших.

Раціональне використання робочого часу є визначальним резервом зростання продуктивності праці, вирізняється ефективністю, оскільки сприяє збільшенню випуску продукції без додаткових інвестицій.

Правильне визначення характеру і змісту витрат часу в трудовому процесі дозволяє обґрунтовано розділити необхідні та зайві витрати, виділити наявні втрати часу і на цій основі виявити резерви робочого часу, що дозволить підвищити ефективність його використання .

Виявлення резервів скорочення затрат часу повинно ґрунтуватись на ліквідації його втрат, особливо при виконанні технологічних процесів. Передусім необхідно зрозуміти, з яких причин існують втрати. Науковці та практики виділяють наступні причини втрат робочого часу:

— нечітка постановка цілі, неправильне визначення пріоритетів, у результаті чого працівники не можуть вірно зорієнтуватись в ситуації, а тому беруть на себе або дуже багато, або дуже мало роботи, тонуть в дрібницях;

* Науковий керівник – Холодницька А.В., к.е.н.

- незадовільна організація планування, в результаті чого менеджер не справляється з розподілом часу на виконання тих чи інших справ;
- технічна несправність машин і обладнання;
- неналежне узгодження взаємозв'язків між працівниками, які виконують технологічно послідовні процеси;
- недисциплінованість окремих працівників, які не виконують операцій, навіть при наявності потрібних умов;
- змінні норми виробітку недостатньо враховують зміни в умовах виробництва.
- слабка організаційна дисципліна підлеглих, яка призводить до багаторазової переробки однієї й тієї ж роботи;
- відсутність необхідної інформації для прийняття рішень, внаслідок чого їх доводиться постійно відкладати;
- нерішучість керівника, невміння працювати з партнерами та підлеглими, відвідувачами,
- невміння проводити збори і наради.

Аналіз втрат робочого часу потрібно доручити висококваліфікованим фахівцям у цій сфері. Тільки в результаті вивчення втрат робочого часу, їх аналізу можна упорядкувати розстановку кадрів, звільнити керівників від невластивих їм функцій, а фахівців від нетворчої праці.

Суть управління витратами робочого часу окреслюється в необхідності забезпечення безперебійного та злагодженого виробничого процесу, як з позиції результату, так і з позиції організації діяльності працівників. Управління робочим часом покликане одночасно вирішувати два основні завдання – досягнення максимального результату за мінімальний час та відтворення нормального суспільного становища працівників.

Г.А. Архангельський [5] пропонує декілька ключових ідей, які сприятимуть ефективній організації часу:

- Управління хаосом. Будь-який розвиток нового - це завжди хаос. Подолати його мають головні ідеї синергетики - науки, якою володіють передові уми протягом декількох десятиків років.

- Нечітка логіка. Менеджер має використовувати методи гнучкого планування без жорстких параметрів часу, орієнтуватися, реагувати на зміну ситуацій і не заганяти себе в жорсткі рамки плану. Проблема полягає в тому, що кожна людина може діяти за планом чи спонтанно. Тому менеджеру потрібно створити баланс планомірності і спонтанності, який є для нього оптимальним. Чим триваліший термін,

тим більше часу виділяється на спонтанну, творчу діяльність та непередбачувану роботу (до 40%), а на планові справи - до 60% часу.

— Абстракція як інструмент менеджменту. На жаль, серед багатьох менеджерів існує стереотип «конкретне - практичне, успішне, добре; абстрактне - незрозуміле, погане». Проте менеджеру, щоб упоратися і опрацювати колосальні потоки інформації, потрібно навчитися оперувати абстракціями, універсальними методами, схемами, принципами.

До відомих концепцій використання робочого часу можна віднести концепцію Парето 80:20. Ця концепція є актуальною і тепер, оскільки принципи концепції неодноразово підтверджувалися на практиці в різних сферах. Принцип Парето свідчить, що всередині кожної групи чи множини малі частини мають набагато більшу значимість, ніж це відповідає їх відносній частці в цій групі:

- 20 % запасів зазвичай становить 80 % вартості обладнання;
- 20 % клієнтів (товарів) дають 80 % обороту чи прибутку;
- 80 % клієнтів (товарів) приносить 20 % обороту чи прибутку;
- 20 % помилок обумовлюють 80 % втрат тощо [3].

У повсякденній діяльності це означає, що не слід братися за найлегші, цікаві чи ті, що потребують мінімальних витрат часу, справи. Необхідно починати виконання поставлених завдань та справ відповідно до їх значення та важливості. Спочатку — нечисленні життєво важливі проблеми, а вже потім — багаточисленні другорядні.

Також існує концепція організації та управління на основі пріоритетів — це результат еволюції трьох поколінь теорії управління часом. Кожне покоління теорії ґрунтується на основі попередньої і кожна з цих теорій дає все більше можливостей керувати своїм часом та своїм життям.

Перше покоління характеризується записками, пам'ятками, наявністю записних книжок. Це була спроба упорядкувати і систематизувати все те, що потребує від нас витрат часу і сил.

Друге покоління характеризується появою календарів і ділових щоденників. Це була спроба подивитися вперед, спланувати події і свою діяльність на майбутнє.

Третє покоління — це сучасний етап управління часом, для якого властива ідея виділення пріоритетів, цінностей і порівняння значимості різних справ. Це також постановка конкретних цілей — довгострокових, проміжних і короткострокових, а також щоденне планування. Це націлює на відповідну продуктивність та ефективність роботи.

Нині вже існує четверте покоління. Воно характеризується тим, що фокусує нашу увагу на збереженні й розвитку відносин із людьми і, як результат, — на досягненні відповідних успіхів, тобто концентрація уваги на підтриманні балансу вкладання ресурсів та отримання результату.

Все більш популярною стає тенденція до індивідуалізації та персоналізації праці, що розглядається як важлива риса сучасного виробництва і має далекосяжні наслідки [2].

Особлива політика зарубіжних підприємців у питаннях використання робочого часу одержала назву «гуманізація праці». До нововведень цього ряду насамперед відносять: рухомий графік робочого часу, різні графіки 4- і 3-денного робочого тижня (при збереженні 40 робочих годин), а також неповного робочого тижня.

Все більшого поширення в сучасних умовах набуває флекстайм, що передбачає можливість вибору виконавцями часу початку й закінчення робочого дня, скорочення часу обов'язкового перебування на робочому місці та ін. Не зважаючи на складність підготовки цих нововведень сприяє суттєвій віддачі: покращує соціально-психологічний мікроклімат, скорочує невиходи на роботу з поважних причин, знижує витрати на оплату позаурочних робіт, підвищує задоволеність роботою та індивідуальну продуктивність праці. [2].

В сучасних умовах все більшого поширення набуває тайм-менеджмент, який вчені розглядають як галузь менеджменту, що динамічно розвивається, основне завдання якої полягає у виявленні методів і принципів ефективного управління часом.

Наука управління часом, або тайм-менеджмент (time management – організація часу) – це галузь знань, присвячена вивченню проблем і методів оптимізації тимчасових витрат у різних сферах людської діяльності, за допомогою якої будь-яка людина може грамотно управляти своїм часом, без зусиль визначати, що для неї важливе, на що насамперед необхідно витратити час і сили [6].

В управлінні часом вчені пропонують виокремити наступні процеси:

- Аналіз.
- Моделювання стратегій з урахуванням проведеного аналізу.
- Постановка мети або визначення ключового напрямку розвитку.
- Планування і розстановка пріоритетів.
- Реалізація - конкретні кроки і дії відповідно до наміченого плану і порядком досягнення мети.
- Контроль досягнення мети, виконання планів, підбиття

підсумків за результатами.

Яку концепцію обрати для ефективного управління робочим часом – справа кожного підприємства. Але на нашу думку, кожна з них є оригінальною, самобутньою, має свої переваги та недоліки.

Втрати робочого часу є найбільш універсальним напрямком управління робочим часом, а тому важливо розробити єдині шляхи управління.

Науковці виділяють наступні шляхи скорочення втрат робочого часу:

- організація на підприємствах об'єктивного, повного та оперативного обліку робочого часу;

- виявлення чинників, вплив на які приведе до максимального використання робочого часу;

- розробка системи показників та заходів по скороченню втрат робочого часу.

- удосконалення організації трудових процесів;

- зниження трудомісткості виробництва за рахунок усунення названих причин і умов, які їм сприяють;

- постійний контроль робочого часу працівників;

- удосконалення організації праці на підприємствах [1].

Тому, основними напрямками ефективного використання робочого часу є:

- забезпечення рівномірного завантаження працівників;

- оснащення робочого місця і його раціональне розміщення;

- забезпечення всім необхідними для безперервного трудового процесу;

- вдосконалення прийомів і методів праці;

- комплексне обґрунтування необхідних витрат праці;

- створення сприятливих умов праці та збереження здоров'я працюючого;

- удосконалення організації трудових процесів;

- зниження трудомісткості виробництва за рахунок усунення названих причин і умов, які їм сприяють.

Досягнення максимального результату можливе тільки при створенні таких умов праці, коли кожна хвилина виробництва дає результат, тобто виробництво без втрат: технологічних, організаційних та часу. Ефективне використання часу — це культура управління та етика ділових стосунків.

Отже, результативне і розумне використання робочого часу є результатом наукової організації праці, злагодженого режиму часу

роботи та відпочинку, вміння визначати пріоритетні напрями діяльності та шляхи їх досягнення, досконалої системи соціально-трудових відносин у колективі.

Література.

1. Багрова І. В. Нормування праці. Дніпропетровський університет економіки та права, Центр навчальної літератури, 2003 – 206 с.
2. Балабанова Л.В. Управління персоналом Підручник.- Балабанова Л.В., Сардак О.В. К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
3. Виноградський М.Д. Управління персоналом: 2-ге видання: Навч. посіб. М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова— К.: Центр учбової літератури, 2009. — 502 с.
4. Древаль О.Ю. Планування діяльності підприємства: конспект лекцій / О.Ю. Древаль. – Суми: Вид-во СумДУ, 2008. – 146 с.
5. Как успевают жить и работают / Глеб Архангельский. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2005. — 240 с.
6. Куликова В. Н. Заставьте время работать на вас / В. Н. Куликова. — М. : ЗАО Центр-полиграф, 2008. — 192 с.
7. Рофе А. И. Организация и нормирование труда: учебник для вузов/ А. И. Рофе: Москва Издательство «МИК» 2005. – 137 с.

СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТ В ОРГАНІЗАЦІЯХ

Сахно К.А., студентка*,

***Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

У нинішньому суспільстві все більше уваги приділяється методам управління людськими ресурсами, використовуючи які, керівництво може підвищити як добробут своїх співробітників, так і продуктивність організації. Однак навіть в найбільш прогресивній і добре керованій організації існують ситуації, що негативно впливають на людей і викликають у них почуття стресу.

Поняття «стрес» було запозичене зі сфери техніки, де воно означає здатність різних тіл і конструкцій протистояти навантаженню. Будь – яка конструкція має межу міцності, перевищення якої призводить до руйнування [1].

Перенесене в сферу соціальної психології поняття «стрес» включає цілий спектр станів особистості, які викликані багатьма

* Науковий керівник – Зайка С.О., ст. викладач

подіями: від поразок чи перемог до творчих переживань чи сумнівів. Незначні стреси нешкідливі, але надмірний стрес прямо чи посередньо збільшує витрати на ведення справи і знижує якість трудового життя для більшості працівників [2].

Стрес-менеджмент (від англ. stress-management - керування тиском, напругою) - грамотне управління своїм станом і поведінкою під час сильного фізичного або психологічного напруження. Така напруга найчастіше значно знижує ефективність роботи співробітника, впливаючи на його емоційний, фізичний та інтелектуальний стан. Надмірні навантаження поглинають сили персоналу, необхідні йому в областях професійної та особистої діяльності. Постійне перенапруження провокує стан хронічної втоми, супроводжуване втратою інтересу до роботи і нездатністю відновитися навіть після тривалого відпочинку [3].

В Європі та Америці послугами психологів та психоаналітиків користуються практично всі, бо твердо переконані, що стрес, викликаний постійними негараздами в родині, напруженими відносинами на роботі, інформаційними перевантаженнями, не тільки глибоко позначається на здоров'ї, але і багато в чому знижує економічні показники роботи.

Українці вже більше десяти років ведуть бізнес в режимі хронічного стресу, не намагаючись психологічно захиститися від нього. Основні сили йдуть на економічне виживання в умовах повної нестабільності. Керівникам важко планувати діяльність компанії. Вони знаходяться в ситуації, коли потрібно оперативно приймати правильне рішення в умовах жорсткого обмеження в часі, а це інформаційний стрес. Нерідко в компанії активно йдуть кар'єрні війни, плетуться інтриги, що створює напружену ситуацію всередині колективу. Щоб гідно впоратися з усім цим, і існує стрес - менеджмент.

Безумовно, проблеми, з якими доводиться стикатися керівникам або рядовим співробітникам, різні – звідси і поділ послуг зі стрес – менеджменту: коучинг керівника, тренінги для персоналу, вирівнювання мікроклімату в колективі [4].

Коучинг: робота з першою особою організації. Слово «коучинг» в перекладі означає супровід, особисте наставництво, тренерство. Основне завдання коучера - психологічний асесмент (діагностика) для визначення переваг керівника, виявлення його успішних стратегій поведінки, а поряд з цим і неуспішних, що обмежують стратегії в цілях їх подальшої корекції і компенсації. Коучер проводить персональні

тренінги, супроводжує його на нарадах, переговорах, публічних виступах тощо.

Тренінги для персоналу. Це найбільш поширений спосіб управління стресом у рамках відділу чи компанії. Досить часто керівництво вдається за допомогою фахівців у галузі PR та бізнес-процесів і замовляє тренінг для персоналу. Роль людського фактора часто виходить на перше місце, оскільки покарання співробітників за неухвалене ставлення до клієнтів призводять до плінності кадрів, погіршення мікроклімату в колективі і ще більшого уповільнення зростання економічних показників. За допомогою тренінгу зі стрес – менеджменту проводять діагностику фірми – замовника, виявляють основні больові точки, визначають результати, яких потрібно досягти в ході тренінгу.

Вирівнювання мікроклімату в колективі. Атмосфера в колективі залежить від дуже багатьох чинників – від взаємовідносин між співробітниками відділу, від того, як будується процес мотивації персоналу, яку увагу приділяють кар'єрному росту співробітників усередині компанії і т.д. Все це можна назвати профілактичними заходами, що дозволяють не допустити дестабілізації в колективі і створити атмосферу довіри та взаємодопомоги навіть у складних ситуаціях.

Нерідко керівництво компанії скаржиться, що після того чи іншого тренінгу працівники застосовують освоєння в ході навчання методики - лише два-три місяці, а потім знову починають діяти по-старому. Причина часто криється в тому, що начальство продовжує використовувати колишні методи управління людьми, які отримали нові знання. Вихід один – не тільки навчати співробітників, але і вносити зміни в ідеологію, корпоративну культуру компанії. Саме тому програми по стрес – менеджменту вибудовують так, щоб охопити персонал усіх рівнів та вплинути на роботу компанії в цілому.

Література

1. Немцов В.Д. Менеджмент організацій: [навчальний посібник] / В.Д. Немцов, А.Є. Довгань, Г.Ф. Сініок. – 2000 – 342 с..
2. Зозульов О.Сучасні проблеми менеджменту українських підприємств / О. Зозульов, А. Длігач, Н. Писаренко // Економіка України. – 2012. - № 6. – С. 41-46.
3. Братченко В.Ф. Управління персоналом організації в сучасних умовах / В.Ф. Братченко // Персонал - № 3. - 2009. – С. 45-48.
4. Данюка В.М. Менеджмент персоналу: [Навчальний посібник] / В.М. Данюка, В.М. Петюха - К.: КНЕУ, 2004. – 233 с.
5. Хміль Ф.І. Управління персоналом: [Підручник]. Ф.І. Хміль - К.: Академія, 2006 - 488 с.

ФОРМУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ПІДСИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

***Сумець О.М., к.т.н., доцент,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Формалізація операційної підсистеми, як ключової ланки логістичної системи (АС) підприємства, базується на вирішенні комплексу відповідних завдань, де одним із першочергових є відпрацювання детального алгоритму її створення, тобто проектування. І тут, насамперед, необхідно звернутися до практики операційного менеджменту з питання створення операційних систем (ОС) сучасних підприємств.

Аналіз публікацій, що висвітлюють проблематику операційного менеджменту, дозволяє вказати на невирішеність проблеми, що досліджується. Автори значної кількості публікацій описують і аналізують аналогову модель операційної системи, основні її підсистеми та функції і не торкаються питання алгоритму проектування чи створення останньої. Окрім того, в жодній публікації автори не торкаються аспекту економічної безпеки майбутньої операційної системи, що проектується чи удосконалюється. У кращому випадку, дослідники у процесі формалізації алгоритму створення враховують відомі з практики проектування основні етапи, а саме: 1) аналіз стратегічного набору підприємства, 2) формування операційної стратегії підприємства, 3) розробка системи пріоритетів побудови операційної системи управління, 4) розробка нового товару, 5) вибір технологічного процесу виготовлення нового товару, 6) планування виробничих потужностей, 7) розміщення устаткування і планування приміщень, 8) планування трудового процесу, 9) оновлення операційної системи. Але слід зазначити, що представлений порядок побудови й функціонування ОС підприємства є вельми узагальненим і відбиває, за своєю сутністю, лише реалізацію стратегії нового продукту на підприємстві. В алгоритмі не простежується ні врахування специфіки функціонування логістичної системи, ні супутнього забезпечення економічної безпеки підприємства в цілому. Однак даний алгоритм в теорії операційного менеджменту є єдино відомим і зрозумілим для практичного використання на мікрорівні.

Все вище зазначене свідчить про те, що проблема створення науково-методологічного апарату проектування операційних підсистем АС підприємств з врахуванням аспекту економічної безпеки практично ще не вирішена й потребує подальшого всебічного дослідження. Таким чином, метою дослідження є розробка узагальненого алгоритму проектування операційних підсистем АС.

Відомо, що операційна система сучасного підприємства вбирає в себе повну виробничу його діяльність. Таким чином, для формалізації алгоритму проектування операційної підсистеми МАС доцільним буде розглядати три основні фази функціонування підприємства, а саме постачання, виробництво і збут готової продукції. Дані фази описують повну виробничо-господарську діяльність і охоплюють повний цикл виконання всіх логістичних і виробничих операцій, що виконуються на підприємстві з метою виробництва і збуту продукції: входу матеріально-технічних ресурсів у систему, відповідної трансформації ресурсів у готовий продукт, вивід готової продукції із системи на ринок. Таким чином, зазначені фази логістичної діяльності підприємства забезпечують виконання операційної функції і отримання запланованого результату. А оскільки операційна функція є результатом діяльності операційної системи підприємства, то остання у своїй структурі повинна мати: підсистему постачання (забезпечує вхід матеріально-технічних ресурсів у систему), виробничу підсистему (перетворює ресурси в готовий продукт), підсистему забезпечення функціонування виробництва (ремонтне, інструментальне й ін. господарства), підсистему збуту (забезпечує вивід готового продукту на ринок) і підсистему планування й контролю (планування й контроль діяльності виробничої підсистеми й супутньо усіх інших). Для забезпечення визначеного рівня економічної безпеки (ЕБ) функціонування операційної системи, що якби є ядроутворюючим елементом АС підприємства, вкрай необхідно проектувати і систему економічної безпеки (СЕБ), що буде інтегруватися в усі підсистеми МАС. Важливим моментом у такій інтеграції є відслідковування і утримування матеріальних й інформаційних потоків між підсистемами постачання і забезпечення функціонування ОС, виробництвом і збутом, оскільки вони є «стиковими елементами» між останніми. Від тісноти, гнучкості й неперервності такого стику залежить і безпека функціонування ОС. У даному аспекті основною метою СЕБ є забезпечення умов щодо виконання обмежень, що накладаються на потоки.

У загальній структурі операційної підсистеми МАС слід

виділити основні й допоміжні ланки в які проникає СЕБ підприємства. Основними слід рахувати підсистеми планування і контролю та виробничу. Інші підсистеми – постачання, забезпечення функціонування виробництва і збуту – є допоміжними підсистемами (ланками).

Результати досліджень, що проведені особисто автором, надали можливість систематизувати всі пропозиції й рекомендації сучасної практики операційного менеджменту щодо створення (проектування) ОС підприємств і розробити алгоритм проектування операційних підсистем МАС з врахуванням аспекту економічної безпеки, що складається з шести фаз: 1) формування інформаційного масиву для проектування ОП МАС підприємства, 2) розробка операційної стратегії, 3) проектування основних ланок ОП МАС, 4) проектування допоміжних ланок ОП МАС, 5) проектування зв'язків СЕБ підприємства з об'єктами економічної безпеки ОС МАС, 6) впровадження проекту ОП ЛС на підприємстві.

Визначені фази проектування операційних підсистем ЛС підприємств у себе включають по декілька етапів, які конкретизують спрямованість проектних робіт або робіт з удосконалення останніх.

Зазначені фази й етапи проектування й впровадження операційної підсистеми МАС підприємства з врахуванням аспекту економічної безпеки відображають системний підхід до досліджуваного процесу.

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ

Тертишник В.В., студентка,*

*Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка*

Одним із шести головних напрямків діяльності уряду в сучасних умовах є реформи в АПК. В економічній теорії вчені розглядають, крім трьох основних чинників виробництва (праця, земля, капітал), і такий особливий чинник, як вид людської праці, підприємницьку здатність, або, простіше, підприємництво.

** Науковий керівник – Гелета О.С., асистент*

Нині надзвичайно актуальним є дослідження всіх аспектів розвитку інноваційного підприємництва в умовах ринкових відносин. Адже інноваційне підприємництво в аграрній сфері – один із найважливіших шляхів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних ринків сільськогосподарської продукції.

Метою цього дослідження є обґрунтування моделі розвитку агропромислового виробництва, яка б забезпечила гнучку систему реформування, можливість становлення малих і середніх підприємств, а також максимально зберегла існуючий потенціал, який створювався впродовж багатьох десятиліть. Відомий вчений А. Баян стверджує, що в країнах з розвинутою економікою існує дві моделі підприємництва: класична й інноваційна. Класична модель орієнтується переважно на використання внутрішніх ресурсів, інноваційна – на залучення зовнішніх ресурсів, зокрема наукових розробок та нових ідей. У ринкових умовах інновація охоплює всю економіку, враховуючи продуктивні сили (засоби виробництва, навчання працівників) та виробничі відносини (форми і методи управління, поділу, спеціалізації і кооперації) [2, 10].

Інноваційне підприємництво є ефективним інструментом розвитку і трансформації економічної системи, визначальним чинником забезпечення сталої конкурентоспроможності, засобом підвищення добробуту населення. Реалізація цієї функції – одна з найістотніших рис сучасного підприємництва в розвинених державах, де громадяни пов'язують з ним надії на економічне піднесення.

Методологічною основою інноваційного розвитку підприємництва було наукове положення про те, що науково-технічний прогрес (НТП) має підлягати логіці плановості на тих самих принципах, що й решта елементів способу виробництва. Як наслідок, наша країна значно відстала від цивілізованих країн Заходу з більшості напрямів і сфер науково-технічного розвитку.

Подальший розвиток підприємництва доцільно розглядати в напрямі підвищення ефективності функціонування підприємницьких організацій і збільшення їхнього впливу на розвиток національної економіки. Реалізація таких завдань потребує взаємодії державної та регіональної політики, удосконалення системи управління роботою безпосередньо підприємницькими організаціями й розроблення механізму її здійснення, основною метою якої є підвищення ефективності господарювання, задоволення потреб суспільства в товарах, послугах тощо. Організаційно-функціональна структура механізму розвитку підприємництва передбачає виділення трьох

основних підсистем: державного сприяння розвитку підприємництва; регіонального сприяння розвитку підприємництва; удосконалення управління підприємницькою діяльністю.

Основна мета підсистеми державного сприяння розвитку підприємництва полягає в тому, щоб створити умови для ефективного розвитку тих напрямів підприємницької діяльності, які забезпечать піднесення національної економіки, сприятимуть підвищенню її авторитету на міжнародних ринках та задовольнять потреби населення країни.

Підсистема регіонального сприяння розвитку підприємництва повинна формуватися з урахуванням основних напрямів соціально-економічного розвитку регіонів. Одним із найважливіших таких напрямів вважають створення центрів з підготовки і перепідготовки кадрів. Такі центри мають формуватися залежно від проблем, що потребують невідкладного вирішення на регіональному рівні і потребують нових знань, підготовки спеціалістів нового фаху. Варто врахувати, що економічна ефективність підприємств, своєю чергою, збільшує продуктивність капіталу і праці, зменшує витрати виробництва та збільшує конкурентоспроможність підприємств [1, 29].

Розвиток підприємницьких структур в аграрному секторі економіки також потребує й ефективного управління. Управлінська праця завжди була однією із визначальних складових процесу досягнення мети організації. Раціональність господарювання, його результативність у період кризи, адаптації суб'єктів господарювання до умов конкурентного ринку залежать від управлінських рішень, які приймає керівна ланка. Праця керівника є основою управління в сільськогосподарській виробничій системі, центром, у який надходить вся інформація, де ухвалюють рішення й розпочинають їхню реалізацію.

Отже, управлінську діяльність здійснює людина, тому ефект управління залежить від умінь керівника вчасно впливати на процеси, які відбуваються на підприємстві, а також правильно розпорядитися наявним виробничим і кадровим потенціалом та побудувати дієву систему стимулювання підлеглих. Поряд з цим, все це забезпечує оптимальне функціонування всієї системи управління.

Ефективність підприємницької діяльності в АПК зумовлена багатьма чинниками, зокрема розміром підприємств. Світова практика свідчить, що малий бізнес і підприємництво є важливим механізмом підвищення ефективності господарювання саме в сільськогосподарському виробництві.

Важливим методом підвищення ефективності підприємницької діяльності є запровадження інновацій, яке повинно мати плановий та регулятивний характер. А однією з найважливіших передумов ефективного господарювання у разі запровадження інноваційної моделі розвитку економіки є інноваційна політика, ощадливе використання коштів, планування обігу та прогноз прибутків.

Інноваційний шлях розвитку підприємництва в Україні, зокрема агропромислового виробництва, є оптимальним для нашої держави на найближчу перспективу. Тому інноваційне підприємство є якісно новою формою інтеграції науки і виробництва, суть якої полягає в освоєнні, впровадженні та реалізації підприємницькими структурами різноманітних нововведень (технічних, технологічних, управлінських, фінансових тощо), розроблених за участю науково-дослідних інституцій.

Література.

1. Куласць М.М. Форми і методи розвитку підприємництва в аграрному виробництві невід'ємна складова іноваційної діяльності / М.М. Куласць, П.А. Лайко // Наука і методика : зб. наук.-метод. праць. – К. : Вид-во "Аграрна освіта", 2008. – С. 28-37.
2. Музика П.М. Розвиток інноваційного підприємництва в агропромисловому виробництві України : монографія. – Львів. – 2005. – С. 6.

РОЗВИТОК ТА НАРОДНО - ГОСПОДАРСЬКЕ ЗНАЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ В УКРАЇНІ

**Углева О.В., студентка*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка**

Олійні культури є джерелом одержання цінних олій, продовольчого та технічного призначення, а також рослинного білка, що використовується для годівлі худоби, виготовлення продуктів харчування. Тому в останні роки на світовому ринку продовольства збільшився попит саме на жири рослинного походження.

Серед олійних культур особливе значення в харчовій

* Науковий керівник – Островерх О.В., ст. викладач

промисловості займає соняшник. Вирощування соняшнику тісно пов'язане з підвищенням виробництва олії, що необхідно здійснити за рахунок збільшення врожайності. Але у вирішенні цього питання є ряд проблем. Збільшення валових зборів товарного насіння соняшнику в Україні за період 1999-2010 рр. від 2,0 до 3,7 млн. тон відбулося за рахунок розширення посівних площ, а не врожайності.

Україна посідає чільне місце серед виробників соняшнику. Світове зростання його виробництва та зниження цін на нього змушують замислитися над вибором вектора розвитку цієї галузі. Соняшник протягом останніх років є найбільш рентабельною культурою у сільському господарстві. Сьогодні Україна посідає провідні позиції у виробництві й експортуванні соняшникової олії та насіння соняшнику.

Увага до проблеми підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в цілому та вирощування соняшника зокрема викликана, насамперед тим, що від успішного розв'язання її залежить зростання дохідності підприємств, підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та світовому ринках, забезпечення сталого розвитку агропромислового комплексу.

У складі всіх олійних культур соняшник займає 70% посівної площі і 85% валового збору. Із насіння соняшнику виробляється приблизно дві третини всієї рослинної олії. Олія має важливе народногосподарське значення. Її споживають як цінний харчовий продукт у натуральному вигляді, широко використовують у харчовій, текстильній, лакофарбовій, парфумерній та інших галузях промисловості для виробництва маргарину, оліфи, мила, стеарину, лінолеуму тощо. Макуха та шрот (відходи переробки насіння) – цінний корм для сільськогосподарських тварин. Соняшник також вирощують на силос та зелену масу.

Успіх вирощування соняшнику залежить, перш за все, від використання високоякісного посівного матеріалу, дотримання оптимальних строків посіву, рівня агротехніки, своєчасного повноцінного підживлення, використання новітніх засобів захисту рослин. За останні роки недостатня кількість опадів та комплекс хвороб були головними чинниками зниження урожайності.

Лідерами по виробництву соняшнику є східний регіон - Дніпропетровська, Запорізька та Донецька області. У Харківській області у 2010 році розширення площі збору на 26,3%, сприяло збільшенню загального валового збору насіння соняшнику, якого вироблено 702,9 тис. т. (на 13,6% більше). Урожайність при цьому

знизилась проти 2009 р. на 1,8 ц з 1 га і становила 16,2 ц з 1 га. В інших областях, таких як Волинська, Львівська та Закарпатська спостерігається низьке виробництво цієї культури від 0,4 до 1,9 тис.т.

При середній врожайності 11,85 ц/га валове виробництво насіння соняшнику досягло 4793,4 тис. тонн. Окрім Запорізької області основними виробниками соняшнику також є Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Кіровоградська та Харківська області, що забезпечують дві третини всього валового виробництва соняшнику на Україні

Зниження урожайності соняшнику зумовлене насамперед фінансовими та матеріально-технічними нестатками господарств. Більшість з них не забезпечені і не здатні забезпечити себе технічними засобами, паливо-мастильними матеріалами, засобами захисту рослин, мінеральними добривами тощо. Водночас не завжди дотримуються необхідного чергування культур у полях сівозміни, що є винятково важливим саме для соняшнику з огляду на високий рівень винесення цією культурою поживних речовин з ґрунту, а також сприйнятливістю до хвороб при частому висіванні її на тій самій площі

Поряд із зниженнями урожайності, великий вплив на валовий збір соняшнику мають втрати при збиранні, транспортуванні, заготівлі та зберіганні.

Незважаючи на зниження урожайності, частка соняшнику у валовій продукції рослинництва, яка зменшилась за останні роки майже на дві третини залишається більш стабільною. Тому за цих умов соняшник залишається найбільш “ліквідною” сільськогосподарською культурою, здатною приносити реальний доход як “живими” грошима, так і засобами виробництва. Рівень рентабельності виробництва насіння соняшнику має чітко виражену тенденцію до зростання, що свідчить про досить стабільний стан галузі та перспективи подальшого її розвитку.

Економічна ефективність виробництва соняшника залежить від складного комплексу природно-економічних, технологічних, науково-технічних факторів. При вивченні даної проблеми слід рахувати наступні особливості галузі: соняшник вимогливий до умов обробітку. Агротехнічні вимоги не дозволяють вирощувати цю культуру у вузькоспеціалізованих господарствах. Рослини цієї культури дуже чутливі до всіх видів гербіцидів.

Ефективний розвиток олієжирового підкомплексу та підвищення його конкурентоспроможності можливий в результаті

досягнення високої якості насіння соняшнику, підвищення рівня врожайності культури, за умови переведення галузі на інтенсивний шлях розвитку, докорінного зміцнення ресурсної бази та забезпечення застосування прогресивної технології, поліпшення культури землеробства й проведення повного циклу технологічних операцій у визначені строки.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ ПРИ СУЧАСНІЙ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Удовенко Ю.О., студентка*,

**Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка**

Україна є складовою світового господарства, й успішне входження у світовий ринок в умовах формування національної концепції ринкової трансформації - це важливий фактор її майбутнього. Якщо вдасться до аналізу структури експортної продукції, то можна передбачити подальші труднощі трансформації економіки України у світовий ринок в умовах посилення конкурентної боротьби. Основними параметрами, які забезпечують успіх галузей і фірм у конкуренції є:

- факторні умови (природні, трудові, технологічні та інвестиційні);
- умови попиту в країні на продукцію і послуги галузі;
- наявність споріднених і підтримуючих галузей, конкурентоспроможних на міжнародному ринку;
- стратегія фірми, її структура і характер конкуренції на внутрішньому ринку.

Нинішній стан економіки України супроводжується гострою загальноекономічною кризою. Звичайно за таких соціально-економічних умов неможливо досягти високого рівня ефективності виробництва, отримати максимальний прибуток, бути лідером в жорсткій конкурентній боротьбі.

Становлення стабільного стану економіки вимагає розробки

* Науковий керівник – Гуторова О.О., к.е.н., доцент

дійових механізмів і підходів, які б дали змогу підвищити ефективність виробництва, створити сприятливі інвестиційні умови, забезпечити конкурентоспроможність продукції на споживчому ринку.

Проблеми трансформації економічних систем в умовах глобалізації почали набувати науково-теоретичного та практичного значення з урахуванням сучасних реалій розвитку Української держави.

Досвід, накопичений за роки перетворень, переконливо довів необхідність перегляду сформованої нині національної моделі розвитку, виявлення екзогенних та ендогенних ризиків трансформації економіки України та обґрунтування стратегічних пріоритетів її ефективної реінтеграції до глобального економічного простору. Україна займає не найкраще місце серед економічно розвинених країн світу.

Україну роблять слабкою не тільки макроекономічна нестабільність (інфляція, високі кредитні ставки, що стримують розвиток нового бізнесу, неефективне витрачання бюджетних ресурсів), слабка здатність до адаптації нових технологій через залучення прямих іноземних інвестицій, епідемія корупції тощо, а, насамперед, низька якість суспільних інституцій та несприятливе підприємницьке середовище. Основними причинами погіршення ситуації в сфері розповсюдження корупції як в державному, так й в приватному секторах є політична нестабільність в країні. А для економічного зростання будь-яка держава потребує встановлення сприятливих умов для бізнесу та активного підключення факторів інновацій в економічне життя, що сприяє системному посиленню конкурентних переваг будь-якої країни і сприяє збільшенню надходження прямих іноземних інвестицій.

Досвід країн, які за конкурентоспроможністю зростання в різні часи вийшли на перші позиції в світі (США та Фінляндія), вказує на те, що саме активізація державної політики в напрямі підвищення конкурентоспроможності економіки стала рушійною силою даного процесу.

Досвід цих країн свідчить про те, що Україна має всі можливості для того, щоб знайти свій шлях у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки.

Та для того щоб усунути слабкі сторони і наростити конкурентні переваги слід розробити та реалізувати системні заходи не тільки з боку уряду країни, але й всіх гілок влади і суб'єктів господарювання. Основними причинами зниження індексу

конкурентоспроможності України є падіння попиту та експортну продукції, девальвація гривні і нестабільність фінансової системи.

Одним із напрямів підвищення конкурентоспроможності економіки України є посилення факторів, які забезпечують пряме підвищення ефективності виробництва і перехід до інноваційного та сталого розвитку.

Дослідження показали, що країни з високим рівнем конкурентоспроможності та економічної свободи, стабільно демонструють свій потужний економічний потенціал, який віддзеркалюється у добробуті країни. Враховуючи, що стратегічним курсом України є європейська інтеграція, для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки необхідно зосередитися не тільки на власних, але й програмних орієнтирах ЄС.

Підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках залежить від: сформованого відповідного внутрішнього конкурентного середовища, яке визначає рівень конкурентної боротьби між фірмами; лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, рівень якої залежить від кількості укладених двосторонніх угод з країнами-торговельними партнерами та участі України в роботі міжнародних і європейських організацій; формування інноваційної економіки, що, в свою чергу, підвищить конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світових товарних ринках.

Отже, однією із передумов виходу України на конкурентоспроможний шлях розвитку є вивчення та сприйняття досвіду країн ЄС, а також інших розвинених країн у реалізації політики підвищення конкурентоспроможності економіки.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

***Фурсова В.В., студентка*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Малий бізнес як інституційний сектор економіки давно став домінуючим за чисельністю та обсягами виробництва у провідних

** Науковий керівник - Зайка С.О., ст. викладач*

країнах світу. Малі підприємства забезпечують гнучкість та стійкість економічної системи, наближують її до потреб конкретних споживачів та водночас - виконують важливу соціальну роль, надаючи робочі місця та забезпечуючи джерело доходу для населення.

Мале підприємництво є необхідною складовою розвитку економіки країни та ефективним інструментом підтримки життєдіяльності людей, як формою їх участі в економіці країни.

Малий бізнес має ряд переваг, зумовлених широким свободою вибору сфери діяльності, швидкою окупністю витрат, можливістю реагувати на зміни у структурі попиту. Функціонування малого бізнесу активізує перебудови в економіці.

Проблема функціонування малого бізнесу в умовах кризового стану економіки України є надзвичайно гострою. У зв'язку з наявністю низки нерозв'язаних проблем, серед яких складна політична ситуація, суперечливе та неоднозначне законодавство, високе податкове навантаження та, як наслідок, значна тінізація економіки. За умов глобалізації національної економічної системи та посилення конкуренції, малі підприємства постали перед дуже серйозними проблемами. Вони опинилися у досить невігідному становищі в наслідок зростання виробничих обсягів за різними параметрами порівняно з великими підприємствами. Негативно позначається їх обмежений доступ до стартового капіталу, інформації і нових технологій, а також недоступність кадрових та фінансових ресурсів.

Однією з головних проблем недостатнього розвитку малих та середніх підприємств в Україні є брак фінансових ресурсів. Держава проголошує всебічну підтримку малого та середнього бізнесу, практично щороку приймаються програми розвитку малого бізнесу, які містять рекомендаційний характер і практично не підкріплені грошовими коштами. Основними джерелами одержання фінансових ресурсів для малого бізнесу в Україні є банківські кредити, позики, одержані у кредитних спілках, та кредитні лінії міжнародних фінансових організацій. Проте ціна цих фінансових ресурсів залишається досить високою, а схеми повернення коштів не сприяють розвитку підприємств. Для поліпшення фінансового становища малого підприємства та збільшення їх прибутковості держава повинна сприяти розвитку нових методів господарювання, що напрацьовані світовим досвідом і доводять свою ефективність.

Однією із необхідних умов для розвитку малого підприємництва є кредитування. Внаслідок кризи в банків виникла проблема ліквідності, що спричинила зростання відсоткових ставок. Високі

відсоткові ставки за кредит, обов'язкова вимога застави, вартість якої значно перевищує суму кредиту, практично унеможливають доступність кредитних ресурсів для тих суб'єктів малого підприємництва, які започатковують свою справу. Більшість вітчизняних комерційних банків надають малим підприємствам лише короткострокові кредити, які не можна вважати джерелом розвитку для бізнесу.

Позитивним зрушенням у сфері розвитку малого бізнесу стало прийняття Кабінетом міністрів України постанови щодо умов його кредитування. Згідно з її положеннями, Український фонд підприємництва на конкурсній основі надає кредити малому бізнесу за умови їх повернення та сплати 1,5 % облікової ставки Національного банку України на момент підписання договору.

Для підтримки розвитку малого бізнесу держава зобов'язана перейти до реалізації послідовної та узгодженої політики, яка б наслідувала довгострокові перспективи. Для цього в Україні має бути створена відповідна нормативно-правова база та реалізовані низка прогресивних реформ, які визначають формування передумов для забезпечення сталого розвитку малих підприємств. Раціональне використання державного бюджету, створення програм з розвитку малого підприємництва, підтримка ініціативи створення та функціонування малих фірм у найближчій перспективі спроможні призвести до значного поживавлення економіки.

Необхідно зазначити, що суб'єкти малого підприємництва, згідно з чинним законодавством, підлягають економічному, соціальному та адміністративному регулюванню. Однак, надмірне регулювання обмежує конкуренцію, ефективність і мобільність використання ресурсів, сприяє розвитку тіньового сектора економіки.

На рівні регіонів однією з проблем є створення ефективної системи управління розвитком малих форм господарювання з урахуванням перспективних для регіону видів діяльності, обумовлених наявністю сировинної та енергетичної бази, станом промисловості й технології, територіальних переваг, наближеністю до ринків збуту, кліматичними умовами. У регіонах має бути створений гнучкий механізм використання загальнодержавних нормативних актів для ефективної реалізації регіональних інтересів у підприємницькій діяльності.

Отже, для ефективного розвитку малого підприємництва в Україні необхідно створити механізм ефективної взаємодії між державою та підприємницьким сектором. Його відсутність

засвідчується тим, що малі підприємства ще не відіграють вагомої ролі в економіці України. Це проявляється й у тому, що вони не стали одним із важливих засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, створення нових робочих місць і скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами й послугами. За підтримки держави й за стимулюючих умов, особливо на регіональному рівні, малий бізнес спроможний розв'язати названі проблеми. Це сприятиме раціональному використанню їхнього ресурсного потенціалу, посиленню мотивації трудової діяльності, поступовому піднесенню рівня добробуту, впливатиме на досягнення рівноправного партнерства у світовому економічному співробітництві.

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

***Целуйко С.В., магистрант*,
Харьковский национальный технический университет
сельского хозяйства имени Петра Василенко***

Необходимым условием обеспечения эффективной деятельности товаропроизводителей является не только внедрение в производственный процесс инновационных технологических решений, которые позволяют достигать эффекта в расходах предприятия и обеспечивать конкурентоспособность продукции, а разработка для них рациональных и результативных сбытовых процедур. Указанные сдвиги в деятельности субъектов требуют существенных объемов размещения капитала предприятия, однако, сельскохозяйственные товаропроизводители часто сталкиваются с проблемой невозможности даже простого воспроизведения своего капитала.

В такой ситуации актуализируются вопросы, связанные с комплексным рассмотрением производственно-коммерческой деятельности субъектов аграрного рынка в контексте функционирования их основного и оборотного капитала и тенденций

** Научный руководитель – Мандыч А.В., к.э.н., доцент*

развития маркетинговой инфраструктуры внутреннего аграрного рынка. В свою очередь, характеристикой рынка любой продукции, которая предопределяет характер конкурентной ситуации на нем, состав и структуру систем распределения продукции, протекание процессов формирования доходов его операторов, является концентрация капитала внутри функционально отделенных групп его субъектов.

Результативность деятельности и финансовое состояние являются решающими критериями для применения субъектами рынка определенных стратегий своей деятельности, которая определяет конкурентную ситуацию на рынке и степень сбалансированности интересов функционально отделенных групп операторов рынка. При этом именно указанное обстоятельство вызывает все дисбалансы внутри маркетинговой инфраструктуры объектового рынка, а следствия ее действия наиболее ярко выражено проявляются на рынке аграрной продукции, в частности, на внутреннем рынке зерна.

Результативность деятельности операторов разных уровней маркетинговой инфраструктуры влияет на развитие процессов ее формирования, а именно: 1) предопределяет формирование и процедуры использования систем распределения продукции на рынке; 2) определяет конкурентную ситуацию на рынке; 3) определяет эффективность деятельности операторов определенного уровня маркетинговой инфраструктуры; 4) определяет интенсивность интеграционных процессов; 5) определяет возможности внедрения инновационных производственных и сбытовых технологий в практике текущей деятельности субъектов рынка.

Механизм протекания указанных процессов реализуется через ценовую динамику, управление объемами добавленной стоимости по стадиям распределения товаров, а, следовательно, через распределение интересов внутри каналов распределения продукции на рынке. При этом, на сегодняшний день, на внутреннем аграрном рынке этот механизм проходит через процедуры ценового диктата со стороны маркетинговых посредников того или другого уровня, в зависимости от доминирования группы операторов внутри системы распределения.

Результаты проведенных исследований позволяют утверждать, что при изучении процессов функционирования капитала внутри разных уровней маркетинговой инфраструктуры аграрного рынка целесообразно использовать такие показатели:

— объемы необходимого основного и оборотного капитала для

успешного функционирования оператора определенного уровня маркетинговой инфраструктуры рынка;

— эффективность текущей сбытовой деятельности, которая характеризует воспроизведение капитала;

— соотношение между нормативными массами прибыли, которые образуются операторами сфер производства и обращения в процессе распределения продукции на рынке.

Предложенная система показателей позволяет определить доминирующую внутри системы распределения группу операторов, деятельность которых является эффективной и от влияния которых зависят процессы перераспределения доходов всех операторов рынка.

Результаты анализа деятельности предприятий доказывают, что на объектовых рынках продукции растениеводства значительная часть добавленной стоимости (от 21,5 % до 34,9 % цены потребления) формируется в виде доходов субъектов сферы обращения. Указанные обстоятельства свидетельствуют о существенных дисбалансах в функционировании каналов распределения на рынке. Превалирование интересов торговых посредников над интересами производителей в процессе функционирования систем распределения на рынке является типичным явлением.

Таким образом, результативность функционирования операторов разных уровней маркетинговой инфраструктуры аграрного рынка, в частности, субъектов сферы материального производства, а также возможности влияния на функционирование операторов сферы обращения со стороны операторов-производителей определяется концентрацией капитала, соответственно, в сфере материального производства и сфере обращения. При этом актуализируются вопросы обеспечения справедливого распределения интересов между функционально разными группами участников рыночных процессов – операторами рынка. Критерии справедливости распределения интересов не сформированы ни теоретически, ни практически. И проблема не в получении производителями или посредниками малых или больших прибылей, а в обеспечении такой отдачи от размещенного в реализации производственно-коммерческих процессов капитала, которая бы обеспечивала его расширенное воспроизведение, финансирование структурных сдвигов и ассигнования капитала в развитие «немаркетинговых» элементов инфраструктуры рынка.

МЕСТО УКРАИНЫ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

**Чашемова М., магистрант*,
Харьковский национальный технический университет
сельского хозяйства имени Петра Василенко**

Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является внешняя торговля. На долю торговли приходится около 80 % всего объемам международных экономических отношений.

Для любой страны роль внешней торговли трудно переоценить. В современных условиях активное участие страны в мировой торговле связано со значительными преимуществами: оно позволяет более эффективно использовать имеющиеся в стране ресурсы, приобщиться к мировым достижениям науки и техники, в более сжатые сроки осуществить структурную перестройку своей экономики, более полно и разнообразно удовлетворять потребности населения. Не вызывает сомнений, что на современном этапе международная торговля играет возрастающую роль в хозяйственном развитии стран, регионов, всего мирового сообщества.

В 2012 году отрицательное сальдо внешней торговли товарами и услугами в Украине уменьшилось на \$2,37 млрд. по сравнению с 2011 годом и составило \$9,027 млрд. В 2012 году внешнеторговый оборот составил \$173,7018 млрд., увеличившись по сравнению с 2011 годом на \$2,672 млрд., или на 1,6 %. По данным Госстата, объем торговли со странами СНГ составил \$67,009 млрд., уменьшившись на \$3,7967 млрд., или на 5,4 % по сравнению с 2011 годом.

В 2012 году импорт товаров превысил экспорт на \$15,8482 млрд. По итогам 2012 года дефицит сводного платежного баланса Украины составил \$4,2 млрд. (в 2011 году - \$2,5 млрд.).

Валовой внутренний продукт Украины в третьем квартале 2012 года сократился, по оперативным данным, по сравнению с третьим кварталом 2011 года на 1,3 %, а по сравнению со вторым кварталом 2012 года с учетом сезонного фактора – на 1,2 %. Экспорт снизился на 46 %, импорт на 53 %. Тем не менее, были положительные моменты. Почти в 2 раза вырос импорт из Узбекистана. Экспорт увеличился в Бангладеш (в 6 раз), Ливан (в 3 раза), Индию (в 2 раза). По товарным

* Научный руководитель – Заика С.А., ст. преподаватель

групам найбільш востребованим імпортом являлось м'ясо (приріст на 56 %), а експортом – семена масличних культур (зростання в 4 рази).

Мірова торговля служить однією з ведучих форм міжнародних економічних відносин і кількісним вираженням міжнародного розподілу праці. Відзначається динамічним зростанням в період післявоєнного періоду; змінами товарної структури мірового експорту внаслідок скорочення удельного ваги сировини, палива і продовольства і підвищення удельного ваги готових виробів і напівфабрикатів; зміною географічного розподілу мірового експорту за рахунок зростання частини розвиваючихся країн і скорочення числа розвинутих держав і держав з перехідною економікою; найбільш динамічними темпами зростання експорту високотехнологічних товарів, зокрема, розвиваючимися державами; високою концентрацією мірового експорту в невеликій групі держав, високо інтегрованих в міжнародний розподіл праці, тоді як переважаюча більшість держав мінімально беруть участь в МРТ. Мірова торговля послугами розвивається більш динамічними темпами в порівнянні з торгівлею товарами; товарна структура експорту послуг відрізняється зростанням частини інших підприємницьких послуг і скороченням кількості транспортних і туристичних послуг; географічний розподіл мірового експорту послуг характеризується зростанням удельного ваги розвиваючихся країн і країн з перехідною економікою і зниженням удельного ваги розвинутих країн при збереженні за ними переважаючої ролі в світовій торгівлі послугами; високою концентрацією світової торгівлі послугами в невеликій групі держав.

ВАЖЛИВІ ШЛЯХИ ДО УСПІХУ ПІДПРИЄМСТВА

Шевченко А.В. студентка*,

***Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Деякі організації планують свій розпуск після досягнення ними ряду заздалегідь намічених цілей. Прикладом такої організації може

** Науковий керівник – Сажченко В.І., к.е.н., доцент*

бути будь-яка урядова комісія, створена для виконання конкретної мети. Але, хоча, це не закріплено часто в письмовій формі, *виживання*, можливість існувати як можна довше є найпершим завданням більшості організацій.

Це може тривати нескінченно довго, тому, що організації мають потенціал існувати нескінченно. Рекорд в даний час належить римській католицькій церкві, що безперервно діє протягом 2000 років. Однак, для того, щоб залишатися сильними і щоб вижити більшості організацій доводиться періодично міняти свої цілі.

Майже всі організації, існуючі заради бізнесу, періодично розробляють нові види продукції або нові послуги для своїх споживачів.

Щоб бути успішною протягом довгого часу, щоб вижити і досягти своїх цілей організація повинна бути як *ефективною*, так і *результативною*.

За словами популярного дослідника Пітера Друкера, результативність є наслідком того, що “робляться потрібні, правильні речі”. А ефективність є наслідком того, що правильно створюються ці речі”. І перше і друге однаково важливо.

Ефективність зазвичай можна виміряти і висловити кількісно, тому що можна визначити грошову оцінку її входів і виходів. Відносна ефективність організації називається продуктивністю. Продуктивність виражається в кількісних показниках.

Продуктивність - це відношення кількості одиниць на вихід до кількості одиниць при вході.

Чим більш ефективна організація, тим вище її продуктивність. Відділ маркетингу, який збільшує обсяг реалізації товару і підвищує прибуток, не витрачаючи при цьому додаткових коштів, підвищує цим самим свою продуктивність. Точно так само, як і збиральна бригада, коли вона збільшує випуск продукції за годину роботи і при цьому робить це без дефектів. Якщо ж при збільшенні обсягу продукції вона має більш низьку якість, ми говоримо про зниження продуктивності.. Теж саме справедливо, якщо кількість дефектів буде високою. Таким чином, ключовою складовою продуктивності є *якість*.

Продуктивність на всіх рівнях організації є критично важливим фактором для того, щоб організація могла вижити і добитися успіху в умовах конкуренції. Потенційний споживач, у якого є свобода вибору, природно надає перевагу продукції більш продуктивної організації тому, що вона має більш високу цінність. Більший обсяг продаж дає більш продуктивній організації більше грошей для того, щоб вкласти

їх у ресурси, включаючи кращі заводи, найкраще обладнання, найкращу технологію, що може й надалі сприяти підвищенню продуктивності. І якщо розрив стає великим, то менш продуктивні організації в кінцевому підсумку зазнають краху.

Серйозність наслідків зниження продуктивності підкреслюється зростаючою конкуренцією, яка починає носити справді глобальний характер.

Менеджери повинні визначити шляхи і на майбутнє проставити віхи: якими повинні бути цілі в області продуктивності організацій, які методи отримання продукції будуть використані в організації, які форми стимулювання будуть застосовуватися в організації, для того щоб зацікавити робітників у підвищенні продуктивності. Через розроблену політику організації, через особистий приклад керівники задають тон в організації, визначають чи буде у своїй роботі організація орієнтована на якість і на споживачів або залишиться на них без впливовою.

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ

***Шевченко А.В. студентка*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Серед комплексу проблем менеджменту особливу роль грає проблема вдосконалення управління персоналом фірми. Завданням цієї області менеджменту є підвищення ефективності виробництва за рахунок всебічного розвитку і розумного застосування творчих сил людини, підвищення рівня його кваліфікації, компетентності, відповідальності, ініціативи.

Управління персоналом включає багато складових. Серед них: кадрова політика, взаємини в колективі, соціально-психологічні аспекти управління. Ключове ж місце займає визначення способів підвищення продуктивності, шляхів росту творчої ініціативи, а так само стимулювання і мотивація працівників.

Управління організацією в наш динамічний час являє собою складну роботу, яку не можна виконувати успішно, керуючись

** Науковий керівник – Зайка С.О., ст. викладач*

простими сухими завченими формулами. Керівник повинен поєднувати розуміння загальних істин і значущості численних варіацій, завдяки яким ситуації відрізняються одна від одної.

Наприкінці ХХ століття управлінець - це не покликання, це професія. Менеджер повинен постійно збільшувати і оновлювати запас своїх знань, домагатися поваги колективу, дбати про зниження витрат на персонал. Сьогодні менеджер все більше зміщує акцент з управління виробництвом на роботу з персоналом. У цьому аспекті питання мотивації як однієї з функцій менеджера для мене - дуже цікава і актуальна тема для дослідження. На наш погляд, при постійно зростаючому ринку попиту на працю і підвищенні вимог з боку працівників до організації їхньої праці, саме менеджер, приділивши більше інших уваги проблемі мотивації персоналу, доб'ється кращих результатів.

Мотивація - це те, що змушує людей діяти. Говорячи інакше - це те, що змушує їх вкладати зусилля і енергію в те, що вони роблять.

Позитивна мотивація виникає тоді, коли до людини звертаються з проханням, але вона зникає, коли людей «примушують» підкорятися вимозі.

За своєю природою і проявом мотивація суто індивідуальна для кожної людини, і все залежить від «сукупності» обставин на даний момент.

Мотивація включає в себе внутрішній стан людини, зване потребою, і щось поза ним, яке визначається як стимул або завдання.

Поведінка людини визначається потребою, яка домінує в даний момент часу.

У міру того як частково задовольняються потреби на одному рівні, домінуючими стають потреби наступного рівня. При цьому важливо мати на увазі, що мотивуючими є тільки ті стимули, які задовольняють домінуючу потребу. Наприклад, дуже поширеним є думка, що основним чинником ефективної роботи є гроші: чим більше отримує людина, тим краще вона працює. Таке переконання не є істинним, тому що, якщо у людини домінує, наприклад, потреба у близьких відносинах або потреба в самореалізації, то він віддасть перевагу грошам місце, де зможе задовольнити цю потребу.

На сьогодні, стимулювання праці управлінського персоналу ґрунтується на поєднанні інтересів найманих працівників, з одного боку, і власників – з іншого. Наймані керівні кадри зацікавлені у справедливій оплаті праці, високій якості здійснення трудового процесу, створення умов для виявлення своїх здібностей, можливостей

набути нові знання і навички, здобути кар'єру тощо. Інтереси власників, які наймають управлінців, полягає в залученні найкращих кадрів, здатних забезпечити зростання продуктивності праці, ефективність використаних ресурсів, формувати загальний позитивний імідж підприємства.

Головним чинником, що забезпечує ефективну систему матеріального стимулювання працівника, є рівень оплати праці. Наприклад, для сучасних менеджерів, особливо молодих і тих, хто перебуває на нижчих управлінських рівнях, крім заробітної плати, важливими є чинники, за яких вони можуть цілкомити проявити свої здібності, уміння та навички, чітка орієнтація кар'єрного зростання. Відсутність чіткої і ясної перспективи призводить до того, що молоді спеціалісти ще не приступили до роботи, але вже незадоволені нею [1]. Важливим чинником є також можливість службового просування. Основною причиною відсутності мотивації праці є незадовільна політика кар'єрного зростання. Для того, щоб уникнути можливих негативних наслідків, кожне підприємство повинно мати план кар'єрної політики і просування по службі. У плані кар'єри доцільно вказувати послідовність посад, які може займати у перспективі менеджер.

Сучасна світова наука управління та її найвагоміша складова – мотиваційно-стимулюючий механізм – розвивається швидкими темпами. Для того, щоб правильно вибрати мотиваційну модель і сформулювати оптимальний стимулюючий механізм, потрібно встановити, що притаманне українським працівникам XXI ст. Першою характерною рисою виступає стиль лідерства. Цей стиль зумовлений особливостями перехідного періоду, коли добитися конкурентної переваги на ринку можна було лише завдяки жорстким заходам, які здійснювали лідери (керівники). Однак у перспективі, щоб змусити людей працювати потрібна компетентність і взаємодоповнюваність [2]. Тому треба говорити не про лідерів, а про управлінські команди. Мотивація у кожного співробітника може бути своя, однак загальні стимули будуть спонукати узгоджувати свої рішення, прислухатися до інших думок.

В Україні за роки трансформаційного періоду виник значний за своїми масштабами корпоративний сектор, який у перспективі буде чинити потужний вплив на розвиток країни. Прикладом може бути Захід, де близько 80 % бізнесу здійснюють у формі корпорації [3, с. 12-13]. Тому питання корпоративного управління, зокрема зіткнення інтересів власників компаній (акціонерів), менеджерів та

інших зацікавлених сторін має бути під пильним наглядом всіх учасників фондового ринку. Особливо небезпечним для діяльності акціонерного підприємства є конфлікт інтересів між акціонером і менеджером, і акціонерами і кредиторами. Суть першого конфлікту полягає у різній мотивації сторін. Акціонери бажають одержувати високі дивіденди і зростання цінності акцій. Менеджери зацікавлені у якомога більшій частці нерозподіленого прибутку, оскільки їх заробітна плата залежить від величини прибутків. Кожний менеджер буде намагатися підвищувати зарплату, навіть не одержуючи частки у прибутках. Але також менеджери можуть керуватися не лише матеріальними стимулами. Досі привабливим для них є можливість працевлаштування родичів, друзів, завищення їм заробітної плати [4, с. 37-38]. Все зазначене вище передбачає пошук найефективнішої і повної форми зацікавленості персоналу організації в її довготерміновій успішній діяльності.

Отже, система мотивації праці в Україні на сьогоднішній день, потребує детальнішого дослідження. Під час переходу до ринкових умов господарювання існуюча тарифно-посадова система вступила в суперечність з вимогами ринку. Вона передбачає встановлення фіксованих тарифів і ставок. Як наслідок, відсутній зв'язок між результатами трудової діяльності і поставленим на ринок товаром чи послугою. Така система не створює реальних стимулів до економії витрат. Варто зазначити, що така система оплати праці дає як власникам, так і найманим працівникам дуже слабкі важелі впливу на підлеглих. Йде постійно діючий процес скорочення чисельності працівників, що породжує соціальні конфлікти і негативно діє на діяльність організацій.

Література

1. Мотивація співробітників: українська практика [Електронний ресурс]. – . – Режим доступу: .
2. Фінней М. Управління людськими ресурсами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: .
3. Буряк П.Ю., Татарин Н.Б. Корпоративне управління / Петро Буряк // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 23-26.
4. Червінька Л. Фактори мотивації персоналу в менеджментів/ Людмила Червінька // Економіка України. – 2009. – № 9. – С. 46-51.

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПАССАЖИРСКИХ АВТОБУСНЫХ СТАНЦИЙ (ПАС)

***Щеблыкина К.А., аспирант*,
Харьковский национальный
автомобильно-дорожный университет***

Оценка эффективности работы пассажирских автобусных станций является одной из основных функций системы управления эффективностью его деятельностью. Ее результаты служат основой для принятия необходимых управленческих решений, выбора путей повышения эффективности его работы и мероприятий по улучшению деятельности.

Процесс оценки уровня эффективности деятельности предприятия предусматривает, прежде всего, определение критерия и формирования соответствующей системы показателей [1].

В настоящее время на ПАС не разработано системы показателей оценки эффективности его функционирования. При проведении оценки деятельности предприятия используются набор показателей, таких как объем перевозок, рентабельность, прибыль, производительность труда и т.д. Однако отсутствует их систематизация, которая позволила бы разделить их на отдельные группы для более полной их оценки. Поэтому на ПАС для оценки эффективности его работы важным условием является обоснование перечня или системы показателей.

Как следует из анализа исследований в области управления эффективностью, наиболее современным подходом к формированию системы показателей эффективности функционирования предприятия является сбалансированная система показателей (ССП). Она представляет собой систему стратегического управления организацией на основании измерения и оценки эффективности ее деятельности по набору показателей, подобранных таким образом, чтобы учесть все существенные (с точки зрения стратегии) аспекты деятельности организации (финансовые, маркетинговые, производственные и др.) [2-4].

С учетом вышесказанного процесс разработки

* Научный руководитель - Дмитриев П.А., д.е.н., профессор

сбалансированной системы показателей на ПАС предлагается проводить в 6 этапов.

Первый этап предполагает определение миссии и стратегии ПАС в области эффективности. Основная миссия данного предприятия – удовлетворение потребностей пассажиров на автобусных станциях. Основной целью разработки показателей эффективности является обеспечение эффективного функционирования пассажирских автобусных станций во всех сферах его деятельности.

Второй этап предполагает выявление основных процессов деятельности пассажирских автобусных станций, доведение миссии и стратегии предприятия до исполнителей. Основными процессами, которые выполняет ПАС являются: реализация билетов на маршруты; диспетчерское управление движением автобусов; перевозочный процесс; представление информационно-консультационных услуг; предоставление удобств пассажирам и водителям на территории автостанций; позиционирование услуг по сегментам рынка; обеспечение надежности технических средств, оборудования; обеспечение ПАС необходимыми ресурсами.

На третьем этапе проводится выбор перспектив. Для ПАС автором, в соответствии с разработками Каплана и Нортон [5], были отобраны 4 перспективы: «Финансы», «Персонал», «Клиенты», «Основные процессы ПАС».

На четвертом этапе в соответствии с отобранными перспективами формируются стратегические цели предприятия. Пятый этап предполагает выбор показателей эффективности, которые предполагает пять основных этапов:

- формирование списка показателей эффективности функционирования ПАС. Данные показатели определяются путем анализа деятельности предприятия и литературных источников, устанавливается влияние определенных факторов на эффективность деятельности предприятия по 4 отобранным перспективам;

- для отбора показателей эффективности разрабатываются критерии, которым они должны отвечать;

- с помощью построения специальной таблицы показатели сравниваются с разработанными критериями;

- формируется окончательный список показателей эффективности;

- устанавливаются планируемые значения показателей.

На следующем этапе выбора показателей эффективности необходимо установить критерии, которым они должны отвечать.

Согласно исследованиям, проведенным Капланом и Нортон [5] основными критериями для отбора показателей являются: связь с целями; количественное выражение; доступность; доходчивость; сбалансированность; сравнимость.

После определения критериев, необходимо привести отбор сформированных показателей с помощью сравнительной таблицы. Для этого отобранные показатели оцениваются в соответствии с обозначенными выше критериями менеджерами и сотрудниками предприятия. Наибольшее значение показателя может быть установленным равным 10 баллам.

После того, как для каждой перспективы определены показатели, необходимо для каждого из них определить результирующие характеристики, такие как частота обновления, степень надежности, сравнимость, возможность расчета и качество данных.

Заключительным этапом формирования сбалансированной системы показателей является установление причинно следственных связей. Методика их построения предполагает [6]: анализируется связи между основными индикаторами в границах выбранных перспектив; анализируется связи между основными индикаторами за границами перспектив; устанавливается влияние индикаторов с учетом временного фактора; строятся причинно-следственные связи между показателями всех уровней анализа.

Указанные связи помогают понять, как будет реализован вклад показателей эффективности в деятельность ПАС: за счет финансовых возможностей предприятие сможет непрерывно обучать свой персонал (перспектива Финансы); предоставление возможности непрерывного обучения и развития (перспектива «Персонал») способствует лучшему выполнению своих обязанностей, а тем самым удовлетворению требований пассажиров (перспектива «Клиенты»), что, в свою очередь, обеспечит эффективность основной деятельности ПАС (перспектива «Основные процессы ПАС»), что должно привести к повышению эффективности финансовых показателей деятельности (перспектива «Финансы»).

Таким образом, обоснована система показателей эффективности функционирования пассажирских автобусных станций в соответствии со сбалансированной системой показателей. Сформированы показатели, характеризующие эффективность различных направлений деятельности: финансы; персонал; клиенты; основные процессы ПАС.

Литература.

1. Афанасьев Н.В. Экономика предприятия: [учебное пособие] / Н.В. Афанасьев, А.Б. Гончаров. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004. – 528 с.
2. Тарасова О.О. Информатизація завдань підвищення конкурентоспроможності підприємства за допомогою збалансованої системи показників / О.О. Тарасова // Бизнес-Информ. – 2012. - № 4. – С. 172–175.
3. Гершун А. Технологии сбалансированного управления / А. Гершун, М. Горский. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 415 с.
4. Олексів І.Б. Побудова системи збалансованих показників підприємства на основі моделі одночасних рівнянь / І.Б. Олексів // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2006. - № 12. – С. 132–138.
5. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес. – 2003. – 214 с.
6. Кизим М.О. Методика ідентифікації проблем у виробничо-господарській діяльності підприємства на основі системи збалансованих показників / М.О. Кизим, Д.О. Кириченко // Бизнес-Информ. – 2011. - № 7(1). – С. 95–98.

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ, ЯК ОДИН ІЗ КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ УСПІХУ ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМИ

***Яковенко Ю.В., студентка*,
Чернігівський державний технологічний університет***

Вивчення проблем мотивації має як теоретичне, так і безпосереднє практичне значення. Від того, як розуміє та чи інша людина свою трудову діяльність і якими мотивами вона керується, залежить її ставлення до роботи [4]. Тому вивчення та розуміння внутрішніх механізмів мотивації трудової діяльності дає змогу виробити ефективну політику в галузі праці і соціально-трудових відносин, створити «режим найбільшого сприяння» для тих, хто дійсно прагне продуктивної праці.

Мотивація персоналу як галузь науково-практичної діяльності потребує не тільки опрацювання загальної методології цієї діяльності, а й розроблення конкретних методів, засобів, механізмів, інструментів, за допомогою яких активізується трудова діяльність, досягається максимально можливе використання трудового потенціалу. Складність

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

як наукового опрацювання, так і практичних рекомендацій у цій сфері полягає в багатоплановості проблеми, її поєднанні з багатьма іншими науками і дисциплінами. Що вищим є інтелект людини та рівень її професійної підготовки, то різноманітнішими є потреби цієї людини, її інтереси та мотиваційні настанови [1].

Вихід з такої ситуації є. Він полягає, у формуванні ефективної системи взаємовідносин між керівництвом та працівниками, а також у формуванні мотиваційної системи. Добре спланована система мотивації дозволяє суттєво підвищувати ефективність роботи персоналу, збільшувати обсяги продажу, покращувати виробничий процес та обслуговування клієнтів, без особливо великих матеріальних затрат з боку компанії. Адже, коли працівник виконує свої посадові обов'язки з повною самовіддачею і його цілі саморозвитку включають розвиток підприємства загалом, тоді коефіцієнт корисної дії зростає в декілька разів.

Як правило, відсутність мотивації - перший крок до занепаду фірми, оскільки невдоволений працівник не виконує роботу якісно, погано ставиться до фірми та поширює негативну інформацію про компанію, внаслідок чого втрачається репутація та престиж підприємства. Тому, дуже важливо визначити вже при прийомі працівника на роботу, який з видів мотивації для нього пріоритетніший. Якщо кандидата цікавить тільки можливість заробляти, очевидно, що основною для нього є фінансова мотивація. Якщо ж кандидата більше цікавлять інші моменти такі, як престиж, стабільність, соціальний захист, доступ до певних привілеїв чи переваг, можливість навчатися, то основною для них є нефінансова мотивація. Все ж таки в обох випадках доцільно розвивати ті нефінансові види мотивації, які будуть максимально орієнтовані на інтереси працівника [3].

Отже, фінансова (зовнішня) мотивація включає в себе такі складові, як: заробітну плату; регулярні грошові премії з нагоди певних подій (ювілей фірми, різноманітні державні свята); нерегулярні грошові премії з нагоди певних подій в житті працівника (ювілей, народження дитини, певні досягнення у роботі); інші грошові виплати (відсотки від підписаних договорів, відсотки за перевиконання норм виробітку).

При використанні фінансових видів мотивації потрібно пам'ятати про те, що гарному спеціалісту краще платити вищу

фінансову винагороду і він віддячить своєю старанною працею на благо фірми. Такого принципу варто дотримуватись навіть з огляду на те, що виховання нового працівника часто вимагає більших затрат, ніж підвищення заробітної плати спеціалісту зі стажем роботи на фірмі [4].

Не менш важливою є нефінансова, або внутрішня мотивація. На нашу думку, цей вид мотивації важливіший за фінансову мотивацію для успішного розвитку бізнесу.

Як відомо, до видів непрямой мотивації належать: соціальний пакет; мотиваційні навчання; розвиток у працівника індивідуалізму; відчуття досягнення результату, самоповаги, спільні корпоративні святкування; відкритість і постійний діалог керівництва з персоналом; інші види мотивації.

Окрім цих видів мотивації, сьогодні часто практикується непряме фінансування працівника, якому підприємство протягом року платить певну суму на окремий рахунок, але отримати її працівник може не одразу, а тільки через певний період (5-10 років). До такого виду стимулювання належать додаткові пенсійні програми для працівників. Наявність додаткового соціального захисту служить стимулюючим фактором для працівника, який прагне стабільності після виходу на пенсію. А підприємство у якійсь мірі «прив'язує» такого працівника до себе, витрачаючи менше коштів, ніж, якщо було б потрібно підвищувати заробітну плату.

Нерідко практикується такий вид стимулювання, як придбання для працівника програми убезпечення життя, де набувачем коштів через певний період (10-15р.) стає підприємство, яке сплачує за працівника внески. Як бонус до цього фінансового продукту багато страхових компаній пропонують додатковий захист для сім'ї працівника у випадку його смерті внаслідок ДТП, нещасного випадку, хвороби або ж у випадку настання постійної інвалідності працівника. В результаті підприємство зберігає свої кошти, перекладає відповідальність за виплати на страхову компанію. А працівник, для якого важливою є допомога його сім'ї у випадку втрати годувальника, отримує додаткову мотивацію працювати саме на такому підприємстві, а не на іншому [5].

Аби розвивати такий вид нефінансової мотивації як розвиток у працівника індивідуалізму, на підприємствах враховують думку кожного працівника, найманому працівникові на всіх рівнях делегуються додаткові повноваження в управлінні виробництвом,

розподілі прибутку, довіряють підготовку проєктів, що дозволяє відчутти працівникові свою значимість у функціонуванні підприємства, а також створює усвідомлення того, що всі працівники знаходяться в однакових умовах [2].

Ще одним видом мотивації є налагодження діалогу між керівництвом і персоналом. Тобто кабінет керівника компанії повинен бути завжди відкритим для ідей працівників. Ефективність праці персоналу зростає, коли працівники поважають керівника, як вмілого управлінця, а не відчують перед ним страх. Керівник повинен не тільки ставити чіткі завдання своїм підлеглим, але й вміти використовувати їх креативний потенціал для розвитку фірми, орієнтуватися у поточних потребах і побажаннях працівників, щоб правильно будувати мотиваційну систему на підприємстві [3].

Основною метою діалогу між керівником і персоналом є отримання нової інформації про потреби працівників і допомога у їх реалізації. Тоді працівники так само допомагатимуть і керівництву у реалізації інтересів фірми. Чим більше колектив підприємства на чолі з керівником схожий на команду одностайців (командний стиль управління), тим менша ймовірність, що звідти підуть кваліфіковані працівники. Така компанія працюватиме ефективніше за конкурентів. Крім того ефективна система мотивації суттєво обмежує вплив негативної інформації про фірму, оскільки самі працівники захищатимуть імідж фірми, маючи позитивні приклади відносин між керівництвом і персоналом. Сформувавши ефективну систему мотивації керівник «виховує» лояльність працівників до себе [2].

Звідси, можна дійти висновку, що позитивних прикладів впливу мотивації на розвиток підприємства більш, ніж достатньо. Головне виявити саме ті, які були б цікаві для свого колективу і тоді, можливо, працівники дбатимуть про своє підприємство, як воно дбає про них. Ніколи не пізно переглянути свою систему мотивування і якщо вона не відповідає цілям власної фірми або не впливає на конкретні результати - потрібно її удосконалювати. Не потрібно зволікати, адже мова йде про успіх власної справи.

Література.

1. Гольцман І.О. Теоретичні засади формування системи мотивації в кадровому менеджменті як важливий чинник забезпечення конкурентоспроможності: <http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2009>
2. Іванченко Г.В. Особливості використання нематеріальних стимулів

на вітчизняних підприємствах / Г.В. Іванченко // Економіст. –2010. - № 3. – 21-23 с.

3. Капустянський П. Мотивація праці персоналу сучасних організацій (організаційно- управлінський аспект) / Інститут підготовки кадрів держ. служби зайнятості України. – К., 2007. – 156 с.

4. Клименко І. А., к.е.н. Богацька Н.М. Мотивація праці та її ефективність в управлінні трудовими ресурсами http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2008/Economics/25070.doc.

5. Мотивація – шлях до покращення ефективності роботи підприємства.Соломонюк Роман.2007р. <http://h.ua/story/36746>.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОГО СПРЯМУВАННЯ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ

***Ярова В.В., докторант,
Харківський національний аграрний
університет ім. В.В. Докучаєва***

Одним із чинників, що сприяє стабілізації суспільства, зростанню економічної ефективності виробництва, гармонізації відносин між людиною і суспільством у сучасному світі визнано соціалізацію економіки. Вона передбачає орієнтацію економіки на надання економічним процесам соціального змісту, визнання основною метою економічної діяльності створення умов для всебічного розвитку людини та задоволення її потреб.

Різним аспектам становлення соціально відповідального аграрного бізнесу присвячено роботи зарубіжних і вітчизняних вчених, серед яких роботи О.І. Амоши, В.П. Антонюка, О.А. Грішньої, В.П. Деля, В.І. Добренькова, А.І. Землянкін, М.Ф. Кропивка, А.М. Колота, П.Т. Саблука, І.М. Слепенка, та ін.

Однією з причин соціального і економічного занепаду села є відокремлення розвитку агропромислового виробництва від розвитку соціальної сфери сільських територій. Професори П.Т.Саблук, М.Ф.Кропивко, відмічають, що сільськогосподарські підприємства, що раніше опікувалися розвитком об'єктів соціальної інфраструктури на закріплених за ними сільських територіях, в основному передали їх в комунальну власність і з цієї причини, а також з огляду на їх економічний стан, переважно не можуть більше фінансувати соціальну сферу села [4].

Останніми роками набули некерованого розвитку вертикальні інтеграційні процеси з перерозподілом власності на селі та формуванням трансрегіональних інтегрованих господарських структур (так званих агрохолдингів), діяльність яких поряд зі значним підвищенням конкурентоспроможності виробництва призводить до вимивання коштів із сільських територій і зростання соціальної напруги на селі [3].

За визначенням В.І. Добренькова, І.М. Слепенкова «соціальна орієнтація економіки це спрямованість економіки на задоволення матеріальних, соціальних, духовних потреб людини. Основними критеріями соціально орієнтованої економіки є стабільність її зростання, розвиток в напрямку підвищення життєвого рівня всіх верств населення, гарантованої захищеності незайнятих активно у сфері виробництва і послуг людей (дітей, інвалідів, пенсіонерів тощо)» [5].

Досліджуючи теорію інноваційної економіки Т.М. Сироваткіна відзначає комплекс соціальних цілей економіки, який включає: створення додаткових робочих місць; зростання надходжень у бюджети різних рівнів за рахунок збільшення обсягів виробництва наукоємної продукції та нарощування доходів населення; зростання освітнього рівня населення; введення нових технологій в економіку країни та регіонів; розв'язання екологічних та соціальних проблем за рахунок використання інноваційних технологій [6].

Інновації в соціальній сфері спрямовуються на розв'язання таких завдань: підвищення якості життя населення; зростання ефективності діяльності підприємств та організацій соціальної сфери; нарощування якості послуг соціальної сфери за рахунок більш повної їх відповідності мінливим вимогам суспільства; зростання доступності соціальних послуг [7].

В.П. Делія визначає інноваційну економіку як мистецтво ведення господарства, при якому забезпечується зростання добробуту народу без нанесення збитку наступним поколінням, вбачаючи основний її зміст у вирішенні ресурсно-екологічних проблем [2, с. 21-22].

В економічній літературі з'явився термін «соціально-орієнтована інновація» який означає результат інноваційної діяльності, що реалізований як новий або вдосконалений продукт, технологічний процес, організаційне функціонування підприємства, який зменшує або попереджає негативний вплив на довкілля і спричиняє значні зміни в соціальній сфері.

Соціально-орієнтовані інновації поділяють на:

— організаційно-управлінські – ті, які спрямовані на розширення і розвиток соціальної інфраструктури підприємства, покращання психологічного клімату в колективі, організацію відпочинку співробітників, підвищення їх кваліфікації;

— технологічні – спрямовані на зростання економічної ефективності підприємства, яке викликає зростання матеріальної винагороди праці, покращання умов та охорони праці;

— екологічні – ті, що націлені на зменшення забруднень і викидів у навколишнє середовище [1, с.65].

Результатом соціальної спрямованості аграрних підприємств має стати підвищення ефективності сільськогосподарської діяльності і поліпшення умов життєдіяльності та якості життя сільського населення.

Література.

1. Амоша О.І. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: монографія / О.І.Амоша, В.П.Антонюк, А.І.Землянкін; НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2007. - 328 с. –

2. Делія В.П. Инновационная экономика и устойчивое развитие / В.П.Делія. – Балашиха: Изд-во «Де-По», 2011. – 256 с.

3. Кропивко М.Ф. Підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості агропромислового виробництва на основі розвитку кластерних систем / М.Ф Кропивко // Економіка АПК. – 2013. - №3(221). – С.3-15.

4. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. - №1. – С.3 – 12.

5. Социальное управление: Словарь/Под ред. В.И.Добренкова, И.М.Слепенкова. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 208 с.

6. Сыроваткина Т.Н. Теория инновационной экономики [Электронный ресурс] / Татьяна Николаевна Сыроваткина. – Режим доступа: <http://cde.osu.ru/demoverison/cource178/authors.html>.

7. Яцишина І.В. Соціальне спрямування інноваційної економіки: досвід, тенденції, наслідки: монографія / Ірина Яцишина. – Кам'янець-Подільський: ФОП Сисин Я.І., 2012. – 368 с.

СЕКЦІЯ

***ФОРМУВАННЯ,
ФУНКЦІОНУВАННЯ
ТА РОЗВИТОК
РИНКІВ ТОВАРІВ
ТА ПОСЛУГ***

ЕФЕКТИВНІСТЬ ОЛІЄЖИРОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

***Білецька К.Ю., аспірант*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Виробництво та переробка олійної сировини відносяться до провідних галузей світового агропромислового виробництва. Насіння соняшнику та продукти його переробки — найбільш привабливі продукти на аграрно-продовольчому ринку, попит на які постійно зростає. В Україні вони є традиційними видами продукції. Ринок олійних культур в Україні займає великий сегмент аграрного ринку. Вирощування олійних культур, зокрема соняшнику, відіграє важливу роль у забезпеченні населення цінними продуктами харчування, галузі тваринництва – поживними кормами, переробної промисловості – сировиною. Економічні відносини у сфері виробництва та переробки насіння соняшнику базуються на мотиваційному інтересі всіх взаємодіючих сторін.

Відродження українського аграрного сектору економіки та вирішення соціальних проблем українського села багато науковців і експертів пов'язують з розвитком олієжирового комплексу країни, оскільки існуючий потенціал цієї бюджетно-формуючої галузі є надзвичайно великим. Навіть в умовах фінансово-економічної кризи підприємства комплексу забезпечують потреби внутрішнього ринку й постійно нарощують виробництво та розширюють світову географію збуту. Проте для максимальної реалізації економічних можливостей розвитку олійно-жирової галузі та зміцнення її позицій на міжнародних ринках необхідно вирішити низку проблем, пов'язаних з раціональним нарощуванням сировинної бази та переробної сфер, підвищенням ефективності їх функціонування, вдосконаленням регуляторної політики держави.

Україна є одним із основних світових виробників насіння соняшнику. Питома вага України у світовому виробництві насіння соняшнику та олії, виробленої з нього, складає 20%. Олійно-жирова галузь України – одна із не багатьох, яка, навіть в умовах світової фінансово-економічної кризи, стрімко розвивається і є бюджетоформуючою галуззю національного господарства з

* Науковий керівник – Маренич Т.Г., д.е.н., професор

потужним експортним потенціалом.

Соняшникова олія – одна з найважливіших рослинних олій, що набула великого народногосподарського значення. Харчова цінність соняшникової олії полягає у високому вмісті поліненасиченої жирної лінолевої кислоти (55%). До складу соняшникової олії входять фосфатиди, стерини, вітаміни. Вона використовується як безпосередньо в їжу, так і для виробництва маргарину, кулінарних жирів, у миловарні та лакофарбовій промисловості. Під час переробки насіння соняшнику на олію одержують побічну продукцію – макуху та шрот, які є цінними кормами для худоби.

Розвиток олійного виробництва в Україні має великі перспективи як з точки зору забезпечення внутрішніх потреб, так і можливостей розширення частки на зовнішніх ринках. Про це свідчать тенденції світового виробництва і споживання рослинних олій і шротів. Тільки за останні сезони виробництво і споживання олій у світі збільшилось на 10 млн. т, шроту – на 20 млн т. В Україні виробляється 20% світових обсягів насіння соняшнику та соняшникової олії, тому вона є активним учасником світового ринку продовольства.

Ефективне виробництво насіння соняшнику аграрними підприємствами залежить від інтеграції з переробними підприємствами олієжирового під комплексу. Це буде сприяти вирішенню проблем виробництва і раціонального використання урожаю, застосовування інтенсивних технологій вирощування культури, дотримання вимог чергування посівів соняшнику в полях сівозміни, внесення відповідно до норм мінеральних та органічних добрив тощо.

Україна має значний потенціал по переробці соняшнику. Переробкою насіння займаються всі групи підприємств, але основна переробка (95%) сконцентрована на спеціалізованих олійно-переробних підприємствах. Економічні взаємовідносини між сільськогосподарськими виробниками насіння соняшнику та спеціалізованими переробними підприємствами формуються залежно від цінової політики олієпереробних заводів, їх попиту на насіння соняшнику та його пропозиції на ринку.

В умовах переходу суб'єктів олієжирового підкомплексу на ринкові важелі господарювання та поглиблення міжнародних зв'язків зростає необхідність всіх рівнів управління в своєчасній і достовірній інформації для ефективного прийняття управлінських рішень.

Олієжировий комплекс, незважаючи на позитивну динаміку

функціонування, характеризується факторним дисбалансом розвитку сфер виробництва та переробки, наявністю неефективних каналів розподілу олійної сировини, екстенсивним характером її наращування, нераціональним використанням ресурсних складових галузі.

На нашу думку, вирішенням даної проблеми може стати поглиблення зв'язків між переробними підприємствами та товаровиробниками, в основі яких має бути мотиваційний стимул для всіх учасників. При цьому сільськогосподарські підприємства повинні виробляти таку кількість насіння олійних культур, що забезпечить повне завантаження виробничих потужностей олісепереробних підприємств, які фінансуватимуть їх потреби у матеріально-технічних ресурсах на попередньо обумовлені обсяги виробництва насіння.

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ

***Димитрова А. О., Бондаренко А. І.,
Кирилова Н. С., студентки*,
Національний університет кораблебудування
ім. адмірала Макарова***

Необхідною умовою економічного зростання і підвищення якості життя будь-якої країни є інноваційна активність. У свою чергу вона залежить від економічного та науково-технічного потенціалу держави, його інноваційної політики та ресурсів, духовного стану суспільства. На рівні підприємства (компанії) інноваційна активність залежить від вибору стратегії та якості управління діяльністю, гнучкості виробничих систем і використання ресурсів.

Існують різні визначення інноваційної діяльності. Її можна визначити як комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових, комерційних заходів, які призводять до інновацій. У частому розумінні це спільна діяльність працівників компанії (підприємства), спрямована на створення і впровадження нововведень.

Діяльність є інноваційною, якщо в неї привносяться нові знання, технології, прийоми, підходи для отримання результату, який широк

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

затребуваний в суспільстві.

Інновація в туризмі «припускає вироблення оригінального підходу, розробку нових шляхів використання існуючих ресурсів при одночасних пошуках розвитку нових ресурсів».

У багатьох країнах туризм відіграє значну роль у формуванні валового внутрішнього продукту, створенні додаткових робочих місць і забезпеченні зайнятості населення, активізації зовнішньоторговельного балансу. За даними Всесвітньої туристичної організації, в 2011 р. в світовій туріндустрії був зайнятий кожен дванадцятий житель планети. На цю галузь припадає 5% світового ВВП і 6% світового експорту. Туризм робить величезний вплив на такі ключові галузі економіки, як транспорт і зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання і інші, тобто виступає своєрідним каталізатором соціально-економічного розвитку. У свою чергу, на розвиток туризму впливають різні фактори: демографічні, природно-географічні, соціально-економічні, історичні, релігійні і політико-правові. Економічний розвиток туризму характеризується вражаючими даними по світовому економічному ринку. Вони показують, що туризм є найбільш динамічно розвиваючоюся галуззю в багатьох країнах світу і що його роль у світовій економіці безперервно зростає. Аналіз ситуації в Україні показує, що туристичне господарство поступово розвивається, хоча не характеризується стабільним зростанням.

Туристичні фірми забезпечують знайомство з культурними цінностями і природними красотами, розміщення та харчування людей, дають їм можливість відпочити і відновити свої сили. В інноваційній діяльності туристичний бізнес спирається на фундамент накопичених знань. Приступати до втілення нових ідей і створенню нових напрямків туризму слід лише після пізнання і вивчення форм і методів роботи, як минулого, так і сьогодення. Глибоке розуміння сфери діяльності дозволяє передбачати розвиток подій і випереджати конкурентів. На впровадження інновацій в туризмі впливає економічна ситуація в країні, соціальне становище населення, національне законодавство, а також міжурядові та міжнародні угоди. Тому мотиви і причини появи інновацій в туристичній діяльності в кожній країні бувають різними. Однак для будь-якої країни є кілька характерних рис:

— зростаючі потреби населення в знайомстві з способом життя в інших регіонах і придбанні нових знань;

— насичення багатьох класичних і традиційних напрямів поїздок (дестинацій);

- небезпека втрати квоти ринку у в'їзному туризмі;
- загострення конкуренції, зростання пропозицій стандартизованих глобальних продуктів;
- необхідність стримувати виїзд своїх громадян в зони, аналогічні за умовами регіонів своєї країни (природа, культура, клімат);
- гармонійне поєднання привабливих умов відпочинку і подорожей (природних і культурних особливостей, можливостей проведення дозвілля, придбання специфічних товарів і спеціальних туристичних послуг) для повного задоволення потреб найвищої категорії туристів;
- технологічна революція і експансія послуг в економіці;
- перехід від економіки пропозиції до економіки попиту.

Для туристичних фірм-користувачів економічний ефект може виражатися в наступних показниках: зростанні обсягу продажів; розширенні географії туристичного продукту; зниженні витрат на рекламу і просування власного туристичного продукту; підвищенні його якості завдяки використанню міжнародних стандартів; скороченні часу обслуговування та оформлення документів.

Для аналізу ефективності впровадження інновацій в туристичній фірмі використовуються як загальні методи оцінки ефективності інноваційних проєктів, так і специфічні критерії туристичного бізнесу. Розвиток інноваційної діяльності сприяє підвищенню економічної ефективності.

В умовах динамічного ринку туризму одним з головних завдань будь-якої туристичної фірми є: заняття лідируючого положення, поліпшення сервісу надаваних послуг і збільшення одержуваного прибутку.

Одним з найголовніших способів привернути до себе споживача і збільшити свій дохід - це запропонувати йому інноваційний товар. У сфері туризму - це нові маршрути та місця відпочинку.

Однак туристична діяльність - це не лише надання послуг з організації подорожей, але і джерело доходів держави, багатьох секторів його економіки.

Туризм робить величезний вплив на такі ключові сектори економіки, як транспорт, послуги готелів і ресторанів, торгівля, будівництво, виробництво товарів народного споживання і багато інших, виступаючи каталізатором соціально-економічного розвитку.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ І ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА

***Смігунова О.В., ст. викладач, Горелова Н.О., магістрантка*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Проблема забезпечення і підвищення конкурентоспроможності зернового господарства є однією з найважливіших у національній аграрній економіці. Адже зерно має стратегічне значення як на внутрішньому, так і на зовнішньому аграрному ринку; його частка в експортному потенціалі країни постійно зростає.

Матеріально-технічна база вітчизняного зерновиробництва та ефективність праці не відповідають світовим стандартам і потребам галузі. Для впровадження новітніх технологій, використання високоякісного насіння у аграріїв недостатньо фінансових ресурсів. Нераціональне використання земельних ресурсів і низька культура землеробства призводить до виснаження і деградації ґрунтів, зменшення вмісту в них гумусу та поживних речовин. Недостатніми є якості трудових ресурсів та стан науково-дорадчого супроводження зерновиробництва.

Таким чином, виробництво зерна стає все більш залежним від впливів погодних факторів.

Конкурентоспроможність зернової продукції визначає ефективність її виробництва. Підвищення ефективності сільського господарства має народногосподарське значення і є важливою передумовою прискорення розвитку агропромислового комплексу і подальшого підвищення результативності функціонування економіки України.

З метою підвищення економічної ефективності зернового виробництва необхідно здійснити ряд заходів, що передбачають збільшення виробництва, поліпшення якості зерна, забезпечення більшої сталості зернового господарства, ефективного використання його виробничих ресурсів. Основним напрямком подальшого зростання зернового господарства є інтенсифікація виробництва зерна на основі внесення оптимальної кількості органічних, мінеральних

* Науковий керівник – Смігунова О.В., ст. викладач

добрив, розширення посівів високоврожайних сортів і гібридів, впровадження комплексної механізації, інтенсивних та індустриальних технологій, застосування прогресивних форм організації і оплати праці з урахуванням кінцевого результату.

Організаційно-економічні заходи також сприяють підвищенню ефективності виробництва. Такими, наприклад, є створення оптимальних за розмірами виробництв, які забезпечують вищий рівень продуктивності праці та нижчу собівартість продукції порівняно з невеликим рівнем виробництва. На думку В.Я. Месель-Веселяка оптимальними є розміри сільськогосподарських підприємств на рівні 3 тис. га сільськогосподарських угідь і більше до 5-6 тис га., а збільшення урожайності пшениці з 30 до 50 ц./га дає змогу знизити собівартість на 55%.

Зернопромисловий комплекс являє собою досить складну структуру, в яку, крім зернового господарства, входять борошномельна, круп'яна, комбікормова, хлібопекарська та інші галузі промисловості. Його розвиток передбачає модернізацію всіх цих галузей, удосконалення економічних і технологічних зв'язків між ними, їх збалансований розвиток, кооперування виробництва, використання найновіших технологій, збільшення асортименту і поліпшення кінцевої продукції, підвищення економічної ефективності її виробництва і зниження цін на неї.

Зростання конкурентоспроможності відбувається завдяки зниженню індивідуальних витрат та підвищенню якості продукції.

Один із найважливіших напрямів підвищення конкурентоспроможності продукції – її цінова перевага, для забезпечення якої собівартість, як базова величина ціни, має формуватись за низьковитратним принципом. Цього можна досягти за рахунок удосконалення галузевої структури суб'єктів господарювання, впровадження науково обґрунтованої спеціалізації та концентрації виробництва, підвищення продуктивності праці; ефективного використання ресурсів і виробничого потенціалу й урахування вимог ринку. Зростання в країні неплатоспроможності підприємницьких структур і населення, втрати мотивації праці на виробництві високоякісної продукції, підвищення продуктивності праці та ефективності виробництва призвели до зниження рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Тому для забезпечення конкурентоспроможності зернових необхідно відпрацювати фінансово-кредитну, податкову й цінову політику в

агропромислового виробництва, стимулювати розвиток підприємства з різними формами власності та господарювання, розвитку ринкової інфраструктури та ін.

Таким чином, підвищення вимог до конкурентоспроможного виробництва і реалізації кожного виду зернових в Україні набуває важливого державного значення. Це дасть змогу вирішити проблеми вдосконалення регіонального розміщення виробництва певних злакових культур з врахуванням кон'юнктури ринку та найповнішого використання ґрунтово-кліматичних і економічних умов їх вирощування. Збільшення виробництва і поліпшення якості зерна сприяють підвищенню прибутковості зерновиробництва, а отже, і зміцнення економіки вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

БІОЕТАНОЛ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

***Колпаченко Н.М., аспірант*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Україна входить до десяти країн з найбільшим споживанням енергетичних ресурсів. Енергоємність валового внутрішнього продукту в три рази перевищує середній показник в світі і становить 0,98 кг н.е./дол. США. Для стабільного розвитку економіки та, зокрема, сільського господарства необхідне стабільне забезпечення паливно-енергетичними ресурсами. Впровадження альтернативних джерел енергії є одним з найперспективніших шляхів подолання енергетичної залежності країни.

Стан економіки країни в великій мірі залежить від розвиненості енергетичної галузі. Україна імпортує більшу частину енергоносіїв, водночас маючи великий потенціал виробництва відновлювальних джерел енергії.

Енергопостачання первинної енергії країни в 2010 році на 39,5% забезпечувалося за рахунок імпорту паливно-енергетичних ресурсів. Хоча в останні роки спостерігається тенденція до скорочення

** Науковий керівник – Мазнев Г.Є., професор*

обсягів імпорту в постачанні первинної енергії. Так, у 2010 році його обсяги порівняно із 2009 роком зменшилися на 0,6%, а порівняно з 2005 роком на 28%. Частка відновлювальних джерел енергії в енергетичному балансі України становить близько 1% [1].

Щорічна потреба України у світлих нафтопродуктах оцінюється в 11 млн. т, з них – 6 млн. т становить потреба у дизельному паливі та 5 млн. т - у бензині. Що стосується галузі сільського господарства, то впродовж останніх років споживання паливних ресурсів майже не змінювалось і станом на 2011 рік потреба у дизельному пальному становила 1380 тис. т, бензині – 368 тис. т [3].

Ціна на нафту для України виросла з 15 дол. США за барель у 2000 році, до 80 дол. за барель у 2010, а в першому півріччі 2011 року досягала 130 дол. США за барель. Експерти прогнозують подальше зростання цін на нафту через поступове виснаження запасів. Таким чином загострюється проблема стабільного енергопостачання та зростання попиту на альтернативні види енергії.

Біоенергетичні види палива виробляють з біомаси – вуглецевмістких органічних речовин рослинного та тваринного походження та отримують рідке, тверде та газоподібне паливо. Біомаса, перетворена в паливо, посідає четверте місце у світі за значенням після нафти, атомної енергетики, гідроенергетики та дає близько 2 млрд. т у.п. енергії на рік. Частка біомаси у загальному споживанні первинних енергоносіїв в країнах ЄС перевищує 3%. Лідерами з використання є Фінляндія – 23%, Швеція – 18%, Австрія – 12%. Потенціал біомаси, придатної для одержання енергії в Україні оцінюється у 24 млн. т у.п. на рік [4].

Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо сприяння виробництву і використанню біологічних видів палив», прийнятий Верховною Радою в травні 2009 року, стимулює виробників і споживачів біопалив і передбачає довести частку використання біопалив до 2020 року до 20% від загального обсягу споживання палива в Україні. Сприятливі природно-кліматичні умови та земельні ресурси свідчать про можливість виробництва біопалива в зазначеному обсязі.

Біоетанол – спирт етиловий, зневоднений, що виготовляється з біологічно відновлюваної сировини та може використовуватись як пальне у вигляді 15 % суміші з бензином у звичайних двигунах без зміни їх конструкції. Для виробництва біоетанолу використовують цукроносну та крохмаленосну сировину: цукрові буряки, пшеницю,

кукурудзу, сорго, жито, ячмінь, тритикале, картоплю тощо. В таблиці 1 представлено динаміку виробництва біосировини в Україні за 2008 - 2012 роки. Відносно 2012 року виробництво основних зернових культур скоротилося приблизно на 30 % в першу чергу через зниження врожайності. В той же час збільшення посівних площ під кукурудзу на зерно практично в два рази за останні п'ять років призвело до збільшення валового збору на 9475,5 тис. т або на 82,8 %.

Картопля має велике значення як харчовий продукт, до того ж великі затрати на її вирощування, переробку та зберігання не дозволяють широко впроваджувати для виробництва біоетанолу.

Пшениця також потребує значних вкладень і вимагає якісний склад ґрунту аби досягти високого вмісту крохмалю. Жито і тритикале можна вирощувати на бідніших ґрунтах, але й вихід біопального з гектару площі є значно меншим [5].

Зважаючи на великий потенціал виробництва зернових в Україні, можна говорити про їх використання в якості сировини для виробництва біоетанолу. З тони пшениці можна отримати 375 л біоетанолу, а також 310 кг побічного продукту – сухої барди, яку використовують для відгодівлі худоби на м'ясо, тобто отримувати додатковий економічний ефект.

Для виробництва етанолу найбільш придатною вважається цукровмістка сировина. Бразилія є світовим лідером з виробництва біоетанолу, який отримує з цукрової тростини. Тут вартість етанолу не перевищує 19 центів за літр, тоді як в США (основна культура для виробництва етанолу - кукурудза) – 33 центи, в країнах ЄС – 55 центів.

В Україні для виробництва біоетанолу доцільно використовувати цукровий буряк. Та через нестабільність економіки, застарілу матеріально-технічну базу, високий рівень собівартості бурякоцукровий комплекс України знаходиться в загрозовому стані. Розвиток біоетанолової галузі сприятиме подоланню енергетичної залежності, скороченню безробіття і зміцненню економічного стану галузі сільського господарства.

Потужність спиртових заводів, що об'єднані наразі в державний концерн «Укрспирт» становить близько 70 млн. дал. на рік, при потребі до 30 млн. дал. (з урахуванням потреби спирту на експорт). Таким чином, потужність спиртових заводів невикористана більш ніж на 50%, які б могли бути спрямовані на виробництво біоетанолу.

Устаткування для виробництва біоетанолу мають чотири заводи, розташовані в Вінницькій, Полтавській та Чернігівській областях, їх загальна річна потужність становить 36 тис. т на рік, та через

відсутність замовлень від нафтопереробних підприємств вони виробляють спирт-сирець [6].

Поряд з енергетичною безпекою критики ставлять питання щодо продовольчої, тому що розширення посівних площ під енергетичні культури може призвести до продовольчої кризи. Площа посівів під зерновими та зернобобовими збільшилася на 2%, під вирощування технічних культур за цей період відвели майже вдвічі більше сільськогосподарських угідь. Посівні площі сільськогосподарських культур в 2011 році скоротилися на 15% відносно 1990 р., тому масмо значний резерв для вирощування енергетичних культур.

Розвиток біоенергетики сприятиме подоланню проблем в аграрному секторі, бо вимагатиме широкого впровадження новітніх технологій, висококваліфікованих фахівців, залучення додаткових інвестицій (зокрема, іноземних), розширення ринків збуту, а відповідно й посилить конкуренцію між сільгоспвиробниками. Значні резерви підвищення урожайності енергетичних культур та скорочення їх експорту дозволить без загрози продовольчої кризи інтенсивно впроваджувати біопаливо в структуру енергозабезпечення держави. За умови реалізації зазначених заходів можна очікувати покращення якості продукції, зниження собівартості, підвищення економічної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції.

Література.

1. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Калетнік Г.М., Пришляк Н.В. Виробництво біоетанолу із зернової сировини в Україні як ефективний шлях розвитку сільського господарства / Г.М. Калетнік, Н.В. Пришляк // Економіка АПК. – 2012. – №10. – С.111 - 114.
3. Соловей Д.Ю. Забезпеченість сільського господарства паливно-енергетичними ресурсами / Д.Ю. Соловей // Економіка АПК. – 2012. – №12. – С.83 - 86.
4. Скорук О.П. Перспективи розвитку енергетичної політики / О.П. Скорук // Економіка АПК. – 2012. – №3. – С. 29 -32.
5. Агрохімія / [Городній М.М., Шикіла М.К., Гудков І.М.] ; за ред. М.М. Городнього. – К.: Вища школа, 1995. – 527 с.
6. Скорук О.П. Альтернативна енергетика України: перспективи розвитку / О.П. Скорук // Економіка АПК. – 2012. – №9. – С. 28 -32.

ВИНОГРАДАРСЬКА ГАЛУЗЬ ХЕРСОНЩИНИ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ

***Попова М.М., аспірант*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Виноградарство є традиційною і однією із найбільш ефективних галузей агропромислового комплексу Херсонської області. Територія області складає 28,5 тис. км, що дорівнює 4,7% площі України. Разом з тим, маючи в 2011 році питому вагу виробленої продукції рослинництва 5% у загальному обсязі по країні, винограду в цей рік на Херсонщині вироблено 9,8% від загальнодержавного обсягу (для порівняння – виробництво зернових культур склало 4,4%, соняшника - 4,8%, плодів та ягід - 4,6%, продукції тваринництва – 2,6%). Однак, перехід виноградарської галузі Херсонщини на ринкові засади функціонування супроводжується сьогодні такими негативними тенденціями розвитку як: різке зменшення обсягів виробництва та споживання винограду і виноградної продукції; істотне скорочення площ виноградників; невисокі показники урожайності винограду внаслідок низького рівня агротехніки та природних чинників; невідповідність обсягів виробництва столового винограду потребам населення; закладення насаджень садивним матеріалом низьких селекційних категорій, відсутність наукового розсадництва; збитковість виробництва в більшості сільськогосподарських підприємств, які займаються вирощуванням винограду і, як результат втрата конкурентних позицій на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Оцінка розвитку виноградарства в Херсонській області свідчить, що площі виноградників з роками поступово скорочуються, а урожайність винограду характеризується нестабільністю з великою варіацією, що безпосередньо впливає на обсяг валового збору. Урожайність наявних виноградних насаджень у двічі – тричі нижча, ніж та, яку забезпечують кліматичні умови Херсонщини, природна родючість ґрунту та потенційні можливості виноградної лози. Значне зростання урожайності у 2008 – 2009 роках, на жаль, було припинено

* Науковий керівник – Маренич Т.Г., д.е.н., професор

літньою посухою 2010 року, в наслідок чого її показник впав до рівня 2005 року. Все це негативно вплинуло на обсяг виробництва винограду та привело до його скорочення в 2010 році в порівнянні з 2009 роком з 40,9 тис.т до 29,3 тис.т або на 28,4%.

У переважній більшості господарств Херсонської області виноградарство представлено старими насадженнями та малопродуктивними сортами, які потребують оновлення на 7 – 8% площ щорічно. Зважаючи на те, що Херсонщина – це курортна приморська зона України, значні площі виноградників тут на нашу думку, доцільно було б віддати сортам дуже раннього та раннього термінів досягання.

Слабкою ланкою виноградарсько – виноробної галузі Херсонщини є стан розсадництва. На сьогодні в області майже цілком зруйнована мережа виноградних розсадників: в 2012 році вирощуванням розсади займалися всього 3 господарства.

Низький стан забезпечення виноградарської галузі технікою – ще один із головних факторів, що в останні роки призводить до значних втрат урожаю та зниженню ефективності виробництва. Культиватори, чеканочні машини та інша спеціалізована техніка – все це дозволило б забезпечити ефективний догляд за виноградними саджанцями на рівні існуючих світових стандартів.

Отже, пріоритетними завданнями для відродження виноградної галузі Херсонщини та підняття рівня її конкурентоспроможності є: відновлення і розширення площ виноградників; доведення урожайності винограду до європейського рівня; удосконалення асортименту виноградних насаджень з урахуванням місцевих природно – кліматичних особливостей; відновлення та розвиток мережі виноградних розсадників; розвиток технологічної і технічної бази виноградарських господарств.

Вирішення цих проблем дасть змогу забезпечити підвищення рівня ефективності виробництва виноградарських підприємств Херсонської області, відродження галузі в регіоні, підвищення конкурентоспроможності херсонських виробників виноградної продукції на українському ринку.

ТЕНДЕНЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА В УКРАЇНІ

**Світлична І.О., магістрант*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка**

Зернове господарство є особливою галуззю агропромислового комплексу, що визначає в сучасних умовах рівень розвитку всього аграрного сектора економіки України. Серед базової сільськогосподарської продукції, яка гарантує продовольчу безпеку країни, зерно займає особливе місце. Це зумовлено винятково важливим його значенням безпосередньо для виготовлення висококалорійних продуктів харчування і насамперед хліба. У більшості країн світу хлібові, як основному продукту харчування населення, немає альтернативи.

Виробництво зернових культур традиційно займає лідируючі позиції в структурі виробництва продукції рослинництва та й загалом всього сільськогосподарського виробництва України. В середньому протягом останніх років в структурі валової продукції сільського господарства зернові культури складають близько 20 % загального обсягу виробництва сільськогосподарської продукції. Це свідчить про важливість зерновиробництва в Україні.

Природно-кліматичні умови та родючі землі України сприяють вирощуванню всіх зернових культур і дозволяють отримувати високоякісне продовольче зерно, в обсягах, достатніх для забезпечення внутрішніх потреб і формування експортного потенціалу. Разом з тим, подальший розвиток галузі вимагає ґрунтовної економічної оцінки, перегляду цілого ряду позицій щодо технічно-технологічних, організаційно-економічних та ринкових умов функціонування всього комплексу. Саме цими позиціями обумовлена актуальність обраної теми.

Проблема виробництва достатньої кількості зерна для повного забезпечення потреб кожного регіону, держави та збільшення експортного потенціалу.

В економічній літературі всебічно представлено стан та розвиток зернової галузі в різних її аспектах. Значний внесок в

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

діагностику стану та перспектив виробництва зерна внесли вітчизняні вчені, зокрема Саблук П.Т., Бойко В. І., Чмирь С. М. та інші.

Україна є одним із провідних виробників зерна у світі. За даними державної служби статистики України торік зібрано 56,7 млн. т зерна, зокрема продовольчого – 23,7 млн. т або 42% загального обсягу, фуражного – 33 млн. т (58%). Порівняно з 2010 роком виробництво зерна збільшилося на 44%. На це вплинуло розширення площ збирання на 5% та підвищення урожайності на 38% до 37 ц/га. На частку сільськогосподарських підприємств припадало 78% загального виробництва, тоді як на господарства населення – 22%.

В 2011 році зросло виробництво майже усіх видів зерна. Валовий збір пшениці становив 22,3 млн. т, що на 32% перевищує рівень попереднього року, жита – 579 тис. т (+25%), ячменю – 9,1 млн. т (+7%), вівса – 506 тис. т (+10%), кукурудзи на зерно – 22,8 млн. т (у 1,9 разу). У структурі виробництва зернових культур пшениця займала 39%, жито – 1%, ячмінь – 16%, кукурудза на зерно – 40%.

Найбільший валовий збір зерна одержали аграрії Полтавської області – понад 5 млн. т, Вінницької – 4,2 млн. т, Черкаської – 3,7 млн. т, Дніпропетровської, Кіровоградської, Харківської – майже 3,5 млн. т. Збільшено виробництво зерна порівняно з попереднім роком в усіх областях України, зокрема у Харківській у 2,7 разу, Сумській (+89%), Полтавській (+77%) областях. Більшу за інших одержали урожайність зерна аграрії Черкащини (57,2 ц/га), Полтавщини (51,5 ц/га), Вінниччини (49,2 ц/га) [1].

У галузі зерновиробництва країни відбулися зміни та зрушення, які формують її ефективність та конкурентоспроможність: була введена приватна власність на землю як основний засіб виробництва у зерновому господарстві, зменшилася присутність держави у галузі, відбувся суттєвий розвиток експортної інфраструктури, змінилася психологія учасників зерновиробництва та зернового ринку, зріс вплив на обсяги та структуру зерновиробництва світових тенденцій розвитку ринку зерна.

Теперішній стан світового ринку зерна визначається такими тенденціями:

- скороченням кінцевих зернових запасів, збільшенням обсягів використання зерна для виробництва біопалива;
- лібералізацією торгівлі;
- зменшенням обсягів підтримки сільського господарства;

- посиленням значення міжнародних економічних угод;
- збільшенням обсягів виробництва генетично;
- модифікованої продукції;
- виділенням органічного землеробства в окремий напрям аграрного виробництва.

Одним із основних напрямків, завдяки якому реально підвищується ефективність діяльності сільськогосподарських господарств в зерновій галузі, є впровадження заходів, що сприяють підвищенню якості зерна, а це можливо за умови дотримання новітніх технологій вирощування зернових культур та запровадження загального державного контролю за якістю зерна та продуктів його переробки, встановлення системного моніторингу його ринку.

Отже, зернова галузь виступає базою та джерелом сталого розвитку більшості галузей агропромислового комплексу. Нарощування обсягів виробництва зерна та підвищення його якості нерозривно пов'язано з впровадженням організаційних заходів, спрямованих на підвищення технічного, технологічного рівня зерновиробництва, використання якісного насіння, поряд з цим необхідно забезпечити підприємства сучасними методиками та приладами визначення якісних показників зерна, підвищення вимог до збереження зерна та продуктів його переробки, посилення відповідальності на хлібоприймальних, заготівельних та зернопереробних підприємствах, а також вдосконалення діючої нормативно-технічної документації.

Література.

1. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Грідін О.В. Світовий ринок зерна: стан, проблеми та перспективи розвитку / О.В. Грідін // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент». – 2008. - Випуск 8/1, (31), – С. 75-78.
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.

СЕКЦІЯ

***ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ВИРОБНИЧИХ ТА
КОМЕРЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ
В ЕКОНОМІЦІ***

ВПЛИВ СПІВВІДНОШЕННЯ МІЖ ОСНОВНИМИ ТА ОБОРОТНИМИ ЗАСОБАМИ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

***Василішин С.І., аспірант*,
Харківський національний аграрний
університет ім. В. В. Докучаєва***

Одним із найважливіших заходів на шляху до підвищення ефективності використання оборотних засобів є оптимізація їх співвідношення із основними засобами, поруч із якими вони виступають матеріальними ресурсами у виробничому процесі.

Від того, наскільки оптимальне співвідношення основного та оборотного капіталу, значною мірою залежать результати виробничої та фінансової діяльності, а звідси – і фінансовий стан підприємства. Так, якщо підприємство створює зайві виробничі запаси, які не можуть бути перероблені на діючих виробничих потужностях, то це негативно вплине на фінансовий результат, призведе до сповільнення оборотності оборотних засобів, погіршення фінансового стану. Те саме відбудеться і в тому разі, якщо основні виробничі фонди будуть використовуватись не на повну потужність через відсутність сировини, матеріалів [1].

Проведене нами групування 180 великих та середніх сільськогосподарських підприємств Харківської області за співвідношенням між оборотними та основними засобами підтверджує його вплив на результати господарювання в цілому (таблиця).

В результаті групування маємо висновок, що найбільше підприємств обстеженої сукупності (90 одиниць), які увійшли до складу II аналітичної групи мають середнє відношення оборотних засобів на 1 грн. основних 1,81 грн. При цьому виявлена чітка закономірність, за якої із зростанням оборотних засобів з розрахунку на 1 грн. основних, підвищуються показники ефективності діяльності: сума чистого прибутку з розрахунку на 1 га с.-г. угідь (2548,86 грн.) та рівень рентабельності (61,1%) мають найвище значення у підприємств IV аналітичної групи, у яких на 1 грн. основних засобів у середньому припадає 18,48 грн. оборотних.

** Науковий керівник – Огійчук М. Ф., к.е.н., професор*

Таблиця

Групування сільськогосподарських підприємств Харківської області за співвідношенням між оборотними та основними засобами у 2011 рр.*

Розрахункові показники	Групи підприємств за співвідношенням оборотних засобів на 1 грн. основних, грн.				Всього або в середньому
	I. до 1,00	II. 1,01-3,00	III. 3,01-5,00	IV. понад 5,00	
Кількість підприємств у групі	27	90	39	24	180
Питома вага, %	15,0	50,0	21,7	13,3	100,0
Середнє значення відношення оборотних засобів на 1 грн. основних	0,69	1,81	3,81	18,48	4,30
Чистий прибуток на 1 га с.-г. угідь, грн.	-7,92	679,41	717,36	2548,86	984,43
Рівень рентабельності, %	-2,74	16,85	29,06	61,1	26,1
Норма прибутку, %	-0,1	12,9	11,4	22,1	11,57
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	1,30	1,31	2,36	1,09	1,40
Тривалість одного обороту, днів	277	275	153	329	258

*Джерело: розраховано за даними зведеної річної звітності сільськогосподарських підприємств (ф. 1. Баланс, ф. 2. Звіт про фінансові результати)

Поруч із цим, найефективніше використання оборотних засобів зафіксоване у підприємств III аналітичної групи до якої увійшли 39 сільськогосподарських підприємств із середнім відношення оборотних засобів на 1 грн. основних 3,81 грн. Тривалість одного обороту в них найкоротша і складає 153 дні. Варто відзначити, що до цієї групи потрапили підприємства із глибокою спеціалізацією виробництва та наявністю переробних та підсобних виробництв.

Не зважаючи на найвищу рентабельність, підприємства IV групи мають найнижчий коефіцієнт оборотності 1,09 і як наслідок

найдовшу тривалість одного обороту 329 днів. Ці тенденції напштовхують на висновок, у даних підприємств співвідношенням між оборотними і основними засобами не має під собою наукового обґрунтування і має таке високе значення, передусім за рахунок фізичного та морального зносу більшості об'єктів основних засобів, а не за рахунок великих обсягів оборотних.

Слід зазначити, що серед економістів на сьогоднішній день немає єдиної думки стосовно співвідношення між основними та оборотними засобами – вони коливаються від 20% на 80% до 50% на 50%. За радянських часів, як зазначає М. Я. Дем'яненко, більшість економістів вважали, що на 1 грн. основних має припадати не менше 0,50 крб. оборотних фондів [2].

На нашу думку, встановлення чітких пропорцій між основними та оборотними засобами є лише абстрактним розрахунком. Насправді даний процес має виходити із первісного нормування нормованих оборотних засобів, передусім у сфері виробництва, заради забезпечення виробничого процесу, потім слід додавати заплановану суму ненормованих оборотних засобів, лише на кінцевому етапі слід визначати співвідношення основних та оборотних засобів.

Література.

1. Тарасенко Н. В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – Львів: «Новий світ-2000», 2008. – 444 с.
2. Дем'яненко Н. Я. Повышение отдачи оборотных средств колхозов/Н. Я. Демьяненко. – К.: Урожай, 1988. – 112 с.

ВИЗНАННЯ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

***Губар А.А., студентка*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Особливою сферою економіки будь-якої держави є сільське господарство. Забезпечення продовольчої безпеки країни здійснюється шляхом виробництва харчової продукції, сировинною базою для якої є саме сільське господарство. В даному контексті

* Науковий керівник – Маренич Т.Г., д.е.н., професор

сільське господарство може надавати як напівфабрикати для переробних галузей АПВ, так і готову продукцію для народного споживання.

Виходячи з цього, з'являється необхідність у розробці власної методики обліку продукції сільськогосподарського виробництва як готової продукції підприємств АПВ.

Варто зазначити, що в навчальній літературі дається визначення продукції сільськогосподарського виробництва як активу, одержаного в результаті відокремлення від біологічного активу, який призначений для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання [6, 3]. Такий підхід розроблений на основі П(С)БО 30, в якому визначено, що сільськогосподарська продукція – актив, одержаний в результаті відокремлення від біологічного активу, призначений для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання [4]. Водночас, в П(С)БО чітко не вказується про готовність цього активу до продажу, переробки чи внутрішнього споживання.

Але у П(С)БО 2 зазначено, що під готовою продукцією розуміють: запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам . Продукція, яка не відповідає наведеним вимогам (крім браку), і роботи, які не прийняті замовником, показуються у складі незавершеного виробництва [2].

Такі розуміння поняття «продукція сільськогосподарського виробництва» базуються на визначенні терміну «готова продукція» як складової частини запасів (оборотних активів, виробничих фондів) згідно з П(С)БО 9: «Готова продукція – продукція, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом» [3].

Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух сільськогосподарської продукції використовують рахунок 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» [1].

Порівнюючи Інструкцію про застосування Плану рахунків та П(С)БО 2, існують деякі суперечності. В балансі немає статті «Продукція сільськогосподарського виробництва», а є стаття «Готова продукція», в якій відображаються запаси виробів на складі, обробка

яких уже закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам. Тут йде мова про промислову продукцію, облік якої ведеться на рахунку 26 «Готова продукція», а не про продукцію сільськогосподарського виробництва, що обліковується на рахунку 27.

Згідно із П(С)БО 30 сільськогосподарська продукція визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством у майбутньому економічних вигод, пов'язаних з його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена [4]. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів розширюють критерії первісного визнання сільськогосподарської продукції та визнання її активом при дотриманні наступних умов:

- підприємство набуло право власності на сільськогосподарську продукцію і несе ризики й отримує вигоди від володіння нею;
- підприємство в подальшому буде здійснювати управління та контроль за використанням сільськогосподарської продукції;
- є впевненість, що підприємство отримає економічні вигоди в майбутньому, пов'язані з використанням сільськогосподарської продукції;
- вартість її може бути достовірно визначена [5].

Отже, вирішення комплексу суперечливих та дискусійних питань щодо сутності і визнання сільськогосподарської продукції є актуальним для підприємств АПВ України і потребує подальших досліджень з метою створення передумов для формування більш ефективної обліково-аналітичної інформації.

Література.

1. План рахунків бухгалтерського обліку та Інструкція про його застосування, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року №291 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: minfin.gov.ua
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. №87 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: minfin.gov.ua.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 №246 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: minfin.gov.ua.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.1999 №87 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: minfin.gov.ua.

5. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2006 № 1315 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: minfin.gov.ua.

6. Облік сільськогосподарської діяльності: Навч. посібн. / За ред. Жука В.М. – К.: Видавництво ТОВ «Ор-Агро-Веста», 2007. – 368 с.

МІСЦЕ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВ

***Дашутіна А.І., магістрант*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Важливою умовою ефективного функціонування кожного господарюючого суб'єкта в Україні є якісно побудована система бухгалтерського обліку. Система бухгалтерського обліку - це своєрідний механізм підготовки та відображення інформації про майнове та фінансове становище підприємства. Завдяки цій інформації внутрішні та зовнішні її користувачі мають уявлення про реальний стан справ на підприємстві.

Організація бухгалтерського обліку в кожному підприємстві розпочинається із розробки облікової політики, положення якої фіксуються у відповідному наказі. Наказ про облікову політику для підприємства має стати одним з основних документів, після законів, постанов, інструкцій та стандартів, що регулюють ведення управлінського обліку.

Облікова політика підприємства має враховувати такі важливі фактори: форму власності та організаційно-правову структуру підприємства; вид економічної діяльності, що зумовлює особливості та умови облікової роботи; параметри підприємства за обсягами діяльності, номенклатури продукції, чисельності працюючих тощо; відносини з податковою системою, наявність пільг та умови їх отримання; умови забезпечення підприємства ресурсами та умови реалізації готової продукції; матеріально-технічне забезпечення обліково-аналітичної роботи підприємства та рівень забезпеченості кваліфікованими обліковими працівниками; умови організації та стимулювання праці, відповідальності тощо.

* Науковий керівник - Амбросов В.Я., д.е.н., професор

Вимогами до формування облікової політики підприємства є: законність, адекватність, гласність, ефективність та єдність. Кожен із зазначених принципів забезпечує формування цілісного ефективного механізму функціонування облікової політики на всіх рівнях.

Облікова політика повинна розроблятися кожним підприємством, що зареєстроване у встановленому законодавством порядку. Її формування воно організує самостійно, однак ступінь свободи обмежений державною регламентацією бухгалтерського обліку, яка визначена переліком методик і облікових процедур. Це полягає у можливості вибору конкретних способів оцінки основних засобів та оборотних активів, вибору способів калькуляції, переліку бухгалтерських рахунків тощо. Іноді нормативні документи взагалі не містять конкретних рекомендацій щодо правил обліку окремих фактів господарського життя. Якщо система не встановлює спосіб ведення бухгалтерського обліку з конкретного питання, то при формуванні облікової політики підприємство самостійно розробляє відповідний спосіб, виходячи з діючих положень.

Облікова політика визначає ідеологію економіки підприємства на тривалий період, сприяє посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством, дає змогу оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у виробничому процесі, ефективно пристосовувати виробничу систему до умов зовнішнього середовища, знизити економічний ризик і добитися успіхів в конкурентній боротьбі.

Облікова політика відіграє важливу роль як інструмент подальшого стабільного розвитку підприємств. Від того, як підприємство зорієнтує власну систему управління в складній економічній ситуації, яка визначається структурами зовнішнього середовища, яку лінію її поведінки воно обере, будуть залежати реальні економічні результати.

Отже, облікова політика – одне із найважливіших питань організації бухгалтерського обліку, від розробки і здійснення якого у вирішальній мірі залежить ефективність управління, якість обліку, його контрольні функції, достовірність бухгалтерської звітності та правильність визначення фінансового результату діяльності підприємства.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

***Дашутіна А.І., магістрант*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Організація роботи підприємства та облікового процесу починається з формування облікової політики. Ретельно продумана облікова політика забезпечує ефективну фінансово-господарську діяльність підприємства, а також максимальний ефект від ведення обліку. Основою для прийняття рішень про облікову політику має бути формування повної, достовірної, правдивої інформації, яка максимально ефективно розкривала б інформацію про діяльність підприємства для зацікавлених осіб-користувачів.

Облікова політика має велике значення для всіх видів підприємницької діяльності – виробничої, комерційної, грошово-кредитної, банківської, страхової, для усіх галузей господарювання – промисловості, сільського господарства, будівництва тощо і скрізь вона має свої особливості. Від уміло сформованої облікової політики багато в чому залежить ефективність управління господарською діяльністю підприємства та стратегія його розвитку на тривалу перспективу. Створення облікової політики трудомісткий і відповідальний процес, адже підприємству доведеться не один рік працювати і враховувати свої активи і зобов'язання згідно з розробленою ними обліковою політикою.

Однак на сьогодні дедалі частіше спостерігається формальний, вузькоспрямований підхід до формування облікової політики, який зводиться до складання фінансової звітності відповідно до загальних вимог П(С)БО та зовнішніх користувачів. Ситуацію, що склалася, можна пояснити такими основними причинами.[†]

По-перше, в Україні не сформувалися стійкі товарні та фінансові ринки, а також їх інфраструктура, основними елементами якої є біржі, аукціони, кредитна та емісійна системи, інформаційні технології й засоби ділової комунікації, система страхування комерційного ризику, спеціальні зони вільного підприємництва тощо. Поступово долається спад промислового виробництва,

* Науковий керівник - Амбросов В.Я., д.е.н., професор

налагоджуються виробничі та комерційні зв'язки, накреслюються шляхи стратегічного розвитку. Це відбувається в умовах гострого дефіциту фінансових і матеріальних ресурсів. Господарюючі суб'єкти у багатьох випадках в збиток своїм стратегічним планам вимушені працювати за правилами, що диктують їм інвестори, постачальники сировини, матеріалів, енергоресурсів тощо. Тобто об'єктивно складається така ситуація, коли неможливо достатньо повно реалізувати не тільки специфічні, а й основні принципи бухгалтерського обліку: безперервність, послідовність та нарахування. Потреба у розкритті таких принципів відпадає, якщо їх дотримуються у фінансових звітах. В обліковій політиці слід відображувати тільки ті положення бухгалтерського обліку, які мають кілька дозволених нормативними актами більш високих рівнів варіантів застосування. Однозначні вимоги законів, положень, інструкцій, що використовуються в бухгалтерському обліку, у наказі про облікову політику не повинні повторюватися.

По-друге, поряд з проблемами формування ринкових структур, зростанням виробництва та розвитком комерційних зв'язків відбуваються процеси становлення нового економічного мислення, нової етики управління, адаптації бухгалтерського обліку до реалій господарювання, наближення його до світової облікової практики та умов ринкової економіки. Відсутність достатнього досвіду роботи у новому економічному середовищі негативно позначається на процесах формування облікової політики. Наприклад, наші господарські структури при формуванні облікової політики ще не навчилися ефективно використовувати можливості управлінського обліку, якому притаманні як специфічні, так і загальні принципи управління. І в цьому разі не може бути виправданням той факт, що інформація, сформована за даними управлінського обліку, є конфіденційною, призначеною для менеджерів підприємства. До деяких суттєвих напрямів можуть бути віднесені ситуації, які стосуються комерційної таємниці підприємства.

По-третє, в господарській практиці трапляються випадки, коли функціональні процеси впроваджуються розрізнено, без відповідної підготовки. В результаті функціональна діяльність - планування, облік, аналіз, звітність тощо - на окремих підприємствах здійснюється на достатньо високому рівні, а виробнича система розвивається та вдосконалюється слабо. Причиною виникнення такої ситуації можуть бути явища заорганізованості, управління без урахування об'єктивних законів розвитку. По-четверте, у господарській практиці відбувається

адаптація до умов роботи з використанням національних стандартів бухгалтерського обліку. При цьому виникає багато організаційних проблем. Річ у тім, що Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» не встановлює чітких правил щодо формування та реалізації облікової політики.

Сьогодні є необхідним переосмислення ролі облікової політики в процесі управління підприємством. Саме управлінська спрямованість облікової політики має сенс, оскільки повною мірою може впливати на процеси господарювання. За своїм змістом облікова політика значно ширше поняття, ніж власне облік, її можна назвати системою управління обліком, вона ґрунтується на засадах управлінського обліку, має управлінську спрямованість і є одним із напрямів розвитку обліку як науки. Відсутність сформованих товарних і фінансових ринків, їх інфраструктури, достатнього досвіду роботи підприємств у новому економічному середовищі та науково обґрунтованих рекомендацій формування облікової політики, адаптація до умов роботи з використанням національних стандартів бухгалтерського обліку, формальний підхід, тобто формування облікової політики тільки задля обліку, потребують суттєвого підвищення кваліфікаційного рівня бухгалтерів. Фахівці з обліку повинні не тільки керуватися основними принципами обліку, а й брати участь у розробці стратегічних управлінських рішень. Перспективним напрямом з цієї проблеми вважаємо дослідження принципів формування облікової політики.

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

***Євдокимова Г.В., аспірант*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Особливості здійснення аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності в АПК зумовлено безпосередньо специфікою розробки та впровадження інновацій і використанням інвестиційних коштів в даній галузі народного господарства.

** Науковий керівник – Шибасва Н. В., к.е.н, доцент*

Інноваційна діяльність сільськогосподарських підприємств має такі специфічні особливості:

1. Тривалий процес розробки та апробації результатів досліджень інновацій, зокрема віддача від селекції рослин настає після 15-20 років від початку інвестування проєктів, а тварин – через 20-30 і більше років [1];

2. Переважно поліпшу вальний характер інновацій, тобто удосконалення вже існуючих інновацій, а не на винайдення принципово нового (наприклад, підвищення врожайності рослин, продуктивності тварин та ін.);

3. Інновації безпосередньо пов'язані з дослідженням живих організмів;

4. Провідна роль в створенні сільськогосподарських інновацій належить науково-дослідним установам;

5. Більшість інновацій мають регіональний характер, тобто створюються з урахуванням особливостей природно-кліматичних умов різних регіонів країни; і

6. Інновації в сільському господарстві безпосередньо спрямовані на збереження природних ресурсів, тобто тісно пов'язані з екологією;

7. Не можливість в певних випадках повного привласнення результатів впровадження інновацій;

8. Інновації в сільському господарстві мають переважно комплементарний характер, тобто дві та більше інновації пов'язані між собою (наприклад, впровадження нової технології обробітку ґрунту потребує застосування нових видів техніки и т. д.);

9. Взаємозв'язок інновацій та локальних умов їх впровадження;

10. Найвищий рівень ризику від впровадження інновацій у порівнянні з іншими галузями економіки, зумовлений специфікою агропромислового виробництва [2].

Основними особливостями здійснення інвестиційної діяльності в агропромисловому виробництві є :

1. Тривалий період виробництва, що є причиною довгого терміну окупності інвестицій та нерівномірного використання інвестиційних коштів;

2. Взаємозалежність і взаємодоповнюваність окремих галузей АПК, що є причиною того, що значна частка продукції не набуває товарної форми, а використовується в наступних циклах відтворення;

3. Сільськогосподарське виробництво не може нормально розвиватися без залучення додаткових фінансових ресурсів, зокрема короткострокових кредитів для забезпечення операційної діяльності, що зумовлено сезонністю виробництва;

4. Найвищий рівень ризику для інвестора у порівнянні з іншими галузями.

Особлива увага при аналізі інноваційно-інвестиційної діяльності приділяється саме ризикам, які виникають в процесі розробки та реалізації інноваційно-інвестиційних проектів. Вчені виділяють основні види ризиків агропромислового виробництва: соціальний, економічний, фінансовий, кримінальний та екологічний [3]. На жаль, в Україні агропромислове виробництво не забезпечується достатньою державною підтримкою, що дозволило б суттєво мінімізувати вплив ризиків інноваційно-інвестиційної діяльності і зробило б дану галузь більш інвестиційно привабливою, як для вітчизняних так і для закордонних інвесторів.

Більшість методів аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності на сільськогосподарських підприємствах не завжди враховують специфічні особливості інновацій та інвестицій в сфері агропромислового виробництва. Це призводить до того, що оцінка інноваційно-інвестиційної діяльності не дає повної інформації про поточний стан та резерви підвищення ефективності даної діяльності, не враховує всіх ризиків.

Отже, при здійсненні аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств важливим є врахування специфічних особливостей даної галузі таких, як залежність від природно-кліматичних умов, сезонність виробництва, безпосередню пов'язаність з живими організмами, найвищий рівень ризику серед інших галузей економіки, що призводить до виникнення специфічних особливостей здійснення інвестиційної діяльності та розробки і впровадження інновацій в цій галузі.

Література.

1. Іртишева І. О. Особливості інноваційних процесів у сільському господарстві [Електронний ресурс] / І. О. Іртишева // Інвестиційні пріоритети епохи глобалізації: вплив на національну економіку і окремий бізнес : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (5–9 берез. 2009 р.). – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2009_03_05/5_irtisheva.htm
2. Кириленко І.Г., Дем'янчук В.В., Андрющенко Б.В. Деякі аспекти державної аграрної політики в Україні в умовах світової фінансової кризи // Економіка АПК. – 2008. - №11. – С.4-9.
3. Мацибора Т.В. Ризик як складова інвестиційного процесу // Економіка АПК. – 2008. - №11. – С.90-92.
4. Giovanni F. Feeding the World: An Economic History of Agriculture, 1800–2000 / F. Giovanni. – Princeton ; NJ : Princeton University Press, 2005. – 388 р.

ОБЛІК ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ТА ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

**Євтушенко Т.А., магістрант*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка**

Характерною особливістю сучасного розвитку економіки України є глибокі економічні перетворення в сфері виробництва на основі ринкових відносин, які потребують багатьох змін у сфері управління виробництвом. В умовах удосконалення господарського механізму та управління суспільним виробництвом великого значення набувають питання формування і складу витрат виробництва, визначення їх економічної сутності та обліку.

Проблеми обліку процесу виробництва постійно знаходяться у центрі уваги науковців. Облік витрат займає визначальне місце серед них, оскільки на ньому базуються економічні площини виробництва продукції.

Але незважаючи на дослідження багатьма авторами економічної сутності, обліку та аналізу витрат, залишаються не дослідженими питання впливу технологічних та організаційних особливостей на організацію та методику бухгалтерського обліку процесу виробництва. Проводячи дослідження науковці визначають різний економічний зміст і розуміння витрат виробництва. Саме тому виникає потреба у подальшому вивченні та науковому обґрунтуванні теоретико-методичних і практичних рекомендацій з удосконалення обліку витрат на виробництво.

Виробництво є одним із основних процесів господарської діяльності підприємства, який потребує здійснення певних витрат. Тому відсутність єдиного підходу до визначення та обліку поняття витрат на виробництво не повною мірою відповідає сучасним вимогам системи управління.

Характерною особливістю цього процесу є формування витрат на виробництво продукції, що становлять її виробничу собівартість, тому до витрат виробництва відносять витрати, обумовлені технологією виробництва, перебувають у залежності від обсягу випущеної продукції і складають її речову основу.

* Науковий керівник - Маренич Т.Г., д.е.н., професор

Досить важко оцінити те значення, яке має наявність інформації про виробничі витрати для діяльності підприємства. Під витратами на виробництво розуміється використання ресурсів, виправдане умовами виробництва та спрямоване на виготовлення нового продукту праці.

Метою обліку витрат виробництва є своєчасна, повна, достовірна оцінка та відображення фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом та збутом продукції, а також своєчасний контроль за використанням ресурсів та грошових коштів. Витрати, які несе підприємство у процесі виробництва своєї продукції, і є витратами виробництва. І саме рахунки бухгалтерського обліку повинні вчасно, у повному обсязі та реально відтворювати інформацію фактичних витрат на виготовлення продукції, яка застосовується для обрахунку фактичної собівартості конкретних її різновидів, у тому числі здійснювати контроль раціонального використання виробничих ресурсів [1].

Скорочення витрат і зниження собівартості продукції позитивно впливає на кінцеві результати діяльності підприємства. Головним призначенням обліку виробничих витрат можна вважати контроль за виробничою діяльністю та управлінням витратами, які необхідні для її реалізації.

Узагальнюючи літературні джерела, на нашу думку, основними завданнями обліку витрат на виробництво є:

- інформаційне забезпечення адміністрації підприємства для прийняття управлінських рішень;

- спостереження і контроль за фактичним рівнем витрат порівняно з їх нормативами і плановими розмірами з метою виявлення відхилень та формування економічної стратегії на майбутнє;

- достовірний облік виходу продукції за її видами з урахуванням якості;

- обчислення собівартості виготовленої продукції для оцінки готової продукції і розрахунку фінансових результатів;

- виявлення й оцінка економічних результатів виробничої діяльності структурних підрозділів;

- систематизація інформації управлінського обліку виробничої діяльності для прийняття рішень, які мають довгостроковий характер (окупність виробничих програм, рентабельність продукції, ефективність капітальних вкладень тощо) [1,2,3,5,6].

Собівартість – найважливіший економічний показник діяльності підприємств. Обчислення собівартості одиниці окремих видів продукції, виконаних робіт і наданих послуг називається калькуляцією

і є заключним етапом обліку витрат на виробництво і виходу продукції (робіт, послуг), у процесі якого групуються витрати й обчислюється собівартість продукції (робіт, послуг).

Об'єктами обліку витрат є продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом витрат.[4]

Калькулювання собівартості одиниці продукції (робіт, послуг) здійснюється для визначення ефективності запланованих і фактично здійснених агротехнічних, організаційних і економічних заходів, спрямованих на розвиток і вдосконалення виробництва та для обґрунтування цінової політики підприємства. Калькуляції дають змогу приймати більш оптимальні управлінські рішення, повніше використовувати резерви економії.

Облік витрат на виробництво на підприємствах регулюється національними П(с)БО, але їх норми досить загальні і не можуть повністю охопити всі особливості і специфіку виробництва.

Для поліпшення ведення обліку потрібно виділяти окремі витрати у самостійні статті або, навпаки, об'єднувати окремі статті, які дозволять розробити номенклатуру статей витрат, що в максимальній мірі відповідатиме технологіко-організаційній специфіці виробництва.

На підприємствах відсутня система гнучкого оперативного обліку, результативного попереднього контролю виробничих витрат та їх жорсткого нормування. Облік окремих видів витрат та вирішення завдань з їх оптимізації здебільшого здійснюються за допомогою бухгалтерсько-статистичних методів, хоча останнім часом є тенденція до застосування економіко-математичних методів, у тому числі комп'ютерно-математичного моделювання за допомогою впровадження в облікову практику автоматизованих засобів обробки економічної інформації. Оперативний облік може бути тісно пов'язаний з застосуванням новітніх інформаційних технологій обробки та передачі інформації, які ґрунтуються на поєднанні даних технологічного, агротехнічного, екологічного, метеорологічного та економічного характеру.

У сучасних умовах найбільш раціональною формою ведення бухгалтерського обліку на підприємствах є автоматизована форма бухгалтерського обліку. Здійснення якісного автоматизованого оперативного обліку на виробництві дасть змогу уникнути негативних явищ втрати виробничих запасів підприємства, зведе вірогідність виникнення непродуктивних витрат до мінімуму.

Література.

1. Грабова Н.М. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник / Н.М.Грабова [За ред. М.В.Кужельного]. - Київ: А.С.К..2008.- 266 с.
2. Клименко Г.Н. Основы економічної теорії: політекономічний аспект: підручник – 2-ге вид., перероблене і доповнене/ Г.Н. Клименко, В.П.Нестеренко, Л.О.Каніщенко – К.: Вища школа. – Знання, 1997. – 743с.
3. Маренич Т.Г. Бухгалтерський облік в агроформуваннях: підруч. / Т.Г. Маренич / [За ред. В.Я. Амбросова]. – К.: ВД «Професіонал», 2005.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» зі змінами від 09.12.2011.//<http://zakon.rada.gov.ua>
5. Сук А. Склад та класифікація витрат на підприємствах // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2007. - № 20. – С. 46-49
6. Ткаченко Н.М. Бухгалтерский финансовый учет на предприятиях Украины: Учебник для вузов./ Н.М.Ткаченко - Киев: А.С.К., 2009. - 869 с.

АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ ТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В АУДИТІ

***Кіданова Н.Б., к.н.з держ. упр., доцент, Абдулаєва Д., студентка,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

В сучасних умовах ефективного функціонування підприємств можливе лише за умови використання нових інформаційних технологій ведення бухгалтерського обліку, контролю, поглибленого аналізу та захисту інформації.

В умовах ринку роль обліку і оцінці господарювання суттєво зростають, бо лише спираючись на достовірні дані про матеріальні ресурси, їх виробниче використання отримані результати, можна приймати рішення про зміну профілю виробництва, його оновлення; переміщення капіталу у відповідності з ринковою кон'юнктурою.

У зв'язку з цим по-новому ставиться питання про правове значення бухгалтерського обліку, його інститутів та інструментів. По-новому вирішуються проблеми співвідношення бухгалтерського обліку, господарської діяльності, оподаткування, контролю та їх правового регулювання.

Аудит як важливий вид фінансового контролю має не тільки підтверджувати достовірність звітності про діяльність підприємства, а й включати аналіз (діагностику) господарюючого механізму, поєднувати зусилля технологів, менеджерів, маркетологів та інших

фахівців для розробки стратегічних програм розвитку бізнесу. Це дає змогу прогнозувати фінансову діяльність суб'єктів господарювання, впливати на ефективність їх роботи, запобігати банкрутству та іншим негативним явищам.

Науковці, які займаються дослідженням проблем аудиту, в своїх роботах наводять інформацію, що стосується аудиторського ризику, методів отримання аудиторських доказів, у тому числі застосування аудиторських процедур в цілому.

Аудиторськими процедурами по суті на рівні тверджень можуть бути детальні тести, аналітичні процедури або те й інше разом. Рішення про те, які аудиторські процедури використовувати та питання їх доречності ґрунтується на професійному судженні аудитора щодо очікуваної ефективності та дієвості наявних аудиторських процедур для зменшення аудиторського ризику на рівні твердження до прийнятно низького рівня.

Прийнятність конкретної аудиторської процедури залежатиме від оцінки аудитором того, наскільки вона буде ефективною для виявлення викривлення, яке окремо або разом з іншими викривленнями може призвести до суттєвого викривлення фінансової звітності.

Визначення прийнятності конкретних аналітичних процедур залежить від характеру твердження та оцінки аудитором ризику суттєвого викривлення. Якщо заходи внутрішнього контролю щодо обробки угод на реалізацію продукції є неповними, то аудитор може більше покладатися на детальні тести, ніж на аналітичні процедури по суті для тверджень, пов'язаних із нарахованими доходами та сумою дебіторської заборгованості.

Аналітичні процедури по суті можуть вважатися відповідними, якщо для таких самих тверджень проводять детальні тести. Так, при отриманні аудиторських доказів щодо твердження оцінки залишків дебіторської заборгованості аудитор може застосовувати аналітичні процедури для класифікації заборгованості за строками оплати щодо подальших грошових надходжень для визначення можливості стягнення дебіторської заборгованості.

На достовірність даних впливає їх характер, джерело надходження та обставини, за яких ці дані було отримано. При визначенні достовірності даних для цілей розробки аналітичних процедур суттєвим вважається:

— джерело наявності інформації;

- порівнянність наявної інформації;
- характер і прийнятність інформації;
- заходи внутрішнього контролю за підготовкою інформації,

розроблені для забезпечення її повноти, точності та достовірності.

У рішеннях міжнародних організацій постійно посилюються вимоги до аудиторів щодо виявлення шахрайства при перевірці фінансової звітності. Мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів визначаються Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затвердженим наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013р.

Відповідно до МСА 240 шахрайство є широким юридичним поняттям. Викривлення фінансової звітності пропонується розглядати в аспекті шахрайства або помилки. Відмінність між ними вважається навмисною чи ненавмисною, тобто в тому, чи була основна дія у формі наміру. Неправдива фінансова звітність може вчинятися такими неправогими діями:

- маніпулювання, фальсифікація або змінювання облікових записів чи первинної документації;
- перекручення або навмисний пропуск подій, операцій або іншої суттєвої інформації у фінансовій звітності;
- навмисне неправильне застосування облікових принципів, які стосуються сум, класифікацій, способу подання або розкриття інформації.

Під час проведення аудиту фінансової звітності аудитор враховує застосовану законодавчу і нормативну бази.

ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

***Кіданова Н.Б., к.н.з держ.упр., доцент, Гарькава К.В., студентка,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Економічна ситуація, що склалася за період становлення незалежності нашої держави та входження її у світову спільноту, потребує значних структурних змін, а також зумовлює закономірну

необхідність масштабного реформування системи бухгалтерського обліку та звітності.

Реформування бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів, створення нової нормативної бази бухгалтерського обліку вимагає рішення цієї проблеми на національному рівні. Україна взяла курс на Європейську інтеграцію і тому процес переходу на МСФЗ для нашої країни став неминучим.

Питання застосування міжнародних стандартів і покладення їх в основу реформованої національної системи бухгалтерського обліку завжди було дискусійним, як в наукових колах, так і серед фахівців-практиків. Найбільш ґрунтовно свої позиції щодо міжнародних стандартів висвітлювали у своїх працях Г.Г. Кірейцев, Ф.Ф. Бутинець, Н. Горицька, Р. Грачова, В.Онищенко, В.М. Жук, С.Ф. Голов, В.М. Пархоменко, С.Я. Зубілевич, І.А. Белоусова. Висвітлення проблем практичного застосування МСФЗ в Україні надавали Ольга Самойленко, Іван Чалий, Бенджамін Хілл та інші.

Ціль роботи - аналіз проблем, якими супроводжується застосування МСФЗ в Україні в результаті його законодавчого закріплення та значення МСФЗ для суб'єктів господарювання та користувачів звітності.

Бухгалтерський облік виступає основою та головним джерелом інформаційної системи підприємства, на якість якого впливає рівень організації роботи облікової служби та методологія, що регулює сам процес складання та подання інформації зацікавленим користувачам.

Існує точка зору, що міжнародні стандарти фінансової звітності й національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку призначені для різних цілей: перші — для складання звітності, другі — для ведення бухгалтерського обліку.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (далі – МСФЗ) виступають на даний момент ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визнання доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань, яка надає можливість об'єктивно розкривати і віддзеркалювати існуючі фінансові ризики у звітуючих суб'єктів, а також порівнювати результати їх діяльності в цілях забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень [1].

Крім того, МСФЗ якісно впливають на можливості керівництва в області управління організацією і надають значні переваги перед конкурентами. У суб'єктів, які складають звітність за МСФЗ, значно

зростає можливість залучити додаткові джерела капіталу та партнерів по бізнесу, які допоможуть забезпечити економічне зростання і процвітання. У свою чергу суб'єкти, використовуючи МСФЗ, мають доступ до інформації про фінансовий стан потенційних партнерів, що слугує додатковим інструментарієм при їх виборі [2].

Забезпечення прозорості суб'єктів національної економіки має величезне значення, оскільки, ринкова вартість капіталу визначається двома ключовими чинниками: майбутніми доходами та майбутніми ризиками. Деякі ризики дійсно характерні для діяльності самих організацій, проте є й такі, які спричинені відсутністю необхідної інформації, відсутністю точних відомостей про прибутковість капіталовкладень. Кредитори і інвестори згодні одержувати менший прибуток, але бути впевненими в тому, що достовірна, справедлива і точна інформація знизить їх ризики.

Позитивними сторонами застосування МСФЗ як для суб'єктів господарювання, які складають фінансову звітність, так і для зовнішніх користувачів є:

- можливість отримання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень;

- дають можливість об'єктивно оцінити фінансове становище компанії й дозволяють зрозуміти реальний стан справ на підприємстві;

- забезпечення порівнянності звітності з іншими організаціями, незалежно від того, резидентом якої країни вони є і на якій території здійснюють господарську діяльність;

- можливість залучення іноземних інвестицій і позик, а також виходу на зарубіжні ринки;

- престижність, забезпечення більшої довіри з боку потенційних партнерів;

- у багатьох випадках велика надійність інформації;

- прозорість інформації, що забезпечується шляхом дотримання правил її складання, а також численними поясненнями до звітності.

Тому, переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами дійсно є і вони незаперечні для більшості користувачів фінансової звітності [5]. МСФЗ можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки і світових господарських зв'язків. Принципи, закладені в порядок формування звітності згідно МСФЗ, роблять її адекватнішою і здатною відобразити істинний майновий і фінансовий стан підприємства. У зв'язку з цим цінність МСФЗ важлива не тільки для іноземних, але й для національних інвесторів також, що ще раз

підтверджує необхідність і корисність процесу впровадження МСФЗ для всіх секторів економіки України.

Незважаючи на суттєві переваги впровадження МСФЗ в вітчизняну систему бухгалтерського обліку і звітності в переході до МСФЗ багато фахівців бачить і негативні сторони.

Експерти в один голос повторюють, що незважаючи на активне просування в національних стандартах бухгалтерського обліку незалежної України ідей, закладених у МСФЗ, корпоративний сектор ще не готовий прийняти на себе ношу додаткових витрат і розкрити карти [3].

Компанії часто недооцінюють складність впровадження МСФЗ й забувають застосовувати нові й змінені стандарти й тлумачення при веденні бухгалтерського обліку поточних операцій. Багато компаній вважають, що трансформація у формат МСФЗ - це одноразовий процес, також не всі вони позитивно оцінюють перспективи підвищення прозорості бізнесу з переходом на МСФЗ [3].

Зміни до П(С)БО та плану рахунків бухгалтерського обліку призводять до змін назви окремих статей форм фінансової звітності, які також впливають і на структуру даних форм.

Однією з основних проблем при впровадженні МСФЗ стала кадрова. МСФЗ відрізняються від вітчизняних стандартів бухгалтерського обліку й вимагають від фінансистів і бухгалтерів професійної підготовки й знань.

Основна проблема полягає у кваліфікації персоналу компаній, який веде основну роботу трансформації бухгалтерської звітності. Один фахівець із МСФЗ, який очолює штат бухгалтерів без відповідної підготовки, не зможе перевести підприємство на облік за міжнародними стандартами фінансової звітності.

Фахівці, що мають кваліфікацію в області МСФЗ й досвід роботи по складанню звітності, коштують досить дорого, і не кожна організація може собі дозволити їх найняти, це повинне мотивувати підприємства самостійно навчати фахівців. Незважаючи на те, що зараз багато навчальних закладів пропонують програми й курси навчання роботи із МСФЗ, систематизованого підходу до освіти в області міжнародних стандартів поки немає.

Наступна проблема – мовна. Офіційна мова міжнародних стандартів фінансової звітності – англійська, що значно ускладнює роботу з нововведеннями в стандартах і своєчасністю їх застосування, а також неоднозначне тлумачення перекладу на державну мову.

Для тих підприємств, які зараз складають звітність за міжнародними стандартами виникає питання оперативності її складання і оприлюднення.

Розповсюджена в даний момент практика складання фінансової звітності по МСФЗ методом трансформації з використанням електронних таблиць, не дозволяє досягнути належного рівня внутрішнього контролю над якістю підготовки звітності [5].

Впровадження МСФЗ потребує тривалого часу й значних зусиль. Новим кроком на шляху до реалізації поставлених завдань щодо реформування бухгалтерського обліку є ухвалення розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 жовтня 2007 р. № 911-р Стратегії застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, метою якої є удосконалення системи бухгалтерського обліку в Україні з урахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу[4].

Одними із основних напрямів реалізації Стратегії є законодавче регулювання порядку застосування міжнародних стандартів, зокрема з 2010 року обов'язкове складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності згідно з міжнародними стандартами підприємствами-емітентами, цінні папери яких перебувають у лістингу організаторів торгівлі на фондовому ринку, банками і страховиками, за власним рішенням іншими емітентами цінних паперів і фінансовими установами[4].

Фінансовий облік, податковий облік та управлінський облік, має своїх користувачів. Фінансова звітність (Баланс, Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал, Примітки та Додатки до річної фінансової звітності) — для інвесторів та кредиторів, податковий облік — для податкового відомства, управлінський облік (управління затратами, оцінка інвестицій, планування та бюджетування інше) — для менеджерів підприємства.

Фінансовий та управлінський облік базуються насамперед на МСФЗ, тому виникає потреба у вивченні вимог МСФЗ як предмета. Знання цих стандартів створює міцну основу для роботи з будь-якими національними стандартами обліку, як би часто ті не змінювалися.

Тим часом бухгалтерські проведення у МСФЗ є, але наводяться описово. Так само, описово, вони наводяться і в П(С)БО. А наочно проведення можуть наводитися лише в інструкціях до планів рахунків, якщо останні затверджуються офіційно.

МСФЗ і П(С)БО — це стандарти одного порядку, але різних рівнів. Звіту без обліку не буває, і завдання Стандартів — спрямовувати

і регулювати бухгалтерський облік так, щоб на базі отриманих таким чином даних надати користувачам достовірну, повну та неупереджену інформацію у належно оформлених фінансових звітах.

Протягом останніх двох років уряд нашої країни на законодавчому рівні зробив значні і, на нашу думку, найвагоміші за всю історію незалежності України кроки на шляху до переходу на МСФЗ.

Чинним законодавством України на сьогодні регламентовано 4 категорії компаній (публічні акціонерні товариства, банки, страховики, підприємства, що входять до особливого урядового переліку), які повинні складати фінансову звітність за МСФЗ. Іншим підприємствам надано право самостійно визначати доцільність застосування МСФЗ.

Звітність за міжнародними стандартами має забезпечувати повноту та достовірність інформації про діяльність підприємств, надаючи можливість оцінити та проаналізувати його привабливість для інвесторів та кредиторів.

Головною метою фінансового обліку як на міжнародному рівні, так і на національному є надання достовірної, правдивої та детальної інформації, яку зможуть зрозуміти всі користувачі, як зовнішні, та і внутрішні.

В системі чинних МСФЗ міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство» та його вітчизняний аналог П(С)БО 30 «Біологічні активи» не тільки встановлюють галузеву специфіку ведення обліку, але мотивують потребу формування окремої, аграрної складової розвитку теорії бухгалтерського обліку.

До специфічних об'єктів обліку «живої» економіки, окрім біологічних активів, відносяться землі сільськогосподарського призначення, відновлювальні енергетичні активи, інші біологічні, продовольчі та соціальні складові господарських процесів аграрної сфери. Цінність таких об'єктів обліку для розвитку людства передбачає потребу не тільки їх окремого балансового узагальнення, але й розробку окремих методологічних підходів до їх оцінки. Такі активи не можуть оцінюватись «невидимою рукою» ринку, оскільки мають прерогативу соціальної, продовольчої та енергетичної місії.

Фізіократична основа побудови бухгалтерської звітності розширює можливості обліково-інформаційного забезпечення використання методу «Економічної таблиці» в умовах запровадження концепції сталого розвитку.

Співставлення ключових положень нормативно-правових актів щодо регламентації обліку сільськогосподарської діяльності за П(С)БО

30 та МСБО 41 вказує на певні неспівставності в обліку. В зв'язку з цим, для аграрного сектору особливого значення набувають питання практичного застосування положень МСБО 41 не лише з боку фінансового обліку, але й в системі управлінського обліку для прийняття науково обґрунтованих економічних рішень щодо стратегічного розвитку діяльності суб'єктів господарювання. Тому враховуючи проведений аналіз чинного законодавства пропонуємо:

- впровадження Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності в облікову практику здійснювати поетапно, з можливою апробацією на практиці;

- необхідно врахувати галузеві рекомендації побудови обліку сільськогосподарської діяльності;

- одним із варіантів вирішення проблеми визначення достовірного результату діяльності є застосування на практиці протягом року оцінки за справедливою вартістю згідно П(С)БО 30 й відображення її у фінансовій звітності, а в управлінському обліку – здійснювати визначення її фактичної собівартості з поетапним виявленням відхилень між цими оцінками.

Для реального запровадження МСФЗ необхідно:

- забезпечити фінансову підтримку процесу переходу на МСФЗ;
- організувати підготовку спеціалістів з МСФЗ у системі вищої освіти;
- створити реальний механізм контролю за дотриманням МСФЗ.

Література.

1. Закон України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 12.05.2011 р. № 3332-VI [Електронний ресурс]. Режим доступу: – //Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ „Ліга”.

2. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>

3. Харченко А., Мирошніченко В. МФСО: ключ к новым стандартам [Електронний ресурс]. – Режим доступу до док. – <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2011/09/10/251287>

4. Стратегія Застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.10.2007 р. № 911- р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article>

5. Запровадження МСФЗ в Україні: проблеми та перспективи для аграрного сектору. VII Міжнародна науково-практична конференція . ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН, 25 листопада 2011 р: збірник тез та виступів / Відпов. За вип.. Б.В. Мельничук. – К.: ТОВ «Іор-Агро-Веста», 2011. – 438с.

ПРОБЛЕМИ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

***Кіданова Н.Б., к.н.з держ.упр., доцент,
Семихат Ю.М., студентка,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Ринок аудиторських послуг в Україні лише на початку становлення, тому спостерігається недооцінка можливостей аудиту, відсутність кваліфікованих кадрів та недосконала нормативно-правова база. Україна знаходиться на шляху економічного розвитку, вона прагне до вступу у ЄС. Для одержання даної мети проводяться зміни у законодавстві, застосовуються міжнародні стандарти ведення обліку і аудиту. Разом з цим і піднято питання щодо аудиту в Україні, визначення проблем аудиторської діяльності та їх вирішення. В країні аудит не користується попитом, тому його організація не завжди є неефективною. Для покращення економічного розвитку країни, для посилення контролю за діяльністю підприємств, як з боку держави, так і самими підприємцями потрібно докласти зусиль для вирішення всіх проблем. Тому можна з упевненістю стверджувати, що аудит є однією з найпоширеніших форм економічного контролю. Дослідження показують, що існує проблема низької якості аудиторських послуг, не достовірності інформації наданої у висновках, що негативно впливає на економічний розвиток підприємств та держави.

Вивчення проблем аудиторської діяльності присвячені праці вітчизняних і зарубіжних науковців: Р.Адамс, Д.Робертсон, М.Білик, М.Білухи, А.Гажієнко, Н.Дорош, Л.Лукаловська, О.Петрик, Б.Усач та інші.

Метою даного дослідження є аналіз головних проблем в сфері аудиторської діяльності, котрі потребують їх розв'язання для якісної національної системи аудиту.

Відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність», аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів.

Згідно до чинного законодавства метою аудиту є визначення вірогідності звітності суб'єктів господарювання обліку, повноти і відповідності його до чинного законодавства і встановленням нормативам.

В Україні аудиторську діяльність регулює Аудиторська палата України, яка створюється і функціонує самостійно, є юридичною особою та вирішує важливі питання у сфері методологічного й організаційного управління аудитом в Україні. АПУ має такі повноваження, як сертифікація аудиторів, підвищення кваліфікації аудиторів, стандартизація аудиторської діяльності, контроль якості аудиторських послуг, реєстрація аудиторських фірм та аудиторів.

Сучасний стан аудиту в Україні можна охарактеризувати в такий спосіб. Система аудиторської діяльності є відкритою системою, на її функціонування впливає велика кількість зовнішніх факторів, до яких, на наш погляд, можна віднести: загальний стан національної економіки, рівень розвитку відносин власності, політичну ситуацію в країні, вибір її зовнішнього вектору розвитку, рівень корупції та тіньової економіки, зміни в законодавстві, інфляційні процеси, нерівномірність розвитку економіки у регіонах, етичні норми, що домінують у суспільстві, рівень економічної культури та ін.

Однією з проблем аудиторської діяльності є недостатня кількість методичних розробок з аудиторського контролю, що спричиняє нестачу знань та низьку компетенцію аудитора під час виконання своїх завдань. Крім того, такі тенденції призводять до заниження рівня конкурентоспроможності українських аудиторів, порівняно з іноземними, які пропонують значно широкій перелік послуг.

Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми) прийнято рішенням Аудиторської палати України від 27 вересня 2007 року. До таких послуг належать: завдання з надання впевненості, супутні послуги, визначені Міжнародними стандартами супутніх послуг, інші послуги, пов'язані з професійною діяльністю аудиторів (аудиторських фірм), визначені Законом України «Про аудиторську діяльність», організаційне та методичне забезпечення аудиту.

Наступна проблема полягає в тому, що не вистачає кваліфікованих кадрів, це призводить до зниження якості

аудиторських послуг. Також однією з важливих проблем є визначення ціни аудиторської послуги. В Україні не існує єдиної системи розрахунку вартості аудиторської послуги. Для формування ціни аудитор бере до уваги обсяг виконаної роботи, таким чином кожен встановлює свою ціну, яка може бути заниженою для залучення клієнтів, що призводить до зниження якості аудиту. Якісне проведення аудиту вирішить проблему ціноутворення «ціна – якість», це призведе не до зниження ціни, а до підвищення якості аудиту і утримання клієнтів.

Особливої уваги заслуговує недотримання вимог щодо забезпечення незалежності аудитора під час надання професійних послуг. У Кодексі професійної етики Міжнародної Федерації Бухгалтерів загрози відповідності фундаментальним принципам професійної діяльності класифіковані в такий спосіб: загроза власного інтересу, загроза власної оцінки, загроза захисту, загроза особистим і сімейним відносинам, загроза тиску. У своїй практичній діяльності аудитор стикається практично з усіма перерахованими загрозами.

Великою проблемою є те, що підприємство замовник не володіє повною інформацією щодо обсягів роботи аудитора при проведенні аудиту фінансової звітності. Замовник не знає, що можна вимагати від аудитора, це призводить до неякісної перевірки. Тому перед початком співпраці аудитор та замовник повинні визначити дії аудиторської перевірки.

Застосування інформаційних систем і комп'ютерних технологій у сучасному розвитку аудиту є важливою умовою його подальшого розвитку. Тому для цього доцільним було б розробити роз'яснення та методичні рекомендації щодо його застосування.

Аналіз сучасного стану аудиту в Україні та його проблем дає нам змогу більш глибоко дослідити зазначені вище проблеми, що призведе до пріоритетних напрямків вдосконалення аудиторської діяльності, зважаючи на перспективний розвиток ринкової економіки України. Комплексне та системне подолання цих недоліків сприятиме підвищенню авторитетності вітчизняного аудитора на міжнародному рівні та забезпечить високу якість аудиторських послуг.

СТАН РОЗВИТКУ КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ДИНАМІКИ ДЕЯКИХ ЇЇ ПОКАЗНИКІВ

***Колодій А.В., к.е.н., в.о. доцента, Грубінка І.І. здобувач,
Львівський національний аграрний університет***

Поняття «кредитна система» постійно зустрічається в економічній літературі. Разом з досить численними науковими дослідженнями однозначного трактування цей термін так і не отримав. Найчастіше його визначають як:

- сукупність кредитних установ, систему кредитування;
- сукупність кредитних установ і кредитних відносин;

Слід відзначити, що в Україні кредитна система має чітко виражене банківське спрямування і якісно представлена в економіці банківською системою. Незважаючи на різнобічність поглядів, щодо трактування даної економічної категорії, вчені сходяться на думці про її важливе значення в економіці кожної країни, на сучасному етапі світового розвитку кредитна система стала необхідним елементом фінансової системи кожної країни, в одному ряду з грошовою і бюджетною системами. Як відзначають П.В. Мельник, Л.А. Тарангун, О.Д. Гордей: «Банківська діяльність є невід'ємною складовою ефективного функціонування економіки протягом цілого ряду століть. Виникнення банків розвивалося як об'єктивна потреба у перерозподілі грошових ресурсів між суб'єктами господарської діяльності, а також у міжнародних відносинах»[1, с.14]. Ми цілком погоджуємось з цією думкою, при цьому хочемо додати, що виникнення банків зумовлене не тільки перерозподілом грошових ресурсів, але і їх збереженням.

Разом з певними загальними рисами кредитна система в кожній країні має свої специфічні ознаки, що зумовлені рядом причин, до них можна віднести:

— модель фінансової системи в країні, в країнах з ринковою моделлю економіки кредитна система є значно досконалішою і відіграє більшу роль ніж в країнах з адміністративно-командною економікою;

— концентрацією фінансових ресурсів, розвитком середнього і великого бізнесу. Якщо в економіці країни переважають середні і великі підприємства, чи різні форми їх об'єднань(концерни, корпорації, фінансово-промислові групи та ін.), то відповідно в ній присутній значний ступінь концентрації капіталу. Для обслуговування його руху

створюватимуться великі банківські установи, що у свою чергу стимулюватиме розвиток саме банківської складової кредитної системи. До певної міри таку ситуацію ми спостерігаємо в Україні.

— відкритістю фінансової системи держави, ступенем її інтеграції до світової фінансової системи. На нашу думку, більший рівень інтеграції фінансової системи країни, сприятиме утворенню, або приходом з-за кордону великих фінансових інститутів на всіх фінансових ринках країни, в тому числі і на кредитному. На прикладі України це ми можемо спостерігати приходом великих світових банків, як через утворення їх дочірніх структур в нашої країні, так і через придбання діючих вітчизняних банків. У 28,8% з українських банків представлений іноземний капітал (у 11,9% -100% іноземний капітал). Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків складає 37,8%, за останні 5 років зросла на 36,96%. Станом на 01.09.2011р. В Україні функціонувало 56 банків з іноземним капіталом, всього ж функціонувало 176 банківських установ [2];

— рівень добробуту населення, його економічного благополуччя. Загальновідомим, є той факт, що із зростанням доходів спостерігається ріст показників діяльності кредитної системи, особливо її банківської складової, що зумовлено збільшенням їх ресурсної бази;

— законодавство країни. На рівень розвитку всіх фінансових інститутів країни впливає міра їх державної регуляції, в тому числі і законодавчої. Норми права можуть як суттєво гальмувати процес розвитку кредитної системи, так і прискорювати його: сприяти розвитку нових кредитних інститутів, захищати інтереси клієнтів фінансових організацій, покращувати і вдосконалювати фінансові послуги які надаються населенню та ін..

В Україні банківська система представлена двома рівнями: Національним банком та комерційними банками різноманітних форм власності, спеціалізації, територіального рівня. Сучасний стан банківської системи України характеризується великою кількістю комерційних банківських установ. Станом на 01.01.2012 р. їх у НБУ зареєстровано 198. Однак така велика кількість не означає її якість, що зумовлено наступним:

— невеликим розміром регулятивного капіталу великої частини банківських установ, що є вузькоспеціалізованими і не мають стратегічних планів розвитку і розширення своїх як активних так і пасивних операції на банківському ринку;

— створенням банків для обслуговування інтересів окремих фінансово-промислових груп, такі банки є скоріше розрахунковими центрами цих ФПГ ніж повноцінними банківськими установами;

— велика кількість банків місцевого і регіонального масштабу, які не в змозі поширити свою діяльність за межі окремо взятого регіону, перш за все через потребу у фінансових ресурсах для цього і відповідно свою невисоку ліквідність. На нашу думку такі банківські установи не мають перспектив розвитку і будуть поглинуті більшими банківськими установами, що діють у межах всієї держави.

Щодо якісних показників діяльності, активи, так само, як і зобов'язання, зростали значними темпами, майже вдвічі, за останні 5 років. Темп приросту кредитів наданих суб'єктам підприємницької діяльності становив 66,4%, тоді як їх депозити зросли на 51,0%. На нашу думку, це засвідчує, що досить значна частка кредитів, які видавалися, були наслідком запозичень, у тому числі через цінні папери на фінансовому ринку. Впродовж останніх трьох років попри зростання вищезазначених показників, у тому числі регулятивного капіталу діяльність банківської системи України загалом є збитковою. У 2009 році збиток становив 38 450 млн,грн, 2010 р. – 13 027 млн,грн, за 9 місяців 2011 р. - 4553 млн,грн, при прогнозах за рік мінімум 7 млрд,грн,, що є наслідком кредитної докризової політики гонитви за доходами.

Отже, кредитна система є важливим елементом економічної системи країни. Процес її становлення і розвитку є довготривалим і надзвичайно складним, на нього впливають ряд факторів економічного, правового, інтеграційного та інших характерів. Кредитна система в Україні має чітко виражене банківське спрямування.

Література.

1. Мельник П.В. Банківські системи зарубіжних країн: підручник / П.В. Мельник, А.А. Тарангул, О.Д. Гордей. – Київ: Алерта, 2010. – 586с.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. Режим доступу :<http://www.bank.gov.ua>.
3. Непочатенко О.О. Державна підтримка підприємств АПК через удосконалення системи кредитування / О.О. Непочатенко // Журнал Економіка АПК.- 2008р. - № 8 – С. 95-100.

ОБЛІК ОРЕНДИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Лю Ян, магістрант,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка*

Основні засоби приносять економічні вигоди не лише шляхом їх прямого використання для виробничих, адміністративних потреб, а й шляхом здавання їх в операційну і фінансову оренду. Єдині методологічні засади бухгалтерського обліку операцій з оренди необоротних активів визначено П(С)БО 14 [1, 2].

Питання вдосконалення обліку основних засобів розглядалось багатьма відомими вченими та практиками в галузі бухгалтерського обліку, серед слід виділити роботи таких провідних економістів, як Г.В. Власюка, О.І. Зиміної, В.А. Замлинського, Т.С. Муріної, А.П. Панасенка, І.В. Петрової, Ю.О. Шуліки та інших. Незважаючи на дослідження даного питання, кожне підприємство має свої особливості і потребує конкретних заходів щодо вдосконалення обліку основних засобів.

Об'єкт операційної оренди відображається на балансових рахунках обліку необоротних активів орендодавцем за вартістю, за якою до передання в оренду такий об'єкт відображався ним у бухгалтерському обліку і звітності, із внесенням до аналітичного обліку відомостей про передання цього об'єкта в операційну оренду [3].

Орендодавець нараховує амортизацію із включенням до інших операційних витрат (субрахунок 949 «Інші витрати операційної діяльності»). Сюди включаються також можливі витрати орендодавця, пов'язані з укладенням угоди про операційну оренду (юридичні тощо).

Орендар зараховує на позабалансовий рахунок 01 «Орендовані необоротні активи» об'єкт операційної оренди за вартістю, зазначеною в договорі про оренду. Підставою для такого запису є первинні облікові документи, якими оформлено приймання-передачу об'єкта операційної оренди. Витрати з ремонту включаються орендарем (якщо угодою передбачено їх здійснення орендарем) до тих витрат, що належать до орендної плати за об'єкт операційної оренди. Орендна плата включається до інших прямих витрат, до загальновиробничих витрат виробничої собівартості продукції

* Науковий керівник – Рижикова Н.І., к.е.н.

(робіт, послуг) або адміністративних, збутових чи інших операційних витрат виходячи з призначення (мети використання) об'єкта операційної оренди.

Витрати на добудову, дообладнання, реконструкцію, модернізацію і модифікацію об'єкта операційної оренди вважаються капітальними інвестиціями. Особа, яка здійснює такі витрати (орендар чи орендодавець) відображає їх за дебетом субрахунку 151 «Капітальне будівництво» в кореспонденції з кредитом рахунків обліку запасів, розрахунків з оплати праці, зносу майна (для подібних робіт, що здійснюються господарським способом) або рахунків обліку розрахунків з кредиторами (для робіт, що здійснюються підрядним способом). Закінчені роботи з добудови, дообладнання, реконструкції, модернізації і модифікації об'єкта операційної оренди особа, яка їх здійснювала (отже, і фінансувала), за відповідними витратами списує з кредиту субрахунку 151 «Капітальне будівництво» у кореспонденції з дебетом рахунків обліку необоротних активів. Якщо такі роботи здійснювалися орендарем, то їх вартість стає окремим інвентарним об'єктом і амортизується ним протягом строку, який орендарем визнається корисним, із включенням до тих витрат залежно від мети використання реконструйованого об'єкта. Якщо такі інвестиції здійснювалися орендодавцем, то такі витрати приєднуються до первісної вартості операційної оренди.

Повернення об'єкта операційної оренди на підставі первинного облікового документа, підписаного особою, якій надано довіреність на одержання об'єкта, відображається орендодавцем лише відмітками в аналітичному обліку. Орендар на позабалансовому рахунку 01 «Орендовані необоротні активи» робить запис про повернення відповідного об'єкта необоротних активів із зазначенням вартості, зазначеної в угоді про операційну оренду.

Постає питання: як відобразити орендарю і орендодавцеві вартість добудови, дообладнання, модернізації, реконструкції і модифікації об'єкта операційної оренди при його поверненні?

Якщо добудова може використовуватися відокремлено (фізично) від об'єкта оренди і залишається орендареві, то її вартість відображено у складі власних основних засобів через рахунок 15 «Капітальні інвестиції» під час введення в експлуатацію.

Якщо роботи з реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання об'єкта операційної оренди не можуть бути відокремлені (фізично) від об'єкта оренди без втрачання останнім можливості виконувати його функції, то повернення орендодавцю

об'єкта операційної оренди разом з реконструйованими частинами (конструкціями, деталями тощо) відображається орендарем:

- у порядку, передбаченому для відображення продажу основних засобів, якщо орендодавець викуповує ці поліпшення у орендаря;
- у порядку, передбаченому для відображення безоплатного передавання необоротних активів.

Операції з фінансової оренди основних засобів відображаються списанням з балансу у орендодавця (як продаж) і зарахуванням на баланс орендаря (як капітальні інвестиції) об'єкта фінансової оренди з відображенням заборгованості за нього у кожної сторони. Відповідно амортизаційні відрахування на об'єкт фінансової оренди нараховує і включає до відповідних витрат (загальновиробничих, адміністративних) орендар згідно з нормами і методами, обраними ним для аналогічних основних засобів.

Поліпшення (модифікація, дообладнання, добудова, реконструкція, модернізація) об'єкта фінансової оренди відображається орендарем капітальними інвестиціями і збільшенням первісної вартості зарахованого на баланс орендаря об'єкта фінансової оренди із зазначенням виду, техніко-економічних характеристик, дати і вартості поліпшення у регістрах аналітичного обліку основних засобів.

Витрати на технічний нагляд, обслуговування і ремонт об'єкта фінансової оренди включаються до складу тих витрат, до яких включено амортизаційні відрахування з цього об'єкта (загальновиробничі, адміністративні), і до відповідного елемента витрат (матеріальні, оплата праці тощо).

Сума відсотків (доходу) відображається у тому періоді, за який вона справляється, орендарем у складі фінансових витрат (дебет субрахунку 952 «Інші фінансові витрати»), а орендодавцем — у складі фінансових доходів (кредит субрахунку 732 «Відсотки одержані»).

Орендарі об'єкт фінансової оренди зараховують на баланс (дебет рахунків 15 «Капітальні інвестиції» і 10 «Основні засоби») за найменшою на початок строку оренди вартістю: за справедливою вартістю активу або теперішньою вартістю суми мінімальних орендних платежів разових і за весь період оренди.

Орендодавці виручку від передавання об'єкта у фінансову оренду, тобто саму вартість (кредит субрахунку 742 «Дохід від реалізації необоротних активів») і довгострокову дебіторську заборгованість за об'єкт оренди (дебет субрахунку 161 «Заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду»), визначають і відображають

на початку строку оренди за теперішньою вартістю мінімальних орендних платежів. Погашення дебіторської заборгованості відображається після одержання коштів або інших активів (при застосуванні інших форм розрахунків).

Література.

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : затв. наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000 р., [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/www.minfin.gov.ua>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» : затв. наказом Міністерства фінансів України № 181 від 28.07.2000 р., [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua
3. Про затвердження змін до деяких положень (стандартів) бухгалтерського обліку : Наказ Міністерства фінансів України № 372 від 18.03.2011 р., [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

Малій О.Г., к.е.н, доцент,

*Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка*

Фінансові ресурси є одним із фундаментальних понять фінансової науки. Проте дотепер серед науковців ще немає загальноприйнятої точки зору щодо теорії даного питання. Так, в окремих роботах П.А. Лайка, М.В. Мниха, О.Д. Василика, К.В. Павлюка, А.М. Поддєрьогіна зазначається, що під фінансовими ресурсами слід розуміти всі грошові кошти, що є в розпорядженні підприємств [1,2,3]. При цьому «до фінансових ресурсів належать грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в нефондовій формі» [1, с.10]. Та «загальна сума фінансових ресурсів складається у кожного підприємства з таких елементів, як статутний капітал, додатковий капітал, резервний капітал, інші кошти, які знаходять відображення в пасиві бухгалтерського балансу підприємства» [4, с 18, 5, с 31]. Тим самим, у наведених визначеннях фінансові ресурси розуміють як джерела формування активів.

Інший підхід в роботах П. Ревенко, Б. Вольфмана, Т. Кисельова: «будь-яке підприємство для своєї роботи повинно мати у

наявності певні засоби, які мають вартість, чи по-інакшому, фінансові ресурси. Ці засоби називаються активами» [6, с. 26].

О.Є. Гудзь дає визначення фінансових ресурсів, як – сукупність усіх високоліквідних наявних активів, які перебувають у розпорядженні підприємства й призначені для виконання фінансових зобов'язань і розширеного відтворення, пов'язуючи їх обсяг та склад із платоспроможністю підприємства [7]. Тим самим до фінансових ресурсів вона відносить лише частину активів підприємства.

Вчені А.В. Чупіс, М.Х. Корецький, В.А. Борисова ув'язують форму, у вигляді якої фінансові ресурси залучаються до відтворювального процесу та джерела їх формування. «Усі кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємства і складаються з основних і оборотних засобів, поданих у вартісному виразі, є його фінансовими ресурсами. З іншого боку, загальний розмір фінансових ресурсів підприємства характеризується сукупністю джерел фінансування цих засобів» [8, с. 50].

Згідно з енциклопедичним словником, ресурси – це «кошти, цінності, запаси, можливості, джерела коштів, доходів» [9, с. 1122]. Тому, на наш погляд більш змістовним є визначення авторів В.В. Глуценко, В.Г. Новікова, М.Я. Коробова та колективу науковців під керівництвом А.В. Чупіса, що фінансові ресурси підприємства – це всі кошти підприємства, накопичені в процесі розподілу і перерозподілу виручки та прибутку, акумульовані в цільових джерелах і перетворені у відповідну матеріальну форму, або призначені для здійснення певних витрат для забезпечення безперервності розширеного відтворення [8, 10]. В цьому визначенні виражені економічна основа, зв'язок фінансових ресурсів з відтворювальними процесами та форми їх виявлення.

Сьогодні серед науковців немає протиріч щодо складових джерел фінансових ресурсів, до них відносять надходження від реалізації товарної продукції та активів, які не використовуються в господарському обороті, бюджетні асигнування, позики комерційних банків, кредиторську заборгованість, пайові внески, дивіденди і відсотки за цінними паперами, страхові відшкодування.

Разом з тим, автори пропонують різні схеми групування та класифікації джерел формування фінансових ресурсів.

У наукових джерелах більш поширеною є класифікація за ознакою права власності [1, 7, 11]. Виходячи із цього, всі джерела формування фінансових ресурсів, незважаючи на їх різноманітність, поділяються на власні і залучені, що передбачає виділення власних,

тобто тих, якими підприємство користується і розпоряджається на правах власності та залучених (позичених, привернутих), якими суб'єкт господарювання користується і розпоряджається на будь-яких інших умовах, але які за правом власності не належать йому [7, с. 213].

При цьому в такій класифікації залучені та позичені кошти об'єднані в одну групу, але одні називають її залученими (привернутими) [1, 12], а інші – позиковими (запозиченими) [7, 13].

Автори [11, 14] у складі цієї класифікації виділяють вже три основні групи джерел: власні, позикові та залучені. П.Стецюк відмічає, що такий поділ джерел формування фінансових ресурсів є більш прийнятним з позицій управління фінансовими ресурсами. О.М.Кравчук, В.П.Лещук додають до них ще централізовані фінансові ресурси [15].

В окремих роботах за способом формування джерела фінансових ресурсів класифікують як зовнішні та внутрішні. До внутрішніх джерел фінансових ресурсів відносять виручку від реалізації продукції, робіт та послуг, надходження від фінансової та інвестиційної діяльності, внески акціонерів тощо, до зовнішніх – бюджетні асигнування, кредити та позики, кредиторську заборгованість, страхові відшкодування, надходження від галузевих структур у порядку перерозподілу тощо [16].

Але більшість авторів поділяють саме власні джерела фінансових ресурсів на внутрішні і зовнішні [17, 18]. «Власні фінансові ресурси формуються з власних джерел фінансування. Вони утворюються вже під час організації підприємства при формуванні його статутного капіталу. У процесі виробничо-господарської діяльності власні фінансові ресурси підприємства поповнюються завдяки отриманим доходам і прибуткам. Ці фінансові ресурси називають власними внутрішніми фінансовими ресурсами. Водночас підприємство може отримувати фінансові ресурси у власне використання від емісії своїх акцій, одержання дотацій, субсидій, дивідендів, відсотків на цінні папери інших емітентів, тощо. Такі фінансові ресурси називають власними зовнішніми фінансовими ресурсами» [18, с. 18].

У процесі формування фінансових ресурсів підприємств важливу роль відіграє визначення оптимальної структури їхніх джерел. Теорія фінансів вчить, що підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств. Висока питома вага залучених коштів ускладнює фінансову діяльність підприємства та потребує додаткових витрат на сплату відсотків за

банківські кредити, дивідендів за акціями, відсотків за облігаціями, зменшує ліквідність балансу підприємства, підвищує фінансовий ризик.

Література.

1. Фінанси підприємств: підручник [7-ме вид.] / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.]; під ред. А.М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2008. – 552с.
2. Лайко П.А. Фінанси підприємств: Підручник для студ. вузів/ П.А. Лайко, М.В. Мних. – К.: Знання України, 2004. – 428с.
3. Василик О.Д. Бюджетна система України: Підручник / О.Д.Василик, К.В.Павлюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 406с.
4. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємства: Підручник / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Либідь, 2002. – 384с.
5. Аранчій В.І. Фінанси підприємств: Навчальний посібник / В.І. Аранчій. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 304с.
6. Проблеми ефективного функціонування АПК в умовах нових форм власності та господарювання: Кол. монографія у двох томах. Т.2 / За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнева. – К.: ІАЕ, 2001. – 851с.
7. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: Монографія / О.Є. Гудзь. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с.
8. Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства: науково-методичне видання / [Чупіс А.В., Корецький М.Х., Кашенко О.А. та ін.]; за ред. д.е.н., професора А.В. Чупіса. – Суми: Видавництво «Довкілля», 2001. – 404с.
9. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. – 4-е изд. – М.: Сов. Энциклопедия, 1988. – 1600с.
10. Глущенко В.В. и др. Финансово-кредитный механизм в условиях развития хозрасчета / В.В. Глущенко, В.Г. Новиков, М.Я. Коробов. – Харьков: Изд-во «Основа», 1990. – 176с.
11. Стецюк П.А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: Монографія / П.А. Стецюк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 370с.
12. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни / Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко – К.: Знання – Прес, 2004.-291с.
13. Фінанси: курс для фінансистів: навч. посіб. / [Оспіщев В.І., Близнюк О.П., Лачкова А.І. та ін.]; під ред. В.І. Оспіщева. – К.: Знання, 2008. – 567с.
14. Буряк Л.Д. Фінанси підприємств: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Л.Д. Буряк, Є.В. Вакуленко, А.П. Куліш та ін. – К.: КНЕУ, 2003. – 165с.

15. Кравчук О.М. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва / О.М. Кравчук, В.П. Лещук. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 504с.

16. Гриньова В.М. Фінанси підприємств: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. / В.М. Гриньова, В.О. Коюда. – К.: Знання - Прес, 2004. – 424с.

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

18. Партин Г.О., Фінанси підприємств: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. / Г.О. Партин, А.Г. Загородній – К.: Знання, 2006. – 379с.

СТАН ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИТРАТ

***Малій О.Г., к.е.н, доцент, Усачова О.А., магістрантка,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

В умовах реформування економіки України та здійснення комплексної реформи вітчизняного бухгалтерського обліку, важливого значення набуває організація на підприємствах ефективного обліку витрат на основі розробки власної облікової політики, здатної задовольнити потреби всіх ланок управління у релевантній інформації про фінансовий стан та перспективи розвитку підприємства[3]. Розробка такої облікової політики можлива за умови застосування у практичній діяльності підприємств сучасних методів обліку і контролю адміністративних витрат. Кожне підприємство у процесі своєї діяльності намагається отримати якнайбільший дохід, а забезпечення прибутковості підприємства, можна досягти в процесі раціонального управління їхніми адміністративними витратами. Діюча система бухгалтерського обліку поки що не повною мірою забезпечує процес управління необхідною оперативною інформацією про фактичні витрати. Ефективний менеджмент потребує достатньої та різноманітної інформації про результати діяльності підприємства. На основі якісної обліково-економічної інформації стає можливим прийняття оперативних управлінських рішень та здійснення об'єктивного аналізу структури адміністративних витрат[1]. Враховуючи це, а також те, що частка адміністративних витрат у загальній сумі витрат постійно зростає, виникає необхідність подальших досліджень удосконалення їх обліку і розподілу.

В процесі діяльності господарюючого суб'єкта виникають витрати, які у виробничу собівартість не включаються, а розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були чи будуть здійснені. В науковій літературі ці витрати називають витратами періоду.

Отже, витрати періоду - це витрати, які не формують собівартості виробленої і реалізованої продукції, а покриваються за рахунок валового прибутку підприємства або збільшують валовий збиток.

Утримання служб та відділів управління підприємством, апарату управління вимагає відповідних витрат. На відміну від прямих витрат, які включаються до виробничої собівартості продукції, вони відносяться до адміністративних витрат, а останні безпосередньо впливають на фінансові результати, оскільки пов'язані із обслуговуванням та організацією діяльності підприємства в цілому[6]. Таким чином, адміністративні витрати – це такі загальногосподарські витрати, які спрямовані на управління підприємством в цілому та на його обслуговування. Вони займають досить велику питому вагу серед операційних витрат, що не включаються до виробничої собівартості продукції.

Облік адміністративних витрат ведеться на рахунок 92 «Адміністративні витрати».

Адміністративні витрати, хоч і не беруть участі у створенні продукції, але необхідні для нормального функціонування виробництва [2].

Не віднесення у фінансовому обліку адміністративних витрат до виробничої собівартості зумовлено тим, що їх неможливо порівняти з одержаним протягом того чи іншого періоду доходу.

Адміністративні витрати важливо контролювати постійно та вживати заходів для їх зменшення. Щоб налагодити дієвий контроль за їх рівнем, кошторисні витрати необхідно порівнювати з фактичними у спеціальному реєстрі, відомості обліку і контролю витрат періоду.

Структура адміністративних витрат обмежується переліком статей витрат, що характеризують процес обслуговування та управління підприємством[5].

Підприємства самостійно повинні розробляти класифікацію витрат на основі класифікації, рекомендованої П(С)БО 16 «Витрати»[4]. Розширена номенклатура статей адміністративних

витрат забезпечить керівництво повнішою і детальнішою інформацією про витрати, сприятиме скороченню останніх.

З метою забезпечення одностайності методологічних і методичних принципів обліку і контролю адміністративних витрат необхідно:

1. Розробити раціональну класифікацію даних витрат. Облік та аудит адміністративних витрат у сучасних умовах вимагає нових підходів до вибору ознак їх класифікації, які дозволяють організувати систему управління витратами. Основними факторами, які визначають класифікаційні ознаки адміністративних витрат підприємства певної галузі, систему їх обліку та калькулювання собівартості продукції, є: вид господарської діяльності підприємства; організаційна побудова господарської діяльності; галузь та підгалузь виду діяльності; вид продукції, що виробляється на підприємстві; методи оцінки об'єктів обліку; система організації внутрішньогосподарських відносин; методи формування собівартості продукції.

При цьому, кожне підприємство має самостійно визначити найбільш раціональну класифікацію адміністративних витрат за такими ознаками:

- комплексності витрат (за номенклатурними статтями);
- центрів відповідальності;
- відношення до обсягів виробництва;
- можливості регулювання;
- відношення до основних процесів діяльності сільськогосподарських підприємств.

2. Облік адміністративних витрат на підприємствах, який організований без деталізації місць виникнення витрат та відповідальних осіб, є недостатнім для всебічного забезпечення керівництва інформацією з метою прийняття ефективних управлінських рішень. У зв'язку з цим облік адміністративних витрат доцільно вести в розрізі центрів відповідальності та місць виникнення витрат з використанням розроблених форм кошторисів центрів відповідальності.

3. Планування адміністративних витрат слід проводити за кожним центром відповідальності враховуючи постійний характер даних витрат сільськогосподарських підприємств та наявність змінної частини в окремих статтях.

4. Звіти центрів відповідальності та загальний кошторис адміністративних витрат за певний період часу служать вихідною інформацією для підсистеми матеріального заохочення працівників

підрозділів за економію і раціональне використання адміністративних витрат та забезпечують інформацією керівництво щодо застосування санкцій до винуватців у перевищенні планових сум адміністративних витрат.

5. В сучасних умовах найбільш доцільною базою розподілу адміністративних витрат є основна заробітна плата виробничих робітників, що водночас не виключає можливості застосування і інших баз розподілу в разі їх відповідності критеріям оптимальності на конкретному підприємстві.

6. Зовнішній фінансовий контроль, який здійснюється ревізійними, податковими і аудиторськими службами не задовольняє потреби власників чи керівників підприємств в отриманні інформації про реальний стан справ на підприємстві і напрями його поліпшення, тобто виникає необхідність налагодити інші, дієвіші види контролю, основним з яких є внутрішній аудит.

7. Практика функціонування внутрішнього аудиту свідчить, що особливого значення він набуває на підприємствах зі складною і розгалуженою структурою. Саме така організаційна структура має місце на різних підприємствах України. В основу організації системи внутрішнього аудиту на підприємствах необхідно покласти існуючі підрозділи внутрішнього фінансового контролю контрольно-ревізійної служби.

У сучасних умовах господарювання внутрішній аудит адміністративних витрат є економічно обґрунтованим та повинен розвиватися, оскільки перевірені на практиці методи його роботи дають змогу удосконалити систему управління адміністративними витратами та значно покращити фінансову дисципліну на підприємстві. Таким чином на основі аналізу сучасного стану аудиту в Україні, необхідно впроваджувати на підприємствах системи внутрішнього аудиту адміністративних витрат, визначати його основні завдання, джерела інформації та послідовність проведення. Також слід оцінювати та вдосконалювати існуючі підходи до обліку та аудиту адміністративних витрат відповідно до вимог сучасної системи управління. Все це дозволить забезпечити якісне ведення обліку даних витрат на підприємствах.

Література.

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік: проблеми визначення / Ф.Ф. Бутинець // Вісник ЖІТІ. - Сер.: Економічні науки.-2001.-№ 17.-С. 3-14.

2. Маренич Т.Г. Бухгалтерський облік в агроформуваннях: підруч. / Т.Г. Маренич / [За ред. В.Я. Амбросова]. – К.: ВД «Професіонал», 2005. –89бс.

3. Михайлов М.Г. Облікова політика підприємств: документальне забезпечення. / М.Г. Михайлов // Ринкова трансформація економіки АПК: кол. монографія у чотирьох частинах; за ред. П.Т, Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнева. Ч.3. Фінансово-кредитна система - К.: ІАЕ, 2002.- С. 126.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» зі змінами від 09.12.2011. // <http://zakon.rada.gov.ua>

5. Сук Л. Склад та класифікація витрат на підприємствах / Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2007. – № 20. – С. 46-49.

6. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий учет на підприємствах України: Учебник для вузов./ Н.М.Ткаченко. - Киев: А.С.К., 2009. - 869 с.

СОБІВАРТІСТЬ ОВОЧІВ ЗАКРИТОГО ҐРУНТУ У СИСТЕМІ ФАКТОРІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЇХ ВИРОБНИЦТВА

***Прохватілова Є.В., аспірант*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Метою публікації є визначення економічних категорій собівартості і конкурентоспроможності с.-г. підприємств та їх продукції, встановлення взаємозв'язку цих категорій і виявлення факторів, що впливають на їх формування, а також аналіз системи цих чинників і оцінка конкурентоспроможності на прикладі виробництва овочів закритого ґрунту в ТОВ «Красноградська овочева фабрика» Харківської області.

В визначенні конкурентоспроможності можна виділити два принципових підходи. Згідно першому з них конкурентоспроможність – це стійка здатність підприємства зайняти і утримувати певну частку на регіональному, внутрішньому і міжнародному ринку. Другий підхід міститься у тому, що конкурентоспроможність розглядається з позиції економічної ефективності і складається з підсумкового ефекту конкурентних переваг, які виникають з більш низьких витрат виробництва.

Вважається, що підприємство не може бути тривалий час конкурентоспроможним, не будучи економічно ефективним, а

** Науковий керівник :-Оксіана В.М., д.е.н., професор*

економічна ефективність в свою чергу не може не знайти згодом відображення в конкурентоспроможності. Ці два підходи визначення і оцінки конкурентоспроможності не суперечать один одному, відображають суттєві характеристики цієї економічної категорії і можуть бути об'єднані в одному.

Конкурентоспроможність досить складна економічна категорія, яка акумулює в собі результати організаційної, виробничої, фінансової, комерційної та іншої діяльності підприємства, а саме: ефективність використання с.-г. угідь, трудових ресурсів, основних і оборотних фондів; рівня і ефективності використання процесів концентрації, спеціалізації та інтенсифікації виробництва; показників поточного фінансового стану підприємства; складу і рівня професійної підготовки персоналу підприємства та системи стимулювання його праці; маркетингової діяльності і місця на ринку; протекціоністської та регулюючої діяльності держави та інше.

В системі чинників конкурентоспроможності важлива роль і місце належить собівартості продукції. Собівартість самостійна економічна категорія, яка характеризує рівень витрат на виробництво продукції, стан та ефективність використання виробничих ресурсів. Собівартість продукції як результативний показник ефективності виробництва формується під впливом системи факторних показників, до яких належать: урожайність с.-г. культур; продуктивність праці; фондовіддача основних засобів виробництва; матеріаломісткість продукції; енергомісткість продукції; обсяги виробництва та реалізації продукції; рівень спеціалізації виробництва; витрати на 1 га площі посіву (зібраної площі) та інші.

В системі цих показників конкурентоспроможність і собівартість перетинаються, тому включення в систему чинників оцінки конкурентоспроможності показника собівартості дозволяє виключити з цієї системи фактори, що впливають на формування собівартості.

Застосування запропонованої системи показників для аналізу і оцінки конкурентоспроможності виробництва овочів закритого ґрунту в ТОВ «Красноградська овочева фабрика» показало, що важлива роль в ній належить: собівартості одиниці продукції, її рівню відносно ціни і співвідношенню темпів зміни цих показників; частці регіонального ринку, яку утримує підприємство тривалий період, в кількості реалізованої продукції і в виручці від реалізації; рівню рентабельності виробництва продукції і підприємства в цілому.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА В РОСЛИННИЦТВІ

***Сюй Хаожань, магістрант*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Розвиток ринкових відносин в Україні зумовив зростання потреби в обліковій інформації, необхідної для управління підприємством. Враховуючи тенденції розвитку міжнародної економіки, процеси глобалізації, вступ України до Світової організації торгівлі та економічної інтеграції до Європейського співтовариства, важливою передумовою досягнення Україною високого рівня розвитку, є конкурентоспроможна сільськогосподарська продукція.

Провідними галузями сільськогосподарських підприємств є рослинництво, тваринництво і переробна промисловість.

Значний внесок у дослідження питань методології обліку витрат та калькулювання собівартості продукції рослинництва зробили такі вітчизняні вчені, як: Ф. Ф. Бутинець [1], В. М. Жук, А. М. Коваленко [2] та інші.

Рослинництво має суттєві особливості, що впливають на організацію обліку витрат: витрати здійснюють нерівномірно впродовж значного проміжку часу (року), продукцію одержують мірою досягання культур, як правило, раз на рік, виникає потреба розмежування витрат поточного року під урожай поточного й майбутніх років, в окремих виробництвах витрати здійснюють одночасно для вирощування багатьох культур, окремі витрати (насіння, добрива тощо) є продуктами власного виробництва. До найважливіших належать такі особливості галузі.

По-перше, собівартість зерна, кормів і продукції інших культур встановлюють лише після збирання врожаю, зазвичай наприкінці року, на відміну від продукції промислових підприємств, яку здебільшого калькулюють щомісячно. Собівартість продукції тваринництва – менш сезонної за рослинництво галузі, також визначають по завершенні року, бо собівартість використаних кормів власного виробництва можна визначити лише після збирання врожаю. Крім того, одержання продукції тваринництва та витрати на виробництво тривають упродовж року нерівномірно, тому накладні

* Науковий керівник – Полівана Л.А., к.е.н., доцент

витрати можуть розподілятися на продукцію рослинництва і тваринництва лише після визначення повного обсягу, тобто наприкінці року.

Облік витрат виробництва в рослинництві побудовано таким чином, щоб мати змогу щомісячно узагальнювати витрати на окремі види робіт за культурами або однорідними групами їх, а по завершенні року обчислювати фактичну собівартість зібраної продукції. Така структура обліку вможливує контроль за відповідністю витрат обсягові робіт, якості й термінам їх виконання й досягненні урожайності.

У тваринництві витрати узагальнюють за видами й обліковими групами тварин. Потім витрати відносять на відповідні види продукції, що калькуюються. Собівартість продукції цієї галузі залежить від обсягу витрат на утримання тварин та їхньої продуктивності. Продуктивність залежить від якості обслуговування тварин, дотримання раціону годівлі, якості й структури кормів, механізації робіт і низки інших чинників.

Друга особливість обліку в сільськогосподарських підприємствах зумовлена встановленням порядком оцінки продукції упродовж року. Продукцію оприбутковують і списують у витрати упродовж року за плановою собівартістю; коригують за фактичної собівартості лише після складання звітних калькуляцій по завершенні року. Корми й насіння з урожаєм поточного року також списують на витрати за плановою собівартістю із подальшим коригуванням за фактичною собівартістю.

По-третє, об'єднання в обліку основних видів предметів праці (насіння й кормів) із товарною частиною продукції під загальною назвою «Продукція сільськогосподарського виробництва», адже головним джерелом створення запасів насіння і кормів є власне виробництво продукції. У звітних балансах залишки продукції розподіляють за окремими статтями залежно від її призначення: корми, насіння, посадковий матеріал, товарна частина для реалізації.

Четверту особливість обліку визначає система документування, що передбачає, зокрема, облік продукції при її збиранні й відвантаженні у полі, а також контроль за її транспортуванням і в місцях зберігання.

П'яту особливість зумовлює методика обліку руху тварин та відтворення їх за видами й зоотехнічними групами. Спеціально обліковують витрати на вирощування й відгодівлю тварин, калькуюють приріст їхньої живої маси та собівартість поголів'я (у

живій масі), що дає змогу контролювати ці процеси й виявляти фактичну вартість тварин, яких переводять в основні фонди, реалізують або залишають на кінець року для відгодівлі й вирощування.

Оскільки в сільському господарстві виробничий цикл може тривати від кількох місяців до року й кількох років, собівартість продукції обчислюють раз на рік.

Продукція рослинництва знаходиться у тісному зв'язку з кількісними та якісними характеристиками витрачених ресурсів. Дослідження таких взаємозалежностей є досить трудомістким процесом. Присутня постійна ймовірність витрат як на етапі виробництва, проходження продукції, так і на стадії продажу.

Підсумовуючи, варто відмітити, що вміло організований облік витрат та калькулювання собівартості продукції рослинництва, повинен забезпечити оперативне, достовірне та повне надходження інформації щодо кількості та вартості одержаної продукції (виконаних робіт і наданих послуг), трудових, матеріальних та грошових витрат на виробництво продукції по підприємству в цілому та окремих його структурних підрозділах.

Література.

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік / Бутинець Ф.Ф., Чижевська Л. В., Герасимчук Н. В. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 448 с.
2. Облік сільськогосподарської діяльності : навч. посібник ; за ред. В. М. Жука. – К. : вид-во ТОВ «Юр-Агро-Веста», 2007. – 368 с.
3. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах України ; за заг. ред. А. М. Коваленко. – Дніпропетровськ : Баланс-Клуб, 2009. – 736 с.

ПРИНЦИПИ СТВОРЕННЯ ПІДСИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

***Ткаченко С.А., к.е.н.,
Миколаївський політехнічний інститут***

Створення підсистеми бухгалтерського обліку в системі управління підприємством пов'язане з вирішенням широкого кола питань методологічного, інформаційного, математичного, технічного

і організаційного характеру, які істотно впливають на структуру підсистеми. І перед тим як розглядати структуру підсистеми, уявляється необхідним визначити ті принципи, які повинні бути закладені в підсистему при її проектуванні. Такий шлях дозволяє більш науково підібрати елементи підсистеми, раціонально пов'язати їх між собою і тим самим зробити процеси, які відбуваються в підсистемі, більш ефективними.

Виходячи із того, що підсистема бухгалтерського обліку створюється в межах системи управління підприємством, тоді цілком природно узгодження її принципів із загальносистемними принципами. Саме реалізація при створенні підсистеми загальносистемних принципів робить її органічним компонентом системи управління у цілому. В якості основних і найбільш важливих можливо назвати наступні принципи створення підсистеми обліку: системного підходу, нових задач, уніфікації проектних рішень, безперервного розвитку, мінімізації обсягу вхідної і вихідної інформації, сполучення функціонального і програмно-цільового підходу.

Поряд з цими загальними принципами при створенні і функціонуванні підсистеми бухгалтерського обліку повинен бути реалізований цілий ряд окремих, специфічних принципів, які випливають із ролі обліку в управлінні сучасними ринковими угрупованнями і місця обліку в системі управління підприємством. Розглянемо основні із цих принципів.

Принцип максимальної ефективності облікових розрахунків. Підсистема бухгалтерського обліку повинна створюватися як технічна система з розподілом функцій між людиною і машиною. Реалізація цього принципу досягається закріпленням за людиною справжніх творчих процесів, таких як внесення змін в хід вирішення задач, загальна оцінка результатів обліку, вироблення принципових рішень і інше. В той же час найбільш трудомісткі та ті, що піддаються формалізації облікові розрахунки повинні бути передані для виконання на ЕОМ.

Принцип узгодженості робіт із впровадження бухгалтерського обліку з іншими напрямками удосконалення управління. Проектні роботи із створення підсистеми обліку повинні бути сполучені із виконаними на підприємствах розробками в області удосконалення економіки і організації господарської діяльності, впровадження систем проектування і управління технологічними процесами.

Принцип зведеності бухгалтерського обліку. Зведеність

характеризує змістовну сторону обліку, яке повинне задовольняти вимозі всебічного висвітлення економіки підприємств, а також їх внутрішніх підрозділів як єдиного цілого за будь-які періоди часу. Реалізується цей принцип включенням в підсистему обліку спеціальних блоків бухгалтерії: уніграфічна, камеральна, діграфічна. Зведеність пов'язана з системністю. Системність — це підхід, який забезпечує досягнення зведеності обліку, в якому суміщається методологія і організація процесів обліку з використанням економіко-математичних методів і обчислювальної техніки.

Принцип випереджаючого розвитку методологічного забезпечення бухгалтерського обліку. Як було відзначено вище, в обліку багато які аспекти не опрацьовані досить всебічно і глибоко. Це стосується на сам перед методології обліку, оскільки вона практично знаходиться в стадії становлення і розвитку. Між тим впровадження задач обліку вимагає попереднього їх опрацювання в методологічному плані, перевірки доцільності їх вирішення в традиційних умовах управління господарюючими об'єктами. Реалізація вказаного принципу на практиці здійснюється шляхом включення до складу підсистеми обліку тільки таких задач, які передбачені керівними методологічними матеріалами із обліку.

Принцип випереджаючого розвитку паралельних підсистем системи управління підприємством і банка даних. Необхідність врахування цього принципу випливає із того, що для вирішення задачі обліку в переважній більшості випадків потрібна інформація паралельних підсистем системи управління і банку даних. При цьому найбільш ефективно з точки зору технології обробки інформації вирішення облікових задач забезпечується у тому випадку, коли задачі обліку являють собою продовження вирішуваних задач планування, аналізу тощо. Реалізація цього принципу досягається етапністю розроблення і впровадження підсистеми обліку в залежності від наявності в системі управління необхідної для кожного етапу інформації і відповідних організаційних передумов.

Принцип методологічної єдності. Застосування того або іншого методу вирішення задачі бухгалтерського обліку залежить від блоку, в який це завдання включається і який визначає цільове призначення задачі і її інформаційно-технічні характеристики. Дуже важливо для вирішення однотипних задач, які відносяться до різних блоків і комплексів підсистеми, застосовувати єдині методи вирішення, які впливають із єдиної теоретичної концепції обліку та такі, що дозволяють створити набір «уніфікованих» процедур із обробки

облікової інформації.

Принцип орієнтації облікової інформації на конкретне використання. Вихідна інформація підсистеми обліку повинна надаватися в обсязі, в строки і з періодичністю, які необхідні та достатні для вироблення управлінських рішень в господарських умовах керівниками підрозділів і служб. Реалізація цього принципу досягається за рахунок чіткого визначення змісту вихідних форм, наведення в них, у випадку необхідності інформації різних облікових задач, встановлення послідовності надання інформації на відповідні рівні управління.

Принцип достовірності облікової інформації. Цей принцип проявляється в тому, що вихідна інформація підсистеми обліку повинна бути нейтральною. Реалізується цей принцип шляхом використання масивів інформації інших підсистем системи управління підприємством, які мають високий ступінь точності і достовірності, співставленням результатів обліку з інформацією періодичного характеру.

Ступінь реалізації перерахованих вище принципів як загальних, так і специфічних, знаходить свій прояв в процесі функціонування усіх елементів підсистеми бухгалтерського обліку і в тому числі її функціональної структури.

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ БІОЕНЕРГЕТИЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

***Федорченко Б.С., аспірант*,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України***

Підвищення ціни на нафту і природний газ, збільшення екологічних проблем, пов'язаних з використанням мінеральних видів палива – все це є стимулом до перегляду стратегії економічного розвитку країни. В зв'язку з цим, все більше заходів направлено на пошук альтернативних видів енергії, якими в сільському господарстві є біологічні ресурси. Головним завданням біоресурсів є забезпечення

** Науковий керівник - Кирилюк О.Ф., к. е. н., доцент*

продовольчої безпеки країни, однак останнім часом частину біоресурсів почали використовувати на енергетичні цілі. Збільшується величина площ на яких вирощуються енергетичні культури та впроваджуються технології з переробки відходів сільськогосподарської продукції в енергію. А отже, питання формування і використання біоенергетичного потенціалу сільськогосподарських підприємств є на часі.

Біоенергетичним потенціалом можна вважати ту частину біологічних ресурсів, які можна розглядати як джерело відновлюваної енергії і використання яких не знижує продовольчої безпеки і не порушує природного екобалансу. Як відзначають О.Г. Макаручук і В.К. Савчук, біоресурси, маючи різноцільове призначення, потребують об'єктивного оцінювання, за результатами якого приймаються ефективні управлінські рішення. Методика оцінки біоенергетичного потенціалу сільськогосподарського підприємства передбачає складання сівозміни з оптимальною площею поля та визначення їх кількості, а також складання балансу гумусу десятирічної сівозміни енергетичних культур. Для цього потрібні дані обліку про площу сільськогосподарських угідь підприємства, валовий збір на основі яких визначають врожайність сільськогосподарських культур з 1га та загальний вміст енергії кожної культури в сівозміні. Тобто, можна сказати, що підґрунтям для оцінки біоенергетичного потенціалу аграрних підприємств є обліково-аналітична інформація підприємства. Як відзначає Арсеньєв О.В. обліково-аналітична інформація – це сукупність даних бухгалтерського обліку та економічного аналізу, які характеризують результати виробничо-господарської діяльності, досягнуті підприємством за певний проміжок часу. Тобто, системи обліку, контролю та економічного аналізу є джерелами формування обліково-аналітичної інформації про господарську діяльність підприємства. Кожна з цих систем складається з підсистем: за видами обліку – підсистема управлінського, фінансового, статистичного, стратегічного, оперативного-технічного обліку; за напрямками економічного аналізу – підсистеми аналізу управлінського, фінансового, техніко-економічного, інвестиційного, стратегічного аналізу тощо. Інформація, яка надходить і обробляється в цих підсистемах та передається управлінській ланці є обліково-аналітичним забезпеченням управління підприємством. На нашу думку, воно повинно включати не тільки дані обліку, контролю та аналізу, а й дані прогнозування і планування, оскільки планування забезпечує оптимальне використання обмежених ресурсів

підприємства для досягнення визначеної мети, а прогнозування одна з найважливіших функцій управління.

Виходячи з визначення поняття «потенціал», а саме, можливість чи здатність виробляти продукцію, варто зазначити, що дані планування і прогнозування є головними джерелами інформації про можливість виробництва біопалива з сільськогосподарської продукції та її відходів, а дані бухгалтерського обліку та економічного аналізу є основою для складання прогнозів та планів. Тому в облікових регістрах необхідно фіксувати не тільки фактичні дані про обсяги і якість, а й планову та нормативну інформацію. Отже, обліково-аналітичне забезпечення управління біоенергетичним потенціалом підприємств представляє собою формування, обробку та передачу сукупності даних бухгалтерського обліку, економічного аналізу, планування, прогнозування, та нормативно-правових даних управлінській ланці, з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень, щодо формування і використання біоенергетичного потенціалу підприємства.

Таким чином, поліпшення обліково-аналітичного забезпечення управління біоенергетичним потенціалом в повній мірі залежить від системи збору, обробки та поширення інформації, а також створення інформаційного простору, який би надавав можливість доступу користувачам не тільки в межах нашої країни, а й міжнародним користувачам, як потенційним інвесторам розвитку вітчизняної біоенергетики.

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО СКЛАДОВІ

***Шалигіна І.В., к.е.н., доцент, Липчей М.І., Косенко Ю.М.,
Сумський національний аграрний університет***

В сучасних умовах розвитку економічних систем, які характеризується нестабільністю цілей підприємства, мінливістю кон'юнктури ринків збуту та іншими макро - і мікроекономічними факторами, однією з першочергових задач керівництва підприємства є формування його фінансового потенціалу, що викликано необхідністю забезпечення ефективності функціонування та сталого розвитку підприємства на ринку. Складні економічні умови, загострення соціальних та екологічних проблем, нестабільна правова

база вимагають від підприємства створення такої системи, яка б дала змогу ефективно використовувати всі наявні та потенційно можливі фінансові ресурси. Саме такі параметри характеризують фінансовий потенціал підприємства. Проблема формування оптимального за своїм складом та розміром фінансового потенціалу підприємства, а також його ефективне використання характеризується надзвичайною актуальністю в сучасних економічних умовах [3].

Питанням формування та оцінки фінансового потенціалу підприємства присвячено роботи таких провідних вітчизняних та закордонних дослідників, як: М. І. Баканова, І. Т. Балабанова, О. М. Волкової, А. І. Ковальова, В. В. Ковальова, М. Н. Крейніної, Е. А. Маркар'яна, Д. С. Молякова, В. П. Привалова, В. М. Родіонової, Н. О. Русак, О. І. Барановського, А. І. Даниленко, І. В. Зятковського, В. М. Івахненко, А. А. Лахтіонової, О. О. Терещенко, М. Г. Чумаченко, А. В. Чупіса та ін.

Більшість авторів сучасних публікацій ототожнюють фінансовий потенціал з фінансовими ресурсами, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат [2]. Ці ресурси беруть участь у виробничо-господарській діяльності та залучаються для фінансування певних стратегічних напрямів розвитку підприємства. Фінансові ресурси можна розглядати як використання частини фінансового потенціалу, тобто як грошові доходи і накопичення, отримані підприємством від використання наявних ресурсів. А фінансовий потенціал слід розглядати як здатність наявних ресурсів приносити доходи підприємству в певний момент часу [1].

Якість використання фінансових ресурсів може бути оцінена через ефективність використання, при цьому ефективність забезпечується впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів: економічних, правових, соціальних та інших. З економічної точки зору ефективність може змінюватися в залежності від таких чинників: орієнтація підприємства та інтенсивний шлях розвитку і досягнення більш високого рівня ефективності в економіці; виявлення резервів подальшого вдосконалення господарської діяльності підприємства на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

За підсумками остаточних розрахунків, в 2011 р. загальний обсяг виробництва валової продукції сільського господарства виріс на 19,9% порівняно з 2010 р. і склав 233,7 млрд грн (у постійних цінах 2010 р.) [4].

Рівень виробництва в 2011 р. перевищив показники 2010 р. у всіх регіонах країни (від 5,4% до 48,3%). У с/г підприємствах порівняно з 2010 р. загальний обсяг с/х продукції виріс на 28,7% і склав 121,1 млрд грн, у господарствах населення - зріс на 11,8% і склав 112,6 млрд грн. Проте загальний стан фінансів більшості підприємств України стає критичним. Через проблеми зі збутом на складах підприємств накопичилася продукція.

Перехід країни до ринкової економіки диктує жорсткі та важкі умови існування підприємств, одним з яких є конкуренція. Рішення цього питання можливо лише за умов відтворення усіх складових потенціалу суб'єктів господарювання. Саме це надасть можливість швидко реагувати та адаптуватися до мінливих тенденцій розвитку зовнішнього та внутрішнього середовища. Кожне підприємство повинно самостійно шукати внутрішні джерела фінансування, раціонально ними керувати, досягаючи їх ефективного використання. Кожне підприємство повинно чітко орієнтуватися у складному лабіринті ринкових відносин, правильно оцінювати стратегію подальшого розвитку, фінансовий стан свого підприємства виходячи з наявних та прихованих фінансових ресурсів. Стан фінансів підприємства залежить від багатьох складових, а саме складу та обсягів фінансових ресурсів та доходів підприємства при визначених параметрах ринкового, ресурсного та виробничих потенціалів.

Зважаючи на те, що економічною теорією до основних суб'єктів ринкового господарства віднесено й державу, можна стверджувати, що формою вияву її економічної діяльності є функціонування всіх підприємств, забезпечення ефективності якого в сучасних умовах визначає пошук шляхів, які дають змогу найповніше використовувати їхній фінансовий потенціал. Очевидно, що саме активно залучений фінансово-економічний потенціал підприємств є визначальним і стабілізуючим чинником розвитку та гарантом економічного зростання.

Для ефективного та успішного функціонування та забезпечення конкурентоспроможності підприємств необхідно якісно розвивати не тільки матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудові, а й фінансові елементи потенціалу. Це обумовлює особливу увагу керівників підприємницьких структур до ефективного та доцільного використання фінансових ресурсів.

Література.

1. Бикова В. Г. Оцінка та управління фінансовим потенціалом підприємств загальнодержавного значення: моногр./ Бикова В. Г. – Д.: Наука і освіта, 2008. – 180 с.
2. Маринич І. А. Сучасні підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства / І. А. Маринич, І. І. Дзіковський // Науковий вісник. – К. : НАТУ України, 2010. – Вип. 20.1. – С. 105-108.
3. Управління потенціалом підприємства / [Должанський І. С., Загорна Т. О., Удалих О. О. та ін.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
4. Державна служба статистики України[Електронний ресурс]-Режим доступу до сайту: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ОСНОВНІ НЕДОЛІКИ ЗВІТНОСТІ З ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Шевченко І.Ю., аспірант*,

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Звітність з праці посідає особливе місце серед всіх існуючих видів звітності в Україні, так як є джерелом інформації про стан та використання трудових ресурсів – одного із стратегічно найважливіших та найбільш цінних ресурсів підприємства, регіону, держави.

Єдиним документом, який на даний момент подається за цим напрямом звітності суб'єктами господарювання є Звіт з праці, затверджений Наказом Держкомстату від 29.06.2011 року №163.

Звіт з праці містить сім розділів, що характеризують:

- 1) чисельність працівників та плінність кадрів;
- 2) використання робочого часу штатних працівників;
- 3) склад фонду оплати праці та інших виплат;
- 4) розподіл працівників підприємства за розмірами заробітної плати;
- 5) кількість та фонд оплати праці окремих категорій робітників;
- 6) інформацію про укладання колективних договорів;
- 7) витрати на утримання робочої сили, що не входять до фонду оплати праці.

* Науковий керівник - Дмитрієв І.А., д.е.н., професор

Звітність з праці передбачає щоквартальне подання звіту суб'єктом господарювання до відповідного управління статистики адміністративно-територіальної одиниці не пізніше 7-ого числа після звітного періоду [1].

Результати Звітів з праці узагальнюються Державною службою статистики, а результати цих узагальнень - подаються до ряду державних установ відповідно до діючих угод про взаємний обмін інформаційними ресурсами. Однією з таких установ є Державна служба зайнятості [2].

З вищевідзначеного стає зрозуміло, що від того наскільки повною, достовірною та актуальною буде інформація, наведена в Звіті з праці, в значній мірі залежить ефективність державного регулювання та управління трудовими ресурсами, трудовим потенціалом.

Складається Звіт з праці за фактом на кінець кварталу та повністю заснований на відображенні та аналізі відповідних показників конкретного звітного періоду.

Тоді як у сучасних умовах нестабільності економіки, більш важливими є не відображення показників минулого (в даному випадку - одного) періоду, а проведення комплексного ретроспективного аналізу (котрий дасть змогу виявити основні тенденції в розвитку підприємства) та, на його основі, надання прогнозу динаміки цих показників в майбутньому. Так, наприклад, в першому розділі Звіту з праці надається інформація про плінність кадрів на підприємстві (всього прийнято та всього вибуло працівників) за звітний період, тоді як більш актуальним є отримання з підприємства інформації щодо перспективних потреби та вивільнення працівників з підприємства.

Таким чином, відсутність елементів ретроспективного аналізу та прогнозування, значно зменшує інформаційну наповненість та обмежує функціональність Звіту з праці.

Звіт з праці може складатися як в цілому по підприємству, так і за структурними підрозділами. Проте, як показує практика, найчастіше Звіт з праці подається підприємствами за сукупними даними по підприємству в цілому. Звичайно, такий підхід є виправданим лише для невеликих підприємств. Тоді як для великих підприємств агрегування даних є великою помилкою, адже воно може призвести до приховання наявних проблем в управлінні персоналом конкретного структурного підрозділу підприємства.

Наступним суттєвим недоліком Звіту з праці є відсутність в ньому будь-яких даних щодо освітніх, професійних та кваліфікаційних характеристик наявного персоналу підприємства, тієї частини

персоналу, що підлягає вивільненню та освітніх, професійно-кваліфікаційних вимог до заміщення вакантних робочих місць. Тоді як, враховуючи взаємодію Державної служби статистики та Державної служби зайнятості, саме ці дані мають особливу актуальність при регулюванні попиту та пропозиції на ринку праці. Так, освіта, професія та кваліфікація – це основні якісні характеристики, з якими носій трудового потенціалу виходить на ринок праці і які, вперті респт, визначають його можливість щодо реалізації особистісного трудового потенціалу через здійснення трудової діяльності. Тому відображення цих даних в звітності підприємства є першочергово необхідним.

Також при складанні звітності з праці, доволі звуженим є підхід до оцінки ефективності праці персоналу. Так, в Звіті з праці у якості основного показнику ефективності праці персоналу використовується показник використання робочого часу (фонд робочого часу, із нього: відпрацьовано чи не відпрацьовано (годин); причини не відпрацювання робочого часу) (розділ 2 Звіту з праці). Узагальненість та низька інформативність цього показника насправді не дає змоги точно оцінити ефективність праці персоналу. Так, не можна однозначно стверджувати, що два працівники, що відпрацювали однакову кількість часу, відпрацювали його однаково ефективно. Тобто з'являється необхідність у використанні додаткових показників, що характеризують інтенсивність, індивідуальну та колективну результативність праці тощо.

У Звіті з праці широко використовуються абсолютні показники. Використовуються вони і при характеристиці розділу 4 – розподілу працівників за розмірами заробітної плати, де за умовно згрупованими розмірами заробітної плати (де як мінімальну величину використовують, прийнятий на момент складання звіту, розмір мінімальної заробітної плати, а максимальна величина не уточнена) розподіляється чисельність працівників підприємства. Даний розділ має характеризувати рівень оплати праці на підприємстві, хоча насправді цієї характеристики не надається. Для характеристики рівня оплати праці на підприємстві більш доцільним є використання порівняльного аналізу із частковим застосуванням відносних показників. Так, більш доцільним є не просте умовне інтервальне розподілення розмірів заробітної плати, а розподілення відносно певного показника: наприклад, середньої заробітної плати по підприємству. Актуальним також є відображення того наскільки заробітна плата виконує свою відтворювальну функцію, що робить

доцільним співвідношення заробітної плати з реальним прожитковим мінімумом. Привабливість праці на підприємстві за рівнем її оплати може характеризуватися порівнянням середньої заробітної плати з аналогічним показником підприємства-конкурента чи внутрішньогалузевою середньою заробітною платою.

Таким чином, в ході наукового дослідження було визначено ряд недоліків, використовуваної на даний момент в Україні, звітності з праці (Звіту з праці), серед яких наступні:

- переважне складання звіту за сукупними даними по підприємству в цілому, а не по структурним підрозділам;
- відсутність елементів порівняльного аналізу в звіті;
- відсутність елементів ретроспективного аналізу в звіті: Звіт з праці відображає лише значення відповідних показників одного періоду;
- відсутність елементів прогнозування в звіті;
- відсутність в звіті даних щодо освітніх, професійних та кваліфікаційних характеристик персоналу підприємства, тієї частини персоналу, що підлягає вивільненню та відповідних вимог до заміщення вакантних робочих місць;
- звужений підхід до оцінки ефективності праці персоналу підприємства;
- переважне використання в звіті абсолютних показників.

Вище відзначені недоліки дають змогу стверджувати, що існуюча в Україні звітність з праці вичерпала себе в такому вигляді, в якому вона використовується на даний момент, та потребує суттєвого удосконалення.

Література.

1. Звіт з праці (затверджений Наказом держкомстату 29.06.2011 №163) – Режим доступу: <http://blank.dtkr.ua/blank/61>
2. Перелік державних органів, установ та організацій із якими укладено угоди про взаємний обмін інформаційними ресурсами – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/menu/ugoda/perelik_1.htm

СЕКЦІЯ

***ПРОБЛЕМИ
ЕКОНОМІЧНОЇ ТА
ПРОДОВОЛЬЧОЇ
БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ***

ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

*Губенко В.І., д.е.н., професор,
Білоцерківський національний аграрний університет*

Механізм управління розвитком сучасних економічних систем є сукупністю рішень, заходів і дій органів управління, які відповідають за розробку економічної політики суб'єктів економічної діяльності, що здатна забезпечити узгодження цілей, завдань, рішень і дій усіх рівнів, що є суб'єктами економічної діяльності, як у локальному, так і глобальному просторі, що спрямований на створення матеріальних цінностей з урахуванням потреб внутрішнього і зовнішнього ринків.

Нова економічна ситуація, пов'язана з кризовими процесами 2008–2012 рр., вимагає необхідності адаптації підприємств до непередбачуваних і стрімких змін конкурентного середовища. Членство України в СОТ, розширення торговельних відносин в 2009–2012 рр. з країнами ЄС, США та азійсько-африканським регіоном призвело не тільки до насичення сегментів ринку, але і до появи ринкових ніш, що створило систему можливостей для учасників внутрішнього і зовнішнього ринків та загостило конкуренцію. Ситуація, що склалася, передбачає необхідність здійснення додаткових досліджень і теоретичного переосмислення суті та важелів формування і трансформації систем управління вітчизняною економікою в цілому, її галузями і підприємствами із врахуванням процесів, що відбуваються і посилюватимуть свій вплив на національну економіку. Актуальність проблеми формування нових моделей управління виробництвом і експортом під впливом непередбачуваності кризових процесів визначається зміною поведінки підприємств і умов конкуренції та неадекватністю існуючих структур управління вимогам сучасності.

Досвід функціонування підприємств в умовах непередбачуваності середовища демонструє виникнення ускладнень такими обставинами, як наявність суперечливих тенденцій у розвитку інноваційних процесів – від експансії нововведень до розвитку дискретності у формуванні і впровадженні інновацій. Передача підприємствами відповідальності за прийняття рішень структурним підрозділам, що призводить до трансформації ієрархічних структур та значення цього явища в майбутньому буде зростати, при цьому більше уваги приділятиметься організаційній структурі, здатній посилити інноваційний процес у взаємопов'язаних підрозділах і для прийняття

рішень нового типу, з якими стикатиметься менеджмент, тому необхідними стануть нові аналітичні схеми. Зміни у сфері телекомунікацій спричинили скорочення витрат, пов'язаних із заключенням контрактів, відмови від ланцюгових зв'язків із постачальниками і клієнтами та перехід на переплетену сітку, що передбачає багаторівневі відносини і забезпечує активізацію інноваційної діяльності, скорочення часу на розробку гарантованого попиту та інші багаторівневі зв'язки, сприяє в значній мірі посиленню ролі управління в підвищенні економічної ефективності підприємств та їх конкурентоспроможності на зовнішніх ринках. Останні дослідження в галузі теорії і практики управління підтверджують, що революційний прорив у сфері телекомунікацій значно скоротив витрати, пов'язані із здійсненням операцій між виробниками і споживачами продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках та забезпечив вільний перелив інформації, в результаті чого підприємства і корпорації мають можливість активно координувати та інтегрувати процеси планування і управління без участі єдиної ієрархічної структури. Революція, що здійснилася у світі в сфері транспортування товарів, сприяла скороченню витрат на перевезення товарів, що знизило питому вагу логістичних витрат у кінцевій вартості товарів і послуг, в результаті чого змінилася сама сутність ефекту масштабу виробництва. Інноваційна модель управління підприємством – це управління із врахуванням професіоналізму і свідомості персоналу та умов, середовища і факторів діяльності. Для побудови такої моделі необхідні підготовлені згідно з вимог світового менеджменту кадри, здатні розвивати і реалізувати ідеї креативного менеджменту, формувати і управляти безперервним розвитком персоналу, як одним із основних джерел конкурентних переваг, який здатний переорієнтовувати на сітьову структуру виробництва і розподіл із відмовою від орієнтації на окремі підприємства; створити систему інноваційного управління персоналом, яка була б зосереджена на відношенні до нього, як до ресурсу інвестиційних пріоритетів та поєднанні функціонального і стратегічного підходів у побудові системи управління персоналом. У прикладному аспекті щодо ролі управління на розвиток сільськогосподарських підприємств та підвищення їх прибутковості і конкурентоспроможності можна навести, як, приклад, підприємства Білоцерківського району Київської області, в яких завдяки підвищенню ефективності управління через покращення якісних характеристик управлінського персоналу, здійснену продуманою ротацією кадрів, виробництво валової продукції сільського господарства на одиницю площі землі не тільки

не знизилось в 2008-2012 рр. в порівнянні з 1990 р., а зросло і склало в середньому по 45 аграрних підприємствах 296 тис. грн на 100 га с.-г. угідь, з них продукція тваринництва – 41%, в тому числі виробництво молока і м'яса в розрахунку на 100 га угідь склало відповідно 402 і 66,5 центнера, а таке господарство як СВК ім. Щорса виробляє молока на 100 га с.-г. угідь по 1700 ц, рівень рентабельності с.-г. підприємств району складає 16,7%, що є найвищим показником серед регіонів не тільки Київської області, а й України. Щодо ефективності впровадження інноваційної моделі управління в Білоцерківському районі: 14 сільськогосподарських підприємств, що перейшли на цю модель, господарюючи на 36,7% площі с.-г. угідь, що в 1,62 рази вище середньорайонного показника, продуктивність праці в них в 1,42 рази вища в порівнянні із середньорайонним показником, рівень рентабельності склав 29,4%, що в 1,76 рази вище середньорайонного показника.

В умовах, що склалися в національній економіці України, основним чинником стабільного розвитку сільського господарства і АПК повинна бути система випереджувальних управлінських заходів щодо процесів, які відбуватимуться в Україні і на світовому ринку, де одним із визначальних і довготермінових очікується зростання цін на продукти харчування. В цих умовах агропромислове виробництво може стати галуззю підвищеної економічної активності, як свідчить наведений вище приклад господарств Білоцерківського району, а тому економіка країни має більше повернутися до потреб галузі. Крім розширення виходу українських продовольчих товарів на зовнішній ринок з 6797 млн дол. США у 2007 р. до 11285 млн дол. у 2008 р., 10200 млн дол. у 2010 р., 13100 млн дол. у 2011 р. 12400 млн дол. (за 9 міс. 2012 р). У зв'язку з набуттям Україною членства у Світовій організації торгівлі відкривається і внутрішній ринок, тому спостерігається зростання обсягів конкуруючого імпорту продуктів харчування. Значно посилиться вплив на виробництво і експорт продукції галузі через рівень цін в Україні і країнах-партнерах по торгівлі, тому управління реструктуризацією внутрішнього і зовнішнього ринків продовольства повинно забезпечити прийняття середньої ринкової ціни, яка формується на території України і країн-учасників зовнішньоторговельних відносин з нею.

Першочергового значення набуває також питання управління якістю і безпекою харчової продукції у зв'язку з тим, що експортні ціни на вітчизняну продукцію продовжують залишатися нижче світових. Так, експортна ціна української пшениці у 2010 р. склала 186,5 дол./т, у 2011 р. – 261,2 т, у 2012 р. – 256 дол./т, в той час коли,

наприклад, світова ціна на неї у Мексиканській затоці становила 343 дол./т, ціна експорту кукурудзи у 2012 р.(9 міс.) склала 425 дол./т. при світових цінах на цю культуру в межах 520-550 дол. США.

Для України здобуття сталих глобальних конкурентних позицій в сільському господарстві має виключно важливе значення у зв'язку з необхідністю здійснювати імпорт енергоносіїв та інших стратегічних ресурсів, крім того, залишається невирішеною проблема продовольчої безпеки – в структурі імпортованих товарів у 2010-2011 рр. Продовжували залишатись високими обсягами м'яса – 349 і 212 тис. тонн відповідно та 288 тис.тонн (за 9 місяців 2012 р), цукру 316 і 219 тис.тонн. Вплив кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього ринків на галузь викликає необхідність забезпечення конкурентних переваг шляхом зміни управління аграрною політикою, реструктуризацією, диверсифікацією та активізацією інвестиційних процесів.

Одним з основних методичних принципів управління продовольчим ринком є здатність державних органів об'єктивно оцінювати міжнародну ситуацію і стан світового ринку, тому, при умові можливого економічного спаду виробництва агропромислової продукції у 2013 р. та обмеження експортних можливостей, необхідний захист вітчизняної галузі від конкуренції дешевих імпортних товарів заходами, які б не суперечили вимогам СОТ.

РОЗВИТОК КООПЕРАЦІЇ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

***Маренич Т.Г., д.е.н., професор,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Подальший розвиток аграрної галузі потребує якісних перетворень, спроможних забезпечити підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва та продовольчу безпеку держави. Це передбачається досягти за рахунок продовження реформ в економіці країни та її аграрному секторі в напрямі оптимального поєднання промислового та аграрного виробництва, підпорядкування їх діяльності потребам внутрішнього і зовнішнього ринків сільськогосподарської продукції та продовольства, соціально-економічного розвитку села, переходу від галузевої до територіально-самоврядної системи управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій,

формування ефективної науково-технологічної, бюджетної, податкової, фінансово-кредитної та цінової політики держави [1, с. 7].

До основних напрямів досягнення стратегічних цілей відноситься розвиток сільськогосподарської кооперації. Передбачається до 2020 року створення 10 тис. кооперативів (у середньому один кооператив на 2-3 населених пункти), що збільшить робочі місця у сільській місцевості на 50 тис., надання послуг сільськогосподарським товаровиробникам на суму до 32 млрд. грн., реалізацію на внутрішньому аграрному ринку через кооперативи не менше 20% від загального товарообігу [1, с. 53]. Проте становлення кооперації в умовах ринкових відносин в Україні відбувається повільно. Учасники кооперативного руху ще не стали могутньою, саморганізованою силою, яка здатна захищати свої інтереси.

Багатолітній досвід кооперації в країнах з ринковою економікою свідчить про її неоціненну роль у забезпеченні продовольчої безпеки держав, стійкого розвитку сільських територій, зміцненні сільського укладу життя, вирішення соціальних і демографічних проблем села. Має місце і вітчизняний досвід використання моделей кооперації в дореформений період, коли в АПК успішно функціонували кооперативні об'єднання, союзи, агрокомбінати. Кооперація забезпечувала цілісність виробництва, раціональне використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, впровадження наукових розробок, модернізацію виробництва, а отже одержання найбільшого економічного ефекту. Однак в період трансформаційних змін сільськогосподарській кооперації не приділялось належної уваги. Всі ініціативи з боку держави носили більш декларацийний, а не конструктивний характер. Регуляторна політика держави і законодавство по кооперації характеризувалися непослідовністю і половинчастістю.

Практика зарубіжних країн показує, що на кооперативний уклад припадає: у виробництві сільськогосподарської продукції – понад 50%, у сфері надання різних видів послуг – від 60 до 90% [2, с. 33].

Кількість діючих сільськогосподарських виробничих кооперативів в Україні становить на 1 липня: 2006р. – 1373, 2010р. – 952, 2011р. – 905. Простежується в останні роки тенденція до їх зменшення. В той же час зростає кількість підприємств споживчої кооперації та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Актуальним залишається впровадження принципів кооперації не лише при формуванні виробничих комплексів, а і особливо при створенні первинних економічно самостійних колективів у

господарствах усіх форм власності, які працюють на колективній організації виробництва та праці.

На 1 вересня 2012 р. в Україні налічується 851 сільськогосподарський обслуговуючий кооператив. З обробітку землі та збирання врожаю діють 118 (13,9%) кооперативів, молочарських – 193 (22,7%), м'ясних – 21 (2,5%), плодоовочевих – 54 (6,3%), зернових – 26 (3,1%) та з надання інших послуг – 200 (23,5%). Членами кооперативів є 21,5 тис. селян. Кооперативи надали послуг на 3,5 млрд. грн. [3].

На сьогодні кооперативний рух не досяг якісного росту та розвитку. Основними причинами стримування розвитку кооперації в сільському господарстві є: недосконалість та неузгодженість чинного законодавства; нерозуміння суті кооперативної ідеї; відсутність дієвої державної підтримки кооперативів; недостатня поінформованість сільського населення; загальна недовіра населення до подібних об'єднань; неналежна практична допомога органів влади. Створення сільськогосподарських кооперативів в Україні стимулюється переважно міжнародними грантами, фондами, проектами і програмами.

Для прискореного розвитку кооперації на селі, зокрема сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, потрібно провести ряд заходів: визначити напрями і механізми дієвої державної підтримки, розробити і прийняти регіональні програми розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, активізувати роботу місцевих органів влади щодо розробки регіональних програм, збільшити фінансування на створення кооперативів, організувати кооперативні фінансові структури, забезпечити підготовку кадрів, посилити інформаційно-просвітницьку роботу серед сільського населення щодо переваг кооперативів як форми сільського підприємництва.

Література.

1. 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.
2. Перспективные модели кооперации в АПК // АПК: экономика и управление. – 2011. – № 9. – С. 31-39.
3. Аграрний локомотив економіки // Рідне село, № 30(022), 14 листопада 2012 року. – С. 6-7.

РОЛЬ І ЗАДАЧІ ЛОГІСТИКИ В МОЛОКОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ

***Антощенкова В.В., асистент,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Логістика в молокопродуктовому підкомплексі знаходиться на стику таких наук, як економіка, менеджмент, психологія, соціологія, кібернетика. Маючи спільні корні зі словом «логіка», логістика походить від грецького слова «logistike», що означає мистецтво виконувати розрахунки, розмірковувати.

На думку багатьох науковців логістика набула свого розвитку саме за рахунок воєнних дій, як матеріально-технічне постачання армії. В воєнному лексиконі деяких держав (в першому тисячолітті нашої ери), з логістикою пов'язували озброєння армії, постачанням військового майна, своєчасне забезпечення армії відповідно до потреб і підготовка кожного воєнного походу. Творцем перших наукових праць з «логістики» вважають французького воєнного спеціаліста Джоміні, який трактував логістику, як практичне мистецтво маневру військом, але стверджував, що логістика включає не лише перевезення, але зачіпає такі процеси, як планування, управління, постачання і будівництво. З часом логістика «перекочувала» в господарську сферу, як служба ефективного управління матеріальними потоками в економіці, яка призводить до зниження витрат, за рахунок зростання швидкості і точності переміщення конкретного продукту. Так, П. Конверс та П. Друкер, практичний потенціал логістики визначали, як останній рубіж економії витрат.

Ідеї інтеграції постачальницько-виробничо-розподільчих систем, в яких би пов'язувались функції забезпечення матеріалами і сировиною, виробництвом продукції, її зберіганням і розподілом, виникли в державах з ринковою економікою ще напередодні економічної кризи 30-х років. Ці ідеї трансформувались в самостійні напрямки наукових досліджень і господарської практики – логістику, яку професор Б.А. Анікін трактує, як науку управління матеріальними потоками від первинного джерела до кінцевого споживача з мінімальними витратами, пов'язаними з товарорухом і відповідним до нього потоком інформації.

Так Г.Павелек і співробітники Національної Ради США, визначаючи логістику, як планування, управління і контроль за

потокм матеріальної продукції і відповідно до неї інформаційного потоку, які надходять на підприємство, переробляються і реалізуються, особливу увагу приділяють управлінським аспектам логістики. Їх французькі колеги, надаючи переваги економічній стороні логістики, розглядають логістику, як сукупність різних видів діяльності з метою отримання у встановлений час і у встановленому місці, з найменшими витратами необхідної кількості продукції.

Незважаючи на важливість в дослідженнях науковців управлінських, економічних і оперативнo-фінансових аспектів, Б.Анікін, вважає що при такому різноманітті упускається найважливіший аспект логістики – можливість впливати на стратегію корпорації і на створення нових конкурентних переваг для фірми на ринку, тобто на її кінцеві цілі.

Так, французькі дослідники Е.Мате і Д. Тіксє, трактували логістику, як сукупність способів і методів координації відносин фірми з партнерами, засіб координації ринкового попиту і пропозицій компанії, спосіб організації діяльності підприємства, який дозволяє об'єднати зусилля різних одиниць, які виробляють товари і послуги, з метою оптимізації фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, які використовуються фірмою для реалізації своїх економічних цілей. Тобто, можна говорити, що інтеграція матеріального, фінансового і кадрового потенціалу в інтеграційних формуваннях є проявом цілей логістики. Англійські науковці Д. Бенсон та Д. Уайтхед зазначали, що логістика охоплює дослідження і прогноз ринку, планування виробництва, закупівлю сировини, матеріалів і обладнання, включаючи і контроль за запасами і ряд послідовних операцій з товаропросування та вивчення обслуговування покупців.

Задачі логістики в молокопродуктовому підкомплексі можна умовно розділити на глобальні, загальні та локальні. До глобальних відносять: створення комплексних інтегрованих систем матеріальних та інформаційних потоків; стратегічне погодження, планування і контроль за використанням логістичних потужностей сфери виробництва і обігу; постійне удосконалення логістичної концепції в рамках обраної стратегії на ринку; досягнення високої системної гнучкості шляхом швидкого реагування на зміни внутрішніх та зовнішніх умов функціонування.

До загальних задач відносять: здійснення контролю за поточковими процесами в логістичних системах; розробка і удосконалення способів управління матеріальними потоками; багатоваріантне прогнозування обсягів переробки, виробництва,

перевезення, запасів; виявлення незбалансованості між потребами виробництва і можливостями матеріально-технічного забезпечення; виявлення незбалансованості між потребами в логістичних послугах при збуті і можливостях логістичної системи; стандартизація вимог до якості логістичних послуг і окремих операцій; раціональне формування господарських зв'язків; виявлення центрів виникнення втрати часу, матеріальних, трудових і грошових ресурсів; оптимізація технічної і технологічної структури транспортно-складських комплексів; визначення стратегії і технології фізичного переміщення матеріальних ресурсів, напівфабрикатів, готової продукції; формалізація актуалізованих (поточних, оперативних) логістичних цілей і параметрів функціонування логістичної системи.

До локальних задач відносять: оптимізація запасів всіх видів і на всіх етапах; максимальне скорочення часу транспортування сировини; скорочення часу зберігання готової продукції; швидка реакція на зміни потреб споживачів молока і молочної продукції; зниження витрат по всіх ланках логістичного ланцюга; готовність до поставки; раціональний розподіл транспортних засобів; гарантія якісного після продажного обслуговування; підтримання постійної готовності до прийому, обробки і видачі інформації.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА ЗА РІЗНОЇ КРАТНОСТІ ДОЇННЯ КОРІВ

***Батир Р.Ю., аспірант*,
Харківська державна зооветеринарна академія***

У сучасних умовах використання сучасних інтенсивних технологій висуває підвищені вимоги до худоби молочного напрямку продуктивності, а жорсткі умови економіки вимагають підвищення ефективності виробництва.

У молочному тваринництві питання щодо кратності доїння корів і тривалості проміжків між доїнням піднімалися неодноразово. Даним питанням займалися багато вчених, зокрема Ф.А. Гаркавий (1974), Є.І. Адмін (1983), Т. Підпала (2011). Єдиної думки з даного питання серед вчених і практиків немає і в даний час.

** Науковий керівник - Чигринов Є.І., д. с-г. н., професор*

Мета наших досліджень полягає у вивченні впливу кратності доїння на молочну продуктивність корів чорно-рябої породи та ефективність виробництва молока в умовах інтенсивної технології.

В умовах агроцеху № 10 ДП «Ілліч Агро-Донбас» Донецької області було проведено виробничий експеримент. Тваринницьку ферму було реконструйовано з прив'язного на безприв'язне боксове утримання корів з доїнням їх в доїльному залі, який оснащено доїльною установкою «Карусель» фірми «Westfalia Surge» на 32 місця.

Для проведення досліджень було відібрано 3 групи корів-аналогів: I група корови на протязі всієї лактації доїлися два рази: о 5-й ранку та о 17-й годині ввечері; II група перші сто днів лактації корови доїлися три рази, наступні двісті днів два рази на добу; III група корови на протязі всієї лактації доїлися два рази: о 6-й ранку, о 12-й в обід та о 18-й годині ввечері. Молочна продуктивність корів чорно-рябої породи за різної кратності доїння представлена в табл. 1.

Таблиця

Молочна продуктивність дослідних корів

Показники	1 група	2 група	3 група
Надій на корову за 100 днів лактації, кг	1625,3±38,9	1749,8±39,6	1821,9±54,3
Надій на корову за 305 днів лактації, кг	4565,7±119,8*	4909,2±117,5	5153,5±173,8
Середньодобовий надій на корову, кг	15,22±0,41	16,36±0,37	17,18±0,60

Аналізуючи дані, отримані при оцінці корів за молочною продуктивністю, можна відзначити, що найнижчі показники серед ровесниць з надоїв за 100 днів лактації мали тварини першої контрольної групи, яких доїли два рази на добу протягом всієї лактації. Надій корів цієї групи склав 1625,3 кг і був вірогідно нижче, ніж у другій групі на 124,5 кг (7,7%) і чим в третій - на 196,6 кг (12,1%) ($P < 0,05$) відповідно. Тобто найвища продуктивність корів була досягнута у третій групі корів і складала 1821,9 кг на голову, але різниця з другою групою була не достовірною і складала всього 72,1 кг, або на 4,1 % більше ($P \geq 0,05$).

Найкращу молочну продуктивність за 305 днів лактації показали тварини третьої групи, яких доїли три рази за добу, їх надій склав

5153,5 кг на одну голову. Вони перевищували цей показник ровесниць першої та другої груп на 587,8 (12,9%, $P < 0,05$) і 244,3 кг (5,0%, $P \geq 0,05$) відповідно, тобто різниця між другою і третьою групами була не вірогідною. Найменшу продуктивність виявили корови першої групи, яких доїли два рази за добу на протязі всієї лактації. Їх надій за 305 днів лактації склав 4565,7 кг, що достовірно менше ($P < 0,05$) порівняно з другою групою на 343,5 кг (7,0 %) і на 587,8 кг (11,4 %) менше проти третьої групи ($P < 0,05$).

Середньодобовий надій на корову також був найменшим у першій групі і склав 15,22 кг, що на 1,14 кг (7,5 %) менше відносно другої групи ($P < 0,05$) і на 1,96 кг (12,9 %) менше третьої групи ($P < 0,05$).

Коефіцієнт мінливості по удою за різні періоди лактації був найменшим у корів другої дослідної групи, що свідчить про більш вирівняне значення даного показника. Так, за перші 100 днів лактації він склав по другій групі 12,79 %, що менше на 0,77 % проти першої групи і на 4,08 %, ніж у третій групі. За весь період лактації відстежена така ж сама тенденція, тобто у другій групі коефіцієнт мінливості був найменшим (13,54 %), що на 0,36 % менше першої групи і на 4,78 % проти третьої групи.

В результаті дисперсійного аналізу встановлено, що найбільш високі і ймовірні показники сили впливу кратності доїння на показники молочної продуктивності отримані на вищій добовий удій - 0,219 (21,9%) ($P < 0,05$), удій за 100 днів лактації - 0,158 (15,8%) ($P < 0,05$), дещо нижчі на удій за 305 днів лактації - 0,076 (7,6%).

Молочна продуктивність визначається не тільки кількістю, але і якістю молока. Основними показниками якості молока є утримання в ньому масової частки жиру і білка.

Найбільша масова частка жиру за перші 100 днів лактації відмічена в першій групі тварин - 3,79%, що вище на 0,01%, ніж у другій і третій групах.

Масова частка білка за аналогічний період в першій групі також була найбільшою - 3,09 %, що на 0,01 % перевищує дані другої і третьої груп. Але за рахунок вищої молочності валове виробництво молочного жиру і білка на одну голову худоби в першій групі було найменшим. Тобто жиру вироблено у другій групі на 4,67 кг (7,6 %), у третій на 7,34 кг (11,9 %) більше відносно першої. Білка також

відповідно більше було зафіксовано у другій групі на 3,67 кг (7,3 %) і у третій на 5,95 кг (11,9 %).

За 305 днів лактації була відмічена така сама закономірність якісних показників молока. Тобто масова частка білка і жиру кращою була у першій групі і перевищувала аналогів другої групи на 0,01 % і 0,01 %, третьої на 0,03 % і 0,01 % відповідно. Проте валове виробництво молочного жиру в першій групі склало було найменшим 174,06 кг, що на 12,53 (7,2 %) і 20,85 кг (12,0 %) менше, ніж у другій і третій відповідно. Білка також при двохразовому доїнні отримано менше (139,75 кг) на 10,21 кг (7,3 %) і 17,39 кг (12,4 %) порівняно з двома іншими відповідно.

Більш висока продуктивність корів при частково трикратному і триразовому доїнні забезпечила більш високі економічні показники виробництва молока. Додаткове доїння корів в обід потребує додаткових витрат праці, заробітної плати та матеріально-технічних та енергетичних ресурсів, що призвело до збільшення собівартості 1 ц молока з 233,05 грн у першій групі до 236,24 грн. (1,4 %) у другій і 241,18 грн. (3,5 %) у третій. Не дивлячись на це, за рахунок найменшого валового виробництва молока і за умов однакової ціни реалізації (355,33 грн./ц), загальна виручка найменшою була у першій групі (519,14 тис. грн.), що на 39,05 тис. грн. менше, ніж у другій групі (558,19 тис. грн.) та на 66,83 тис. грн., ніж у третій (585,97 тис. грн.).

При реалізації молока від корів дослідних груп за 305 днів лактації найменший прибуток отримали від першої групи – 178,65 тис. грн., що на 4,7 % менше, ніж у тварин другої групи та на 5,4 %, ніж - третьої групи. Проте рівень рентабельності більшим був в першій групі 52,4 %, в другій - не суттєво менше 50,4 % і в третій - 47,3 %.

Таким чином, використання як частково трьохкратного (перші 100 днів лактації), так і трьохкратного доїння (за весь період лактації) корів чорно-рябої породи при рівні продуктивності до 5000 кг на рік, підвищує молочну продуктивність, як за лактацією, так і за окремі її періоди. При цьому загальна виручка та прибуток були більшими при частково трьохкратному та трьохкратному доїнні, ніж при двохкратному на 7,5 і 4,7 % та 12,9 і 5,3 % відповідно.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

***Бовдуй А.В. студентка*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Продовольственная безопасность – состояние экономики, при котором населению страны в целом и каждому гражданину в отдельности гарантируется обеспечении доступа к продуктам питания, питьевой воде и другим пищевым продуктам в качестве, ассортименте и объемах необходимых и достаточных для физического и социального развития личности, обеспечения здоровья и расширенного воспроизводства населения страны.

Проблеме продовольственной безопасности страны, в наше время принадлежит особое место.

Производство продовольства на земле росло намного быстрее, чем росла численность людей, что привело к тому, что количество продовольствия на душу населения выросло.

Роль продовольственной безопасности связана с тем, что продовольствие является базовым условием обеспечения жизнедеятельности человека.

Аграрная политика в области обеспечения продовольственной безопасности должна быть направлена на оказание помощи отечественному сельскохозяйственному товаропроизводителю.

Основная роль в обеспечении продовольственной безопасности принадлежит агропромышленному комплексу.

Чтобы обеспечить продовольственную безопасность, государство должно защищать свой продовольственный рынок от импорта продовольства.

Угрозы продовольственной безопасности формируются под воздействием ряда факторов: глобальный климат; развитие внутреннего производства; демографическая ситуация в стране; экология; ценообразование; уровень и образ жизни; количественные

* Научный руководитель - Онегина В.М., д.э.н., профессор

и качественные характеристики продуктов питания и др.

Решение продовольственной проблемы предполагает дальнейшее развитие производительных сил сельского хозяйства, наращивание мощностей перерабатывающей промышленности.

Экономическая безопасность - важнейшая качественная характеристика экономической системы, определяющая её способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, обеспечивать ресурсами развитие народного хозяйства, а также последовательно реализовывать национально-государственные интересы.

Экономическая безопасность зависит от общего уровня развития экономики страны; наличие и уровень угроз государству, обществу и лицу; эффективность экономической политики государства и государственного регулирования экономики; полноты реализации функций государства.

Экономическая безопасность государства отображает, в частности, степень экономического риска.

Экономическая безопасность государства предусматривает также определенную систему защиты жизненных интересов, обеспечение защищенности экономики от внутренних и внешних угроз.

Разработка концепции экономической безопасности требует комплексного решения вопросов организационного, нормативно-правового, научного, методологического, аналитического, информационного и экспертного обеспечения деятельности в этой сфере.

Экономической и продовольственной безопасностью государства должно заниматься правительство, потому-то в стране сразу появляется много импортных товаров, что плохо влияет на экономику страны. Восстановление контроля государства над рынком продовольствия позволит не только снизить стоимость продуктов питания для конечного потребителя, но и в разы повысить их качество, что в итоге самым благоприятным образом скажется на здоровье населения. И это может повысить экономическую ситуацию страны.

ВПЛИВ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА РІВЕНЬ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

***Власенко І.Ю., аспірант*,
Миколаївський національний аграрний університет***

Продовольча проблема є найгострішою для людства. Належить вона до довгострокових і найскладніших не тільки в Україні, а й у світовій економіці. Якщо у вирішенні інших важливих завдань існують альтернативні рішення, то у продовольчих питаннях такі резерви, на жаль, відсутні. Рівень продовольчого забезпечення населення є не лише соціально-економічним чинником, але й стратегічним у плані забезпечення соціальної стабільності, економічного суверенітету держави та забезпечення найбільш цінного соціального ресурсу – здоров'я нації.

Основне завдання функціонування продовольчого ринку – забезпечення продовольчої безпеки. За визначенням науковців Національного інституту стратегічних досліджень України, «продовольча безпека» - це такий рівень продовольчого забезпечення населення, що гарантує соціально-політичну стабільність у суспільстві, виживання і розвиток нації, особи, сім'ї, стійкий економічний розвиток. Продовольча безпека – обов'язкова умова становлення цивілізованого внутрішнього ринку продовольства[1].

Від рівня розвитку і стабільності функціонування аграрного сектору значною мірою залежить стан економіки і продовольча безпека країни та відповідне наповнення ринку товарами власного виробництва. З огляду на значний ресурсний потенціал України, її сільське господарство спроможне достатньо забезпечити потреби населення в продуктах харчування. Проте існуючий рівень розвитку аграрного сектору в Україні ще недостатній, а обсяги виробництва продукції не забезпечують продовольчої безпеки держави, яка визначається рівнем і динамікою споживання продуктів харчування з розрахунку на одну особу населення. Так, середньодобовий раціон харчування населення України перебуває практично на граничному рівні цього показника, встановленого ФАО. У 2011 р. він дорівнював

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

приблизно 2800, а в країнах ЄС цей показник становить близько 3500 ккал. Проте головна проблема - це неповноцінна якісна структура харчового раціону. Наша держава відстає від європейського рівня споживання на душу населення м'ясопродуктів у 2,5 разу, а фруктів - у 3,5[2].

Світова практика забезпечення продовольчої безпеки виробила чіткі критерії її визначення:

1. Продовольча незалежність держави досягається тоді, коли частка продуктів харчування власного виробництва у щорічному загальному обсягу їх споживання становить не менше 80 %. Перевищення імпорту продовольства понад 30 % призводить до згортання власного виробництва.

2. Обсяги споживання продуктів харчування повинні відповідати їх нормативним показникам. Критичною межею є 50 % раціонально обґрунтованої норми споживання, недосягнення якої свідчить про зростання недоїдання, загрозу голоду та дестабілізації фізіологічних, демографічних та соціальних процесів.

3. Межа енергетичної насиченості харчового раціону за даними Всесвітньої організації охорони здоров'я становить 1500 ккал на добу. Нижчий рівень свідчить про голод[3].

Зменшення виробництва сільськогосподарської продукції, порушення економічних, технологічних зв'язків між промисловими і сільськогосподарськими підприємствами, деформація сировинних зон підприємств харчової і переробної промисловості, дезінтеграція і призупинення процесів вертикальної та горизонтальної інтеграції призвели до значного скорочення в Україні виробництва продуктів харчування, зокрема м'ясомолочної продукції. Багато промислових підприємств недовантажені, їх потужності використовуються на 40-70 %. Найскладніше становище виявилось в таких галузях харчової промисловості як м'ясна, молочна та інших.

В умовах розвитку ринкових відносин держава повинна орієнтуватися хоча б на такий рівень власного виробництва продовольчих товарів, який би забезпечив мінімальні науково обґрунтовані норми споживання важливих продуктів населенням, оскільки орієнтація на збільшення частки імпорту на ринок може підривати стійкість внутрішнього ринку, а звідси - і всю аграрну економіку.

В Україні складність забезпечення в достатній кількості продуктами харчування населення посилюється відсутністю прозорого цивілізованого ринку сільськогосподарської продукції, тобто ринку, де сільські товаровиробники могли б у будь-який час за прийнятною для всіх ціною продати власну продукцію. Тому в ринкових умовах виробників більше турбує не проблема, скільки і чого виробити, а як і кому реалізувати.

Ринок сільськогосподарської продукції має особливості, оскільки предметом купівлі-продажу тут є сільськогосподарська продукція не лише як продовольство, а й як засоби виробництва для інших галузей. За таких обставин у країні повинен функціонувати цивілізований, прозорий ринок сільськогосподарської продукції, який дав би змогу на взаємовигідній основі здійснювати трансакції всім ланкам продовольчого ланцюга - від виробництва сировини і забезпечення галузі необхідними засобами до споживання кінцевої продукції.

В Україні залишається тенденція скорочення поголів'я продуктивної худоби, що в найближчі роки приведе до кризової ситуації в продовольчому забезпеченні населення продуктами харчування, особливо тваринного походження, а це, в свою чергу, може привести до соціальної дестабілізації в суспільстві, якщо врахувати те, що саме індустріальні регіони найгірше забезпечені продуктами харчування тваринного походження.

Основною проблемою щодо задоволення споживчих потреб населення м'ясомолочними продуктами є зменшення обсягів виробництва даної продукції та поголів'я великої рогатої худоби, що відбувається в господарствах усіх форм власності. Так за 1990-2011 рр. поголів'я великої рогатої худоби скоротилося з 24 623,4 до 4 154,4 тис. голів, в тому числі поголів'я корів відповідно скоротилося з 8 378,2 до 2 421,5 тис. голів. Виробництво молока в 2011 році у порівнянні з показниками 1990 року зменшилось у 2,5 рази і яловичини в 4,8. Особливо високими були темпи скорочення поголів'я великої рогатої худоби та обсяги виробництва в індустріальних регіонах.

Для відновлення позицій на основних стратегічних напрямках сільськогосподарського виробництва (забезпечення продовольчої безпеки і стабільної економічної ситуації) повинна стати державна підтримка.

Досягнення необхідного рівня продовольчого забезпечення і продовольчої безпеки країни та регіонів передбачає створення умов, при яких вітчизняні товаровиробники здатні ефективно виробляти, переробляти, зберігати і реалізовувати продукти харчування і в першу чергу м'ясомолочні продукти.

Література.

1. Продовольча безпека: чому і як? // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nagolos.com.ua/ua/articles/8571-prodovolcha-bezpeka-chomu-i-yak>

2. Вплив ринку м'ясомолочної продукції на рівень продовольчої безпеки країни // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stelmaschuk.info/archive-internet-conference/51-conferencia-17-05-2012/236-2012-05-27-16-42-34.html>

3. Продовольча безпека країни: проблеми та механізми забезпечення // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/143-prodovolcha-bezpeka-krayiny-problemy-ta-mehanizmy-zabezpechennya.html>

РОЛЬ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Гіржева О.М., викладач,

***Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Аграрний сектор України з його базовою складовою, сільським господарством є системоутворюючим в національній економіці, що формує фактори збереження суверенності держави – продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку держави, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки, утворює ринок сільськогосподарської продукції та продовольства. Український аграрний сектор з потенціалом виробництва, що значно перевищує потреби внутрішнього ринку, є ланкою, що на даному етапі може стати локомотивом розвитку національної економіки, дати імпульс інвестиційному, технологічному та соціальному піднесенню у державі.

Молочне скотарство є важливою галуззю сільського господарства. Воно забезпечує населення незамінними продуктами харчування, є постачальником сировини для молокопереробної промисловості. Оскільки молоко становить основу повноцінного харчування населення, то воно відіграє важливу роль у забезпеченні продовольчої безпеки держави.

Продовольча безпека згідно із Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України» визначається як захищеність життєвих інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності.

Розвиток галузі молочного скотарства як важливої галузі національної економіки повинен бути спрямований на задоволення потреб населення у молоці (і молокопродуктах – опосередковано, через галузь переробки) та створення сприятливих умов виходу на зовнішні ринки з метою забезпечення стабільного джерела національного доходу.

Останніми роками стійкою загальносвітовою тенденцією є збільшення обсягів виробництва молока. За даними продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО), 2011 рік є роком рекордного зростання обсягів виробництва молока – виробництво молока у світі зросло на 3,2%, або на 22,6 млн тонн. Ця тенденція простежується у більшості країн світу. Світовим лідером із виробництва молока є Індія (121,2 млн. тонн). Друге місце належить США (89 млн. тонн), а на третьому розташувався Пакистан (35,6 млн. тонн). Скорочення виробництва молока відбулося лише у Росії, Україні, Білорусі та Ірані.

Негативні тенденції та сучасний стан розвитку молочного скотарства в Україні є наслідком недосконалих ринкових трансформацій, системної аграрної кризи. Зміна економічних відносин, нееквівалентний міжгалузевий товарообмін, нерегульована цінова політика, падіння платоспроможності населення, недосконалість фінансово-кредитного механізму та інших важелів регулювання виробничих відносин – це ті основні умови і фактори, які визначають характер розвитку молочного скотарства і формування ринку молока в Україні.

В Україні обсяги виробництва молока з кожним роком скорочуються. В основному це скорочення відбувається за рахунок

зменшення обсягів виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах.

Незважаючи на постійний спад виробництва, Україна все ще входить до 20 країн-лідерів з виробництва молока. Однак, враховуючи те, що у світі простежується тенденція до постійного збільшення обсягів його виробництва, а в Україні виробництво молока різко скорочується, найбільш очікуваним прогнозом на майбутнє, на нашу думку, є втрата Україною високих позицій на світовому ринку молока. Цю тенденцію ми спостерігаємо вже сьогодні: 11-те місце у світі у 2006 році, 15-те – у 2007 р., 16-те – у 2008 р., 17-те – у 2009-2011 рр.

Зважаючи на стратегічну важливість галузі молочного скотарства для забезпечення повноцінного харчування населення та на необхідність забезпечення ринків збуту для вітчизняної молокопродукції, потрібно зміцнювати позицію України на світовому ринку молока.

У сучасних умовах ключовими проблемами розвитку галузі є:

- недостатня частка власного виробництва молока у формуванні відповідного балансу країни, що не забезпечує необхідний рівень її продовольчої безпеки;

- нарощування молочної продукції, неконкурентоспроможність вітчизняної галузі скотарства у порівнянні з аналогічним сектором країн з розвиненим скотарством;

- недостатній рівень розвитку племінної бази скотарства і інфраструктури відповідного ринку, високий ступінь зносу основних виробничих фондів галузі;

- негармонізованість вітчизняного ветеринарного законодавства з міжнародними нормами і правилами, що обмежує можливості експортної стратегії вітчизняного скотарства.

Отже, сучасний стан розвитку молочного скотарства не відповідає вимогам формування конкурентоспроможності ринку молока і продовольчій безпеці в Україні. Вітчизняне молочне скотарство потребує конструктивних змін і нових підходів до умов господарювання, зокрема нових методів здійснення виробничої діяльності. Проблеми, що виникли в молочної галузі, можна подолати тільки за рахунок інтенсифікації: підвищення рівня і повноцінності годівлі; впровадження промислових технологій і прогресивних форм організації та оплати праці; підвищення загальної культури ведення скотарства; відродження великих спеціалізованих молочних господарств.

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА – СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

***Грідін О.В., ст. викладач,
Самойлюк Ю.П., Лазаренко І.В., студентки*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

В концепціях національної безпеки всіх економічно, політично і соціально розвинених країн світу питання продовольчої безпеки посідає, без сумніву, одне з головних місць. Держава є політично незалежною лише в тому випадку, якщо нею забезпечується законне право кожного громадянина на доступ до безпечних для життя, здоров'я і повноцінних продуктів харчування. Тому Україна, як країна, яка знаходиться в процесі інтеграції в європейське співтовариство, має будувати свою аграрну політику саме на основі концепції продовольчої безпеки.

Продовольча безпека – це такий стан економіки, при якому всім і кожному гарантується забезпечення доступу до продуктів харчування, питної води та інших продуктів в якості, асортименті і обсягах, достатніх для фізичного і соціального розвитку особистості, забезпечення здоров'я і відтворення населення країни.

Економічна сутність продовольчої безпеки проявляється у двох її аспектах: по-перше, – це захист внутрішнього ринку від надмірних, необґрунтованих та нерациональних імпорتنих поставок товарів та підтримка вітчизняного товаровиробника шляхом стабільного розвитку власного сільськогосподарського виробництва; по-друге, – зниження рівня економічної залежності держави від інших країн, з урахуванням національних інтересів.

Першочерговими принципами формування продовольчої безпеки є: доступність якісних та безпечних продуктів харчування для населення країни в кількості, необхідній для активного і здорового життя; гарантування продовольчої незалежності держави; пріоритетність доступу населення країни до продуктів харчування вітчизняного виробництва; економічна обґрунтованість загальнодержавних потреб, пов'язаних із забезпеченням країни продовольством; достатність та стабільність запасів продовольства; своєчасність та адекватність заходів, щодо формування продовольчої

* Науковий керівник – Грідін О.В., ст. викладач

безпеки реально існуючим і потенційно можливим загрозам внутрішнього і зовнішнього характеру; забезпечення інтересів України у системі міжнародної продовольчої безпеки в умовах економічної інтеграції і глобалізації; інформаційне забезпечення та узгодженість дій органів державної влади щодо стану продовольчої безпеки тощо.

Визначення суті продовольчої безпеки завжди пов'язане із забезпеченням життєдіяльності людини, яка, в свою чергу, характеризується станом його здоров'я. Фактична продовольча ситуація в країні оцінюється шляхом порівняння наявного рівня споживання з рівнями споживання, представленими у класифікації, яка побудована у відповідності з продовольчим забезпеченням і з урахуванням завдань збільшення народжуваності, збереження здоров'я, активної життєдіяльності людини та досягнення максимально можливої в сучасних умовах тривалості життя.

Виділяють сім рівнів життя населення:

1) *катастрофічний* – характеризується хронічним недоїданням (середньодобове споживання – 1500-1800 ккал на одну людину);

2) *критичний* – існування на межі виживання і забезпечення простого відтворення населення (середньодобове споживання – 1800-2200 ккал на особу);

3) *мінімальний* – передбачає наявність таких обсягів продовольства, які унеможливають появу голоду (середньодобове забезпечення – 2300-2800 ккал на душу населення);

4) *достатній* – продовольчих ресурсів достатньо для стабільного споживання, але воно не забезпечує здорового способу життя і збільшення його тривалості (середньодобове споживання перебуває в межах 2800-3600 ккал на одну людину);

5) *раціональний (нормативний)* – раціон збалансовано білками, вітамінами й іншими важливими компонентами. Нормативні показники споживання є базою для всіх соціально-економічних розрахунків на державному рівні в нормальних умовах (середньодобове споживання перебуває в межах 3300-3600 ккал на одну людину);

6) *оптимальний* – передбачає споживання екологічно чистих продуктів харчування (середньодобове споживання відповідає 5 рівню);

7) *перспективний* – продовольче забезпечення дає змогу максимально продовжувати життєдіяльність людини.

Для визначення критеріїв продовольчої безпеки в країні вводиться державна система норм споживання, яка регламентує основні нормативні рівні споживання населення: раціональний (нормативний), який використовується для соціально-економічних

розрахунків, і мінімально необхідний – для гарантованого забезпечення населення в надзвичайних ситуаціях.

Вирішення проблем продовольчої безпеки здійснюється на трьох рівнях: «людина (родина)»; «країна (суспільство)»; «світ». Перший рівень потребує забезпечення продовольством для формування фізично та інтелектуально розвиненої людини, підвищення добробуту і викорінювання бідності. Другий рівень – загальна продовольча безпека країни, що забезпечує здоров'я нації. На третьому – світовому рівні визначальними критеріями є: запаси зерна, передусім продовольчого, які, у відповідності з вимогами FAO, в розрахунку на 3 місяці мають становити не менше 70 кг на одну особу; міжнародна продовольча допомога; глобальна система постачання продовольства через систему відкритої, прозорої, недискримінаційної торгівлі тощо.

Основними напрямками державної політики при формуванні продовольчої безпеки мають бути:

— *в сфері економічної доступності продовольства*: формування підходів до регулювання ринків окремих видів харчових продуктів; використання відповідних важелів державного регулювання; удосконалення механізму ціноутворення на ринку продовольства; пріоритетна підтримка найбільш незабезпечених категорій населення;

— *в сфері фізичної доступності продовольства* – формування сучасної системи ланцюгів його постачання;

— *в сфері забезпечення якості та безпеки продовольства*: стимулювання виробників харчових продуктів щодо застосування систем управління якістю продукції; розвиток наукових досліджень щодо оцінки якості та безпеки харчових продуктів і інгредієнтів; реалізація програм щодо підготовки кадрів в сфері управління якістю харчової продукції; гармонізація з міжнародними вимогами показників безпеки продовольчої сировини і харчових продуктів;

— *в сфері харчування населення*: організація здорового харчування дітей; створення відповідних рекомендацій щодо формування стандартів та раціонів харчування і безпеки харчових продуктів; надання малозабезпеченим верствам населення доступних харчових продуктів; удосконалення економічних взаємовідносин споживачів, виробників та держави в напрямку врахування та захисту інтересів суспільства;

— *в сфері виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції та продовольства*: підвищення родючості земель сільськогосподарського призначення і урожайності культур, розвиток тваринництва і його кормової бази; формування балансів продукції і продовольства з

урахуванням затверджених раціональних обсягів споживання основних харчових продуктів; активізація інноваційної діяльності в галузях продовольчого комплексу; реалізація інвестиційної політики, спрямованої на впровадження інновацій, здатних забезпечити отримання конкурентоспроможної продукції; формування доступного інформаційного бізнес-середовища функціонування ринку;

— *в сфері зовнішньоекономічної політики*, перш за все, – раціоналізація співвідношення експорту та імпорту сільськогосподарської сировини і продовольства;

— *в сфері сталого розвитку сільських територій*: розвиток мотиваційних механізмів по відношенню до економічних суб'єктів господарювання в питаннях створення нових робочих місць та розширення сфери економічної діяльності; всебічна підтримка розвитку особистих селянських господарств тощо.

Вирішення продовольчої безпеки країни неможливе без забезпечення якості та безпечності харчових продуктів. Концепція продовольчої безпеки країни повинна охоплювати задоволення фізіологічних потреб населення у безпечних, високоякісних продуктах харчування відповідно до медичних рекомендацій, екологічних умов та індивідуального стану кожної людини. Це досягається шляхом: вдосконалення методології оцінки якості харчових продуктів і продовольчої сировини; переходу від контролю готової продукції до контролю її виробництва на всьому технологічному ланцюгу; розроблення системи прогнозування показників якості; розроблення, освоєння і впровадження системи інтегрального контролю сировини і харчових продуктів; застосування вискоєфективних методів контролю тощо.

РОЛЬ І МІСЦЕ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ У ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Гринчук Ю.О., аспірантка*,

Білоцерківський національний аграрний університет

Головним національним інтересом є сталий розвиток економіки та добробут громадян України. Забезпечення національних інтересів та економічної безпеки - найважливіші функції держави, реалізація

** Науковий керівник - Свиноус І.В., д.е.н., професор*

яких покликана посилювати позиції в міжнародному співтоваристві. Національна безпека України як стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства та держави від внутрішніх і зовнішніх загроз - необхідна умова збереження та примноження духовних і матеріальних цінностей.

Продовольча безпека держави є важливою складовою частиною економічної безпеки, яка в свою чергу є частиною суспільної безпеки держави. Продовольча безпека - це рівень продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціально-економічну та політичну стабільність у суспільстві, стійкий та якісний розвиток нації, сім'ї, особи, а також сталий економічний розвиток держави. Забезпечення населення якісними в широкому асортименті й доступними за ціною продуктами харчування становить головний напрям соціально-економічного розвитку будь-якої держави. Тому стан аграрної економіки, що виробляє продукти харчування, її продуктивність, ефективність та екологічність функціонування – важливі оцінюючі критерії прогресу цивілізації. Виняткове значення і незамінність продуктів харчування, їх обсяг, асортимент – це не лише індикатори розв'язання аграрних проблем, а й наріжні камені, на яких ґрунтується національна безпека держави. Наскільки розвинуте аграрне підприємство, настільки самодостатня аграрна економіка країни і настільки ж незалежна сама країна. Через розв'язання продовольчої проблеми досягається сталий соціально-економічний розвиток людства, його відтворювальний процес, у тому числі демографічне відтворення [1].

Україна володіє потужним потенціалом продовольчих ресурсів, здатним найоптимальніше задовольняти внутрішні потреби і збільшувати експорт. Проте пропозиція продовольства національного виробництва не відповідає ні ресурсам аграрного підприємництва, ні потенційним можливостям його розвитку. Розвиток аграрного сектору має негативний характер, що свідчать про його не реформованість. Причинами цього є:

- недостатня реалізація природно-кліматичного потенціалу України. За рівнем забезпеченості сільськогосподарськими угіддями, а це 0,9 га на одного мешканця, Україна поступається серед Європейських країн лише Республіці Білорусь. А за забезпеченістю ріллею (0,7 га на одну особу), випереджає всі країни Європи:

- нерозвинена інфраструктура заготівлі та збуту сільськогосподарської продукції, що обумовлює значні її втрати під час зберігання та транспортування;

- низька економічна ефективність використання сільськогосподарських угідь. При зниженні їх площ за роки незалежності на 1 % виробництво валової продукції сільського господарства зменшилося на 30 %;

- високі відсоткові ставки за кредитами в цій галузі, причому ставки банків для сільськогосподарських підприємств перевищують середньозважені відсоткові ставки за кредитами у середньому по економіці;

- недостатнє інвестування галузі, що обумовлено її інвестиційною непривабливістю внаслідок великої кількості збиткових підприємств;

- високе техногенне та антропогенне навантаження на ґрунти, що посилюється дією природних чинників. Це призводить до зниження якості ґрунтів і, як наслідок, – до зниження урожайності, а також зменшення валових зборів сільськогосподарських культур.

Проблеми не реформованості аграрного ринку викликають загрози продовольчій безпеці держави та забезпеченості населення основними продуктами харчування [2].

Основними загрозами продовольчій безпеці держави є:

1. Недостатнє споживання продуктів харчування населенням. У 2011 р. за більшістю основних продуктів харчування фактичне споживання знаходилося нижче раціональної норми. Найбільше відставання відмічено за такими групами: м'ясо і м'ясопродукти, риба і рибопродукти, овочі, баштанні культури, плоди, ягоди та виноград. Водночас за трьома групами (картопля, олія рослинна всіх видів, хлібі хлібопродукти) відмічено перевищення фактичного споживання над раціональним. Це негативне явище, яке свідчить про недостатню якість харчування населення.

2. Низький рівень споживання продуктів тваринного походження в раціоні населення. Основну частину калорій українці споживають разом із продукцією рослинного походження. Натомість 27 % середньодобового раціону українця складають продукти тваринного походження, а це вдвічі менше за нормативний показник у 55 %.

3. Низька сміність внутрішнього ринку за окремими продуктами харчування і, відповідно, висока їх залежність від імпорту. Надмірно висока залежність від імпорту спостерігається за такими групами, як риба і рибопродукти – 68,3 %, плоди, ягоди та виноград – 53,8 % при пороговому значенні цього критерію у 30 %.

Високою є частка витрат домогосподарств на продукти харчування у структурі їх загальних витрат. Індикатор доступності продуктів харчування нині становить 51,8 % при пороговому значенні

у 60 %. У загальній структурі витрат на продукти харчування найвищу питому вагу займають витрати на м'ясо та м'ясопродукти, хліб і хлібопродукти, овочі, а також молоко й молочні продукти. Загрозою продовольчій безпеці держави також є сировинний характер експорту сільськогосподарської продукції. У структурі експорту сільськогосподарської та харчової продукції частка готової продукції становить лише 25,9 %, при цьому частка сільськогосподарської продукції значно вища і становить 47,8 %. Зростають ціни на сільськогосподарську продукцію, що також є загрозою продовольчій безпеці держави, оскільки високі ціни не дозволяють населенню якісно харчуватися, а також призводять до зростання загального показника інфляції в Україні. Повільно здійснюється запровадження міжнародних стандартів і систем якості продуктів харчування. Це відбувається тому, що більшість сільськогосподарської продукції виготовляється господарствами населення, які не спроможні запроваджувати міжнародні стандарти якості продукції через скрутний фінансово-матеріальний стан.

Відтак виникає необхідність прискорення процесів реформування аграрного сектору України, цілеспрямованих заходів державної політики, спрямованих на стабільність власного продовольчого ринку та використання потенційних вигод від зростання присутності України на світових ринках продовольства. З цією метою необхідно здійснити низку заходів: забезпечити ефективність внутрішнього ринку та цінового регулювання; сприяти підвищенню ефективності та конкурентоспроможності аграрного виробництва, захисту інтересів вітчизняних товаровиробників на зовнішніх ринках; забезпечити цільове спрямування коштів від продажу сільгосппродукції на розвиток аграрного сектору економіки; активізувати інвестиційну діяльність у сільськогосподарському виробництві; реформувати земельні відносини; підвищити якість продуктів харчування.

Література.

1. Жаліло Я.А. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України/ Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2011. – 39 с.
2. Майовець Є. Аграрне підприємництво в Україні/ Є. Майовець/ Львівський національний університет ім. І. Франка. – Л.: Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2006. – 248 с.

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМОК ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇНИ

***Кулішова Н.С., Хоменко О.М., студенти*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Продовольча безпека - гарантування державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності [1].

Вперше термін «продовольча безпека» був застосований у 1974 році на Всесвітній конференції з проблем продовольства у Римі, організованою ФАО після різкого зростання зерна. За підсумками зустрічі була прийнята Римська декларація з всесвітньої продовольчої безпеки [1].

До головних проблем продовольчої безпеки України необхідно віднести: знищення і практично повне зникнення національного сільськогосподарського виробника, низька якість продукції, що випускається, як наслідок відмова обов'язкової сертифікації продуктів харчування, відсутність контролю з боку держави за виконанням технічних умов і складу продовольства, що виготовляється [2].

Продовольча безпека визначається на різних рівнях: світовому, регіональному, національному, місцевому та на рівні домашніх господарств.

Світова продовольча безпека передбачає те, що увесь світ повинен виробляти достатню кількість продовольства для задоволення зростаючих потреб.

Продовольча безпека на національному та регіональному рівнях включає здатність країн, домашніх господарств отримати необхідні товари.

Забезпечення продовольчої безпеки на рівні домашніх господарств пов'язано з доходами на душу населення. Низький рівень доходів населення призводить до того, що коливання цін безпосередньо позначаються на продовольчому становищі найбідніших верств не лише в місті, але і в сільській місцевості.

* Науковий керівник – Резницька Т.О., асистент

Законом України «Про продовольчу безпеку України» від 22 грудня 2011 року стаття 3, визначено, що об'єктами продовольчої безпеки є :

- людина ;
- домогосподарство;
- адміністративно-територіальна одиниця;
- Україна .

Згідно цього ж закону суб'єктами забезпечення продовольчої безпеки є (згідно ст.3):

- Президент України;
- Верховна Рада України;
- Кабінет Міністрів України;
- Рада національної безпеки і оборони України;
- міністерства та інші центральні органи виконавчої влади;
- місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування;
- громадяни України;
- об'єднання громадян.

Відповідно до ст.11 ЗУ «Про продовольчу безпеку України» від 22 грудня 2011 року, оцінка стану продовольчої безпеки здійснюється на основі системи таких індикаторів:

1) рівень споживання населенням харчових продуктів, що визначається фактичним споживанням окремих видів харчових продуктів у розрахунку на душу населення, добовою енергетичною цінністю раціону людини, його збалансованістю за вмістом білків, жирів, вуглеводів, вітамінів, макро- та мікроелементів;

2) економічна доступність харчових продуктів, що визначається вартістю продовольчого кошика у відношенні до рівня середньомісячної реальної заробітної плати та/або часткою сукупних витрат на харчування у загальному обсязі сукупних витрат домогосподарств;

3) фізична доступність харчових продуктів, що визначається структурою джерел реалізації харчових продуктів на ринку, наявністю мережі роздрібної торгівлі у розрахунку на 10 тисяч осіб, чисельністю торговельних місць на продовольчих ринках у розрахунку на 10 тисяч осіб, станом розвитку оптової торгівлі продовольчими товарами, наявністю та асортиментом основних видів харчових продуктів у роздрібній торговельній мережі та на ринках на відповідній території;

4) стійкість продовольчого ринку, що визначається рівнем роздрібних і закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію з урахуванням нормативної рентабельності її виробництва;

5) ступінь незалежності продовольчого ринку, що визначається часткою імпортованих харчових продуктів у загальній структурі їх реалізації, рівнем самозабезпеченості основними видами продовольства, обсягом державних запасів продовольства та балансом зовнішньої торгівлі продовольчими товарами;

6) безпечність і якість харчових продуктів, що визначається станом харчових продуктів, що є результатом діяльності з їх виробництва та обігу, яка здійснюється з дотриманням вимог, встановлених санітарними заходами та/або технічними регламентами, і забезпечує впевненість у тому, що харчові продукти не завдають шкоди здоров'ю людини, якщо вони спожиті за призначенням, а також ступенем досконалості властивостей та характерних рис харчових продуктів, які здатні задовольнити потреби та побажання споживачів;

7) рівень розвитку аграрного сектору, що визначається за допомогою оцінки обсягу виробництва окремих видів продовольства, урожайності основних сільськогосподарських культур, продуктивності худоби і птиці, частки господарств населення у виробництві окремих видів сільськогосподарської продукції, рентабельності виробництва основних видів продовольства; фінансових результатів підприємств сільського та рибного господарства, харчової промисловості і з перероблення сільськогосподарських продуктів, а також обсягу інвестицій в аграрний сектор, у тому числі іноземних, рівня державної підтримки аграрних товаровиробників;

8) природно-ресурсний потенціал і ефективність його використання, що визначаються за показниками родючості земель сільськогосподарського призначення, у тому числі в розрізі окремих територій, частки деградованих земель у загальній їх структурі та рівнем розораності земель.

Для оцінки стану продовольчої безпеки необхідно враховувати такі чинники:

- масштаби імпорту;
- обсяги продовольчих запасів;
- рівень розвитку та стійкості сільськогосподарського виробництва;
- виробничий потенціал сільського господарства;
- якість аграрної продукції;

- доходи і якість харчування населення;
- ступінь забезпеченості вітчизняним продовольством;
- відповідність вимог продовольчої безпеки законодавству,
- відповідність напрямам аграрної політики держави;
- загрозу продовольчу безпеку.

Саме забезпечення продовольчої безпеки є пріоритетним напрямком державної політики, адже вона охоплює широке коло економічних, соціальних і екологічних чинників.

Нині забезпеченість населення продовольством сприймається як фундаментальний чинник і основний критерій рівня соціального життя, державної стабільності та життєздатності економічної структури, економіки в цілому.

Вважаємо, що нині вирішити проблемні питання пов'язані з продовольчою безпекою в нашій країні неможливо без вдосконалення законодавчої бази, застосування новітніх технологій, розвитку різних форм ведення господарства, створення ефективної системи підготовки кадрів.

Література.

1. Продовольственная безопасность государства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bestreferat.ru/referat-157290.html>;
2. Проблемы продовольственной безопасности Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.odnako.org/blogs/show_17278/.
3. Закон України « Про продовольчу безпеку України» від 22 грудня 2011 року № 8370-1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua/>.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ПРОДОВОЛЬСТВА

***Левкіна Р.В., к.е.н., доцент, Анацький А.В., магістрант,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Прагнення України до світової інтеграції зумовлює необхідність вирішення низки завдань, що стоять перед урядом країни в різних галузях економіки, в тому числі перед аграрним сектором. Досвід інших країн свідчить про переваги зовнішньоекономічної діяльності

для ефективної реалізації економічного потенціалу країни. Проте поряд з перевагами існує і ряд проблем, які виникають і впливають на економіку країни, в тому числі, залежність від світових кризових явищ. Тому оцінка цінової ситуації на світовому продовольчому ринку та аналіз її наслідків на сучасному етапі є актуальним та визначає мету роботи.

Зростання світових цін на продовольство у 2006 р. спричинило кризову ситуацію в усьому світі, що ускладнило забезпечення продовольчої безпеки та викликало жорсткі сутячки в країнах. Дана проблема носить глобальний характер, хоча найбільше постраждали країни Африки. Провідні світові організації почали приймати заходи щодо нейтралізації таких наслідків. Індекс цін на продовольство виріс у 2006 р. на 7 відсотків, а у 2007 р. – на 27, у 2008 р. – на 31 відсоток. Збільшення ціни можна було б віднести до фінансових процесів, в тому числі, пов'язати з падінням курсу долара – валюти, в якій звичайно встановлюються світові ціни на продовольство на провідних товарних біржах. Взаємозв'язок між обмінними курсами та цінами на сировинні товари є фактором, що ускладнює ситуацію.

Не можна сказати, що сучасні події є новими. Аналогічна ситуація відбувалася і сорок років тому. Але аналогічною вона є на перший погляд. За два десятиліття до продовольчої кризи 70-х років виробництво зерна у країнах, що розвиваються збільшилося на 80 %. Зелена революція призвела до підвищення продуктивності праці та зростання посівних площ. Але у 1972 р. посіви у більшості країн постраждали від несприятливих погодних умов і вперше світове виробництво продовольства скоротилося на 33 млн т. В таких умовах для забезпечення населення продовольством не вистачало 24 млн т. У 1973 р. знову чергове скорочення внаслідок зростання ціни на нафтопродукти у чотири рази. Результатом стало зростання ціни на сільськогосподарську продукцію. Зелена революція опинилася під загрозою, бо її успіхи значною мірою залежали від використання пестицидів та азотних добрив, що вироблені із нафти. Несприятливі погодні умови 1974 р. та розрахунки за імпорт нафти у Канаді, Радянському Союзі, Сполучених Штатах Америки та більшості країн Азії сприяли отриманню найменших за обсягами світових запасів зерна. Намагаючись підтримати сприятливі ціни на внутрішньому ринку уряд США ввів ембарго на вивіз пшениці до соціалістичних країн, в тому числі, Радянського Союзу. Так ціни у 1974 р. досягли максимуму і протрималися на цьому рівні більше п'яти років до 80-х рр. Період з 1980 по 2000 р. характеризувався певною стагнацією цін,

що закінчився повільним зростанням їх в середньому на 1,3 %. до 2006 р. Зростання цін у останні роки є різким протиставленням довгостроковому зниженню на сировинні товари у 1995-2002 рр., коли навіть з боку урядів розвинених країн світу лунали заклики щодо відродження міжнародних угод по сировинним товарам [1, 2].

Деякі експерти вважають, що підвищення внутрішніх цін в країнах під впливом світових цін залежить від курсу національної валюти та низки інших факторів, таких як імпорتنі тарифи та нетарифні обмеження торгівельної діяльності, інфраструктура та структура національних ринків, які впливають ступінь передачі впливу ціни. Оскільки більшість цін на сировинні товари зазвичай визначається у доларах США, його дефолт сприяє зменшенню вартості сировинних товарів для країн, валюта яких стабільніша та пом'якшує ситуацію на внутрішньому ринку. Навпаки, країни зі слабкою національною валютою та високим рівнем інтеграції до світової спільноти відчують на собі зростання закупівельних цін на продовольство. Особливо актуальне це питання для постсоціалістичних країн та тих, що розвиваються, бо рівень розвитку економіки їх не дозволяє говорити про самозабезпечення основними видами продовольства.

На сучасному етапі світові ціни на всі види сільськогосподарської продукції зростають, але рівень підвищення значно відрізняється в залежності від виду товару. Так світові ціни на основні продовольчі товари, наприклад, зернові, насіння олійних культур, молочні продукти зросли набагато більше ніж ціни на каву, какао, бавовну та каучук. Тому країни, експортоорієнтовані на дані товари, отримали кращі умови для реалізації, хоча не порівняні із ціною на імпортне продовольство. Більшість країн, що розвиваються є чистими імпортерами продовольства, що привело серйозного платіжного дисбалансу країн.

На думку деяких науковців стрімке підвищення ціни свідчить про «закінчення ери дешевого продовольства» [1]. Інші розглядають його як продовження світової фінансової кризи або початок світової продовольчої кризи [1,3,4]. На користь останніх свідчить світова статистика. На відміну від тимчасових ситуацій на світових сільськогосподарських ринках, коли періодично відбуваються коливання цін, тепер ціни впевнено повзуть вверх і тримаються набагато довше. Особливістю сучасного етапу є одночасний підйом на всі основні види продовольства та сировини. Крім того коливання цін більші, особливо на зернові та олійні культури. Так у 2008 р. зміни

у ціні на пшеницю та рис досягнули рекордного рівня (індекс зміни ціни на пшеницю в два рази перевищив аналогічний індекс у попередній рік, а на рис – навіть у п'ять разів). Така тенденція не обмежилася лише зерном. Ціна на рослинні жири, продукцію тваринництва та цукор мали також значні коливання та спричинили у ряді країн ціновий бум.

Наслідком складної ситуації світовому ринку є невизначеність, яка ускладнює прийняття рішень між продавцем та покупцем. Це обмежує доступ виробників до кредитних ринків та призводить до впровадження у виробництво ризикованих технологій замість науково обґрунтованих нововведень та підприємницьких рішень. Крім того, чим вищі та непередбачувані коливання ціни, тим вище вірогідність спекулятивних операцій на ф'ючерсних ринках, що дестабілізують ситуацію на готівковому ринку. Хоча коливання ціни можуть привести до тимчасової вигоди окремих організацій чи навіть країн, вони одночасно збільшують вартість імпортованої сировини та факторів сільськогосподарського виробництва. Як наслідок цього може бути дестабільна ситуація щодо курсу національної валюти країн та погіршення їх макроекономічних показників.

Вважаємо, що високий рівень інтеграції країни до світового господарства має як позитивні, так і негативні наслідки. Негативні наслідки проявляються у поступовому звуженні спеціалізації на тих товарах, які формують її конкурентоспроможність, та відмові від традиційних, в тому числі, продовольчих товарів. Висока залежність таких країн від кон'юнктури світового ринку робить їх вразливими. Тому на сучасному етапі залишається пріоритетним завдання щодо формування продовольчої безпеки країн незважаючи на рівень розвитку їх економіки та місця у міжнародному поділі праці.

Література.

1. Гончаров Ю.В. Світ. Європа. Україна: Трансформація економіки та інтеграція / Ю.В. Гончаров, Ю.О. Петін, О.М. Сальник. – К.: Знання України, 2007. – 504 с.
2. Саблук П.Т. Глобалізація та продовольство / П.Т. Саблук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 628 с.
3. Состояние мировых рынков сельскохозяйственной продукции: Отчет Продовольственной и сельскохозяйственной организации. – Ч.2. - 2009. – 38 с.
4. Галушко В.П., Береговий Економіка світового сільського господарства: Підручник / В.П.Галушко. - К.: „Ніч лава”, 2011. – 1000 с.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВИРІШЕННЯ АГРАРНОЇ ПРОБЛЕМИ

***Левкін А.В., к.т.н., доцент, Левкін Д.А., студент,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Сільське господарство забезпечує все населення продуктами та предметами першої необхідності - продовольством, одягом і взуттям. Тому для кожної держави дуже важливо забезпечити необхідний рівень розвитку та стабільність сільського господарства, оскільки уряди всіх країн своїм щонайпершим завданням ставлять соціальний захист громадян, а особливо, так званих, соціально уразливих груп населення. Це, в свою чергу, вимагає наявності в країні достатньої кількості продуктів першої необхідності, яких населення може набувати по доступній ціні. Завдання це є складним, оскільки підтримка стабільності в сільському господарстві - вельми важка справа. Нестабільність в сільському господарстві викликається багатьма природними та економічними причинами. Перш за все це мінливість погодних умов, які багато в чому визначають результати діяльності господарств і їх фінансовий стан. Сільське господарство знаходиться також залежно від коливань ринку в умовах яких важко підтримувати однаковий рівень прибутковості. Сучасний науково-технічний прогрес, який в більшості країн в сільському господарстві мав швидше зростання, ніж в промисловості, украй загострив соціальні проблеми та нестабільність самого села через перевиробництво сільськогосподарської продукції. Внаслідок цього в розвинених країнах проблема надлишку продовольчих товарів в своїй основі є проблемою надлишку фермерів а саме проблемою дрібних фермерів, що розоряються. Це й складає суть аграрної проблеми в цих країнах. Зайве сільське населення потрапляє в групу соціально уразливого, тобто вимагаючої особливої уваги з боку урядових органів. Велика гострота соціальних проблем села й зумовила необхідність державного протекціонізму по відношенню до сільського господарства, який реалізується через політику державної допомоги фермерам і структурної перебудови аграрної сфери. При цьому забезпечується соціальна захищеність всього населення за допомогою підтримки соціально низького рівня роздрібних цін на товари сільськогосподарського походження, перш за все на продовольство. Все це і обумовлює великий спектр державних програм і форм урядової допомоги, пов'язаних з аграрним сектором. Ці взаємини

держави з сільським господарством в розвинутих країнах розвиваються по наступних напрямках: програми обмеження консервації посівних площ, встановлення квот посівних площ або квот збору урожаю та компенсація фермерам доходів, що втрачаються ними; програми субсидування на покриття різниці між закупівельними та роздрібними або експортними цінами, наприклад, в США по пшениці, молоку, бавовні, рису і шерсті; встановлення верхньої та нижньої меж закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію, наприклад, у країнах Спільного ринку; програми регулювання та формування попиту на продовольчі товари всередині країни, стимулювання експорту сільськогосподарської продукції; регулювання інвестиційного процесу в сільському господарстві та інших галузях агропромислового комплексу, при необхідності стимулювання капіталовкладень в сільське господарство за допомогою надання фермерам фінансових і кредитних пільг, виключення з оподаткованого прибутку засобів, що направляються на капітальних вкладення, на підвищення кваліфікації, на проведення досліджень і експериментальних робіт; заходи щодо підтримки паритетного обміну між сільським господарством і промисловістю; організація перекваліфікації за рахунок державних коштів колишніх фермерів по спеціальностях для інших галузей народного господарства; програми розвитку виробничої та соціальної інфраструктури в сільській місцевості: електрифікація, дорожнє будівництво, меліорація, освіта, охорона здоров'я і т.п.; програми по впровадженню в сільське господарство останніх науково-технічних досягнень, зниженню витрат виробництва та підвищенню ефективності ферм; пряма допомога або допомога фермерам, що мають потребу, коли вони необхідні та виправдані. Як видно з цього переліку, головні турботи держави відносяться до підтримки доходів фермерів і цін на сільськогосподарську продукцію. Витрати держави на ці цілі в даний час досягають величезних розмірів. Так, в США на урядові програми по підтримці цін і консервації земель з 1980 по 1987 рік бюджетні асигнування зросли з 1286 до 16 747 млн. дол. Про значність субсидій в 1987 р. склали 36 загальної суми чистого доходу всіх ферм.

Сучасна держава, таким чином, бере на себе великий тягар фермерських турбот як суб'єкта ринкових стосунків. Його головне завдання - організація ефективного виробництва з тим, щоб витрати виробництва дозволяли мати достатній рівень рентабельності, що є критерієм виживання ферми в створених урядом для сільського господарства економічних умовах.

ПРОБЛЕМИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ТА ЇХ ВИРІШЕННЯ В УКРАЇНІ

***Омельченко К.Г., студентка*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Закон України «Про продовольчу безпеку України» визначає правові, економічні, соціальні, екологічні та організаційні засади державної політики в сфері формування продовольчої безпеки України, яка є складовою національної безпеки держави.

Положення Закону визначають аграрну політику щодо гарантування продовольчої безпеки та є основою для розробки нормативно-правових актів, цільових програм розвитку та проектів, що стосуються питань формування продовольчої безпеки держави.

Продовольча безпека - соціально-економічний та екологічний стан в державі при якому всі її громадяни стабільно та гарантовано забезпечені продовольством в необхідній кількості, асортименті та відповідної якості. В свою чергу продовольство - харчові продукти необхідні для забезпечення життєдіяльності організму людини та її розвитку, а формування продовольчої безпеки - розробка і реалізація комплексу заходів науково-методологічного, політико-правового, соціально-економічного, екологічного, інформаційно-комунікаційного та організаційного характеру, спрямованих на формування продовольчої безпеки держави.

До загроз продовольчої безпеки відносяться будь-які негативні зміни факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, які знижують її рівень.

Державні цільові програми продовольчої безпеки, являють собою комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, які спрямовані на формування продовольчої безпеки держави, окремих її регіонів.

Відносини у сфері продовольчої безпеки регулюються Конституцією України, Законом «Про продовольчу безпеку України», а також іншими нормативно-правовими актами, що регулюють відносини у цій сфері.

Об'єктами продовольчої безпеки є людина, домогосподарство, регіон, держава, а суб'єктами гарантування продовольчої безпеки є Президент України, Кабінет Міністрів України, центральні та місцеві

* Науковий керівник – Зайка С.О., ст. викладач

органи виконавчої влади, інші суб'єкти, діяльність яких пов'язана з формуванням продовольчої безпеки в державі.

Необхідність визначити стратегічні напрями агропродовольчої політики держави, що забезпечує ефективний розвиток агропромислового комплексу як основи продовольчого забезпечення населення відповідно до раціональних норм харчування на основі підвищення фізичної і економічної доступності продуктів харчування різних соціальних груп населення, вимагає розроблення відповідних теоретико-методологічних основ продовольчої безпеки, формування її концепції, кількісних та якісних параметрів продовольчої безпеки, організаційно-економічних і соціальних механізмів забезпечення.

Саме ці складові зумовлюють необхідність комплексного системного обґрунтування основних теоретико-методологічних підходів до формування стійкої системи продовольчої безпеки в умовах формування ринкового господарства, інституційних змін в економіці України, радикальних перетворень у відносинах власності та визначають актуальність теми дослідження.

Нині альтернативою небезпеці загибелі людської цивілізації є запропонована світовою спільнотою концепція сталого розвитку суспільства як фундаментальної основи забезпечення глобальної економічної та продовольчої безпеки. Ідея державного регулювання ринкової економіки має особливе значення для ефективного розвитку сільського господарства, яке, в силу своєї специфіки, вимагає обмеження впливу стихії ринку та постійної підтримки держави. Такий підхід також розширює можливості впливу на доходи населення, його соціальну підтримку з боку держави, що значно підвищує продовольчу безпеку соціально вразливих груп населення.

Національну продовольчу безпеку в широкому розумінні слід розглядати як стан економіки, а у більш вузькому значенні - як гарантовану здатність держави задовольняти потреби населення в особі кожного громадянина продуктами харчування в необхідному обсязі, асортименті і якості на рівні, що забезпечує здоров'я та інтелектуальний розвиток особи.

Специфіка забезпечення продовольчої безпеки України, на відміну від деяких інших країн, повинна полягати не лише у максимальному забезпеченні власних потреб у зернових культурах, але й у створенні потужного зернового експортного потенціалу і відновленні втрачених Україною позицій «європейської житниці».

Вирішення проблем продовольчої безпеки країни вимагає

здійснення активної аграрної політики, спрямованої на якнайшвидше подолання кризових явищ, забезпечення роботи АПК у ринкових умовах, утвердження в перспективі нашої держави як країни з високоефективним експортоздатним сільським господарством на базі використання найновіших біотехнологій. В агропромисловій політиці важливу роль мають відігравати регіональні аспекти, необхідність чіткого врахування природно-кліматичних особливостей кожної зони, пристосування до них виробничих і ринкових систем. Це стосується не лише розміщення і розвитку галузей рослинництва і тваринництва, спеціалізації, кооперації та інтеграції великого, середнього і малого агробізнесу з визначенням через ринковий попит оптимальних розмірів конкретних виробництв. Мова йде про структурні та якісні ринкові перетворення регіональних моделей АПК з обґрунтуванням проектів не тільки окремих об'єктів, а й всієї регіональної мережі фермерських, кооперативних, корпоративних, спільних з іноземним капіталом господарських систем, переробних підприємств, баз сировини і готової продукції, розташування транспортних артерій і засобів, мережі сучасних обслуговуючих структур, продовольчих магазинів і супермаркетів, тобто про формування цивілізованих регіональних ринків.

ГОЛОВНІ ЗАКОНИ ЗЕМЛЕРОБСТВА ЯК ОСНОВА ВЕДЕННЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

***Паугатарьова Т.І., аспірант*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

У сільському господарстві поряд із промисловими засобами виробництва активну участь у відтворювальному процесі беруть живі організми - тварини і рослини. Розвиток їх підпорядковано дії природних законів і залежить від таких природних факторів, як клімату, тепла, вологи, світла та їжі.

Проте не лише фактори життя впливають на ріст та розвиток рослин, а й умови за яких ця дія проявляється. Умовами, за яких

** Науковий керівник - Амбросов В.Я., д.е.н., професор*

проявляється дія факторів слід вважати зовнішні умови середовища. Які в свою чергу можна поділити на три основні групи: 1) ґрунтові (будова орного шару, структура, кислотність ґрунту та ін.); 2) фітологічні (наявність бур'янів, шкідників і хвороб); 3) агротехнічні (своєчасність і якість

Взаємодія факторів життя рослин під час їх росту і розвитку надзвичайно складна, багатогранна і протягом тривалого часу є предметом вивчення біологічних та агрономічних наук проведення польових робіт).

Основним біологічним законом, на якому повинен триматись будь – який процес виробництва сільськогосподарської продукції це закон незамінності і рівнозначності факторів життя рослин. Суть даного закону зводиться до того, що всі фактори життя рослин незамінні й абсолютно рівнозначні, і жоден з них не може бути замінений іншим, навіть при надлишку останнього. Сформулював визначення цього закону у 1949 році академік В.Р.Вільямс.

Даний закон слід трактувати наступним чином – немає головних і другорядних факторів життя навіть тоді, коли для рослин будь-який із них необхідний у незначній кількості.

У сільському господарстві, як ніде, діє закон незалежності факторів виробництва. Так, наприклад, селекцією не компенсувати добрива, сортом не можна відшкодувати прогалини агротехніки, племінною справою не замінити корми.

Схожим за трактуванням та значенням є закон сукупної дії факторів життя рослин, який був відкритий Г.Лібшером. трактування закону зводиться до того, що для одержання високого врожаю необхідна наявність усіх факторів життя в оптимальному співвідношенні. Тобто підкреслюється роль кожного з факторів життя та розвитку рослин і наголошується, що при відсутності будь – якого з факторів процеси заповільнюються або ж зовсім зупиняються.

Наступний за значимістю та практичною важливістю можна вважати закон мінімуму (закон обмежувальних факторів). Суть даного закону зводиться до того, що величина врожаю визначається фактором, який перебуває в мінімумі і буде в міру задоволення ним зростати доти, поки не буде обмежена іншим фактором. Автором закону мінімуму є німецький вчений Ю. Лібіх, який у 1840р. сформулював визначення закону, що походить від теорії мінерального живлення рослин і причин зниження родючості ґрунту.

Згідно з законом мінімуму або обмежувальних факторів, зростання виробництва стримується тим фактором, який знаходиться

в мінімумі. У сільському господарстві навіть найменше недотримання цього закону може призвести до небажаних наслідків.

Неможливо не погодитись з даним законом, адже при недостатці будь – якого з факторів розвиток рослин значно заповільнюється, що згодом призводить до втрати частини врожаю, якості та споживчих цінностей врожаю. Такі випадки можуть траплятись тоді, коли , наприклад, за умови недостатньої зволоженості ґрунту вносяться поживні речовини, які в свою чергу не повністю розчиняються та поглинаються ґрунтом і одночасно недотримуються рослиною. Така ситуація призводить до збільшення витрат виробництва і недоотримання очікуваної прибавки врожаю.

Слід наголосити, що якість ґрунту можна поліпшувати двома способами: 1) за допомогою хімічних засобів ; 2) обробітку

Спосіб покращення якісних характеристик землі буде описаний далі дією закону повернення поживних речовин. А ось спосіб покращення за допомогою обробітку підпадає під дію закону плодозміни, який у 1838 році сформулював професор М. Г. Павлов. Суть даного закону зводиться до того, що кожний агротехнічний захід більш ефективний при плодозміні, ніж при беззмінному посіву. Згідно з цим законом плодозміна може здійснюватись не тільки при вирощуванні зовсім різних груп, а й у межах різних родин однієї групи, а інколи і видів однієї родини. На принципах закону плодозміни ґрунтуються основи побудови сівозмін.

Сучасний стан сільського господарства можна оцінити як критичний, однією з причин такого становища є недотримання принципам закону плодозміни, а саме з року в рік серед посівів переважають монокультури – в більшості соняшник, рапс та кукурудза. Саме ці три культури є одними з найвибагливіших до земельних ресурсів, а тому і більш витратні до гумусу та поживних речовин. Статистичні підрахунки показують, що у більшості сільськогосподарських виробників відсутні у сівозмінах чисті та заняті пари, що також сприяє негативний вплив на землю.

Ще одним не менш важливим законом землеробства можна вважати закон повернення поживних речовин у ґрунт Ю.Лібиха, якого вважають одним з засновників агрохімії. Тракуювання даного закону зводиться до того, що всі речовини, які задіяні при створенні врожаю, повинні бути повністю повернуті в ґрунт з добривами.

Для раціональної організації сільськогосподарського виробництва необхідно дотримуватись того, що всі біологічно важливі елементи живлення, взяті врожаєм з ґрунту або втрачені іншими

шляхами, повинні повертатися до нього з деякими перевищеннями, щоб забезпечити безперервне зростання врожаю і компенсувати можливі втрати внаслідок змивання, вилюговування, денітрифікації та з інших причин. Такі заходи дозволять накопичувати гумусовий шар ґрунту та забезпечити позитивний баланс поживних речовин.

Нажаль сучасний стан гумусового шару ґрунту та тенденції, які спостерігаються у цій сфері дозволяють однозначно зробити висновок, що сучасні власники та землекористувачі – виробники сільськогосподарської продукції повністю зневажають даний закон та нехтують подальшим станом земельних ресурсів.

Одним з узагальнюючих законів природи можна вважати закон сукупної дії факторів (або закон фізіологічних взаємодій) відкритий О. Мітчерліхом у 1909 році (авторська назва «закон ефективності факторів»). У 1918 році цей закон був переіменований Б. Бауле в «закон сукупної дії». Суть даного закону полягає в тому, що величина врожаю залежить не тільки від будь-якого одного (хоча б навіть лімітуючого) фактора, але і від всієї сукупності діючих факторів одночасно.

Експериментально встановлено, що в природі один екологічний фактор може впливати на інший, тому успіх виду в довкіллі залежить від взаємодії факторів.

Підсумовуючи усе вищезгадане слід підкреслити важливу дію законів природи на розвиток, діяльність та ефективність сільськогосподарського виробництва. Сучасні виробники сільськогосподарської продукції, нажаль, у більшості випадків недотримуються законів природи, що призводить до зменшення врожайності продукції, погіршення стану екологічних, водних та земельних ресурсів.

Саме тому вважаємо за доцільне ведення раціонального виробництва за умов дотримання раціонального обороту - сівозмін, внесення у ґрунт необхідної кількості поживних речовин з метою наروшення гумусового шару та зменшення негативної дії лімітуючих факторів.

Лише дотримання законів природи може вивести сільське господарство нашої країни на новий рівень – ресурсоощадний тип інтенсивного виробництва з дотриманням екологічних норм та покращенням природного ресурсного потенціалу.

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМНИЦТВА

***Савченко А.Ю., студент*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Протягом усього періоду існування України як самостійної держави безперервно ведуться дискусії щодо шляхів економічної перебудови в країні та заходів для вдосконалення механізмів функціонування соціально-економічного середовища та вирішити проблеми економічної та продовольчої безпеки держави. Висувається багато пропозицій ученими різних фахових напрямів, представниками певних наукових шкіл, ідеологами, політиками. Але провідне місце серед них займає проблема підприємництва як комплексу особливих функцій, спрямованих на забезпечення розвитку і вдосконалення господарського механізму, постійне оновлення економіки господарюючих суб'єктів, створення інноваційного поля діяльності. В цьому аспекті заслуговують на увагу дослідження та практичний досвід В.Василенка, який працював на Полтавщині. Саме йому належить розвиток професійної діяльності з використанням традицій і регіональних особливостей, які дали початок розвитку підприємництва в регіоні. Як підкреслює А. В. Бусигін, у реальному житті зустрічаються не тільки професійно зорієнтовані підприємці, тобто люди, які зробили усвідомлений вибір, але й ті, хто приймає подібне рішення вимушено. Усвідомлюючи ситуацію, в якій вони опинилися, вони шукають джерела індивідуального доходу або більших, ніж вони мають, індивідуальних доходів. До цього вони звертаються не тому, що це відповідає їхньому життєвому устрою, а тому що іншого рівноцінного джерела вони не бачать.

Необхідність звернення до підприємницької активності характеризує ще й тип економічної діяльності - вуличне підприємництво. Вуличне підприємництво, як правило, не передбачає попереднього отримання спеціальних знань, професійної підготовки. Людина, яка займається тою чи іншою формою вуличного підприємництва, робить спробу поєднувати свої можливості з потребами навколишнього середовища.

* Науковий керівник - Шушляпін С.В., к.т.н., доцент

До більш поширених типів вуличного підприємництва можна віднести такі:

— перепродаж – придбання товарів для його подальшого продажу за більш високою ціною за умов відсутності у підприємця стаціонарного торгового приміщення;

— виробництво кустарним способом товарів народного споживання і реалізація їх у місцях масового скупчення споживачів.

Немало українських учених розглядають підприємництво – як перш за все організацію економічної діяльності, а потім уже одержання прибутку. У ст.42 Господарського кодексу України підприємництво визначається як самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Господарський кодекс України є нормативною базою для здійснення підприємницької діяльності. Саме він регламентує ступінь свободи підприємницької діяльності, її основні принципи, організаційні форми підприємництва, права найму працівників і соціальні гарантії щодо використання їх праці, загальні гарантії для підприємців, державну підтримку підприємства, відповідальність суб'єктів підприємництва, діяльність іноземних підприємців в Україні, припинення підприємницької діяльності.

Для підприємницької діяльності провідне значення має характеристика сучасного ринкового механізму, основними ознаками якого є:

— наявність необмеженої кількості товаровиробників;
— надання сервісних послуг;
— «човникова» діяльність, яка пов'язана з переміщенням товарів: купуючи їх в одному місці, „човник” продає їх в іншому.

Результати досліджень основних показників розвитку малого підприємництва свідчать про те, що за багатьма з них Україна набагато відстає від розвинутих країн.

Протягом останніх років зберігається тенденція нерівномірного розподілу суб'єктів малого підприємництва на території України, майже половина малих підприємств зосереджена в Києві, Донецькій, Львівській, Дніпропетровській та Харківській областях.

Кількість малих підприємств в Україні у регіональному розрізі за 2001 – 2011рр.

Адміністративно територіальна одиниця	2001 рік	2004 рік	2009 рік	2011 рік	2011р. у відсотках до 2001 р.
АР Крим	10984	12437	13909	14197	22,6
Вінницька	5303	6460	7277	7540	29,6
Волинська	3731	4148	4524	4739	21,2
Дніпропетровська	15331	17001	18566	18960	19,2
Донецька	24833	25354	26011	26020	4,5
Житомирська	5704	5848	5964	6019	5,2
Закарпатська	6396	6507	6574	7554	15,3
Запорізька	8687	9781	10730	10839	19,8
Івано-Франківська	6464	6737	7287	7259	10,9
Київська	6575	7738	8679	8994	26,8
Кіровоградська	5042	5071	5433	5450	7,4
Луганська	9347	9837	10167	10267	8,9
Львівська	13996	14759	15451	16191	13,5
Миколаївська	7216	7581	7663	7723	6,5
Одеська	10660	11735	13121	14126	24,5
Полтавська	6538	7055	7444	7559	13,5
Рівненська	3972	4233	4647	4743	16,2
Сумська	5319	5612	5761	5846	9,0
Тернопільська	3468	3645	4147	4292	19,1
Харківська	15127	16119	17002	18124	16,5
Херсонська	5818	6021	6131	6182	5,8
Хмельницька	4841	5178	5607	5833	17,0
Черкаська	5065	5353	5743	5851	13,4
Чернівецька	3569	3668	3737	3881	8,0
Чернігівська	3567	4325	4826	4961	28,0
м. Київ	33940	39448	43909	47711	28,8
м. Севастополь	2114	2140	2431	2537	16,6
УКРАЇНА	23360	25379	27274	28339	17,5

За офіційними даними, впродовж останніх років простежується тенденція збільшення кількості малих підприємств. Результати аналізу динаміки зростання малих підприємств в Україні за останні десять років свідчать про те, що їх чисельність у 2011 році порівняно з 2001 роком зросла більше ніж у 2,5 разу.

ПРОБЛЕМИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ НАСЕЛЕННЯ

***Сахно К.А., студентка*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Продовольча безпека кожної країни на всіх етапах розвитку суспільства завжди була і залишається найважливішою. Це проблема національного життєзабезпечення всіх верств населення держави. Без нормального і стабільного комплексу та повного забезпечення всіма необхідними для життя продуктами споживання жодне суспільство не буде існувати. Це теорема, що повинна визначати внутрішню і зовнішню політику держави, її економічну, фінансову, соціальну і науково - технічну стратегію [1]. Фундаментальною основою розв'язання національної продовольчої безпеки та продовольчої незалежності нашої держави має бути стабільний розвиток агропромислового комплексу і постійне нарощування виробництва сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів. Проте, як відомо, за роки соціально - економічних перетворень і здійсненої ринкової трансформації виробництво сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів з кожним роком зменшується, а продовольче забезпечення населення знизилося до критично небезпечної межі. У європейських країнах відбувається постійне нарощування виробництва сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів, в той час, коли в Україні спостерігається тенденція спаду виробництва. Зменшення виробництва сільськогосподарської продукції, порушення економічних, технологічних зв'язків між промисловими і сільськогосподарськими підприємствами, деформація сировинних зон підприємств харчової і переробної промисловості, дезінтеграція і призупинення процесів вертикальної та горизонтальної інтеграції призвели до значного скорочення виробництва продуктів харчування

** Науковий керівник – Харчевнікова А. С., асистент*

[2]. Потужність багатьох промислових підприємств використовується тільки на 30 - 50%. Найскладніше становище виявилось в таких галузях харчової промисловості як цукрова, м'ясна, молочна, олійно-жирова, плодоконсервна та інші. Проте не лише зменшення виробництва продуктів харчування характерне для харчової промисловості. Порівняно з минулими роками, наразі значно погіршилась їх якість та поживна цінність. Нижчою стала жирність молока і молочних продуктів, погіршилась якість м'ясних виробів, значно зменшився їх асортимент. Негативною тенденцією стало зменшення виробництва продукції для дитячого харчування, дієтичної та екологічної продукції для населення, що проживає в радіаційно і промислово забруднених зонах, а також для людей, які перебувають на лікуванні в лікарнях, санаторіях, на курортах. Отже, в Україні постійно скорочується виробництво всіх видів продовольчої продукції. Натомість зростає імпорт зарубіжних товарів виробників на внутрішній продовольчий ринок. Неякісні, дорогі продукти, які завозяться із зарубіжних країн, витісняють вітчизняних товаровиробників.

Вирішальне значення для стабільного нарощування виробництва в Україні і створення продовольчого достатку матиме підвищення продуктивності і використання аграрно – ресурсного потенціалу. Насамперед, необхідно реконструювати усі морально і фізично застарілі гідротехнічні споруди і меліоративні системи. При умові оновлення і реконструкції всіх осушувальних і зрошувальних систем меліоративного поліпшення земель можна значно підвищити їх продуктивність і економічну ефективність використання. На основі регулювання водно – повітряного режиму ґрунтів, їх удобрення, впровадження науково – обґрунтованих систем землеробства можна створити зони і райони стабільного і гарантованого виробництва сільськогосподарської продукції [3].

Отже, впродовж останніх років в Україні існує досить великий спад виробництва продовольчих товарів, що став загрозою для продовольчої безпеки населення. Тому проблемі розвитку харчової промисловості продовольчого забезпечення населення необхідно надати особливо важливого значення. Головним у розвитку продовольчого комплексу має бути індустріалізація, інтенсифікація сільськогосподарського виробництва, стабільне нарощування виробництва продукції землеробства і тваринництва, узгодження виробничих потужностей промислових підприємств харчової промисловості з сировинними ресурсами сільського господарства, удосконалення економічних, технологічних, організаційних зв'язків

між промисловими і сільськогосподарськими підприємствами, розвиток агропромислової кооперації, вертикальної і горизонтальної кооперації, комплексування і комбінування виробництва, організації різних агропромислових фондів [4]. В умовах переходу до ринкової економіки державне регулювання агропромислового комплексу, максимальне за діяння усіх механізмів, стимулювання стабільного нарощування усіх видів сільськогосподарської продукції, формування зон і районів її товарного виробництва, поглиблення економічних, технологічних та організаційних зв'язків між ними, сприятиме прискореному розвитку агропромислового комплексу і підвищення економічної ефективності його функціонування.

Література.

1. Світова література: навчальний посібник.- К.: Либідь, 2009 р.
2. Загальний курс агробізнесу: навчальний посібник / В.Ф. Семенов – К.: Знання, 2011 р.
3. Шевчук О.В. “ Сучасні тенденції розвитку ринку продовольчих товарів в Україні”// Економіка АПК, 2010
4. Янків М. “Аграрна реформа як чинник продовольчої безпеки України” // Регіональна економіка, 2010, № 1

ВПЛИВ ВИРОЩУВАННЯ ЗЕРНОВИХ ТА ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР НА СТАН ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

***Томіна А.С., Зеленцова О.С., студенти*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Головним національним інтересом є сталий розвиток економіки та добробут громадян України. Забезпечення національних інтересів та економічної безпеки - найважливіші функції держави.

У стратегічному плані економічну безпеку гарантує лише конкурентоспроможна економіка. Основне завдання держави в контексті забезпечення економічної безпеки - створення такого економічного, політичного та правового середовища й інституційної інфраструктури, які б стимулювали найбільш життєздатні підприємства, інвестиційні процеси, виробництво перспективних

* Науковий керівник – Зайка С.О., ст. викладач

конкурентоспроможних товарів.

Пріоритетний розвиток агропромислового комплексу як найважливішого гаранта продовольчої безпеки і соціально-економічної стабільності суспільства передбачає створення умов для нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції до рівня, необхідного для задоволення науково-обґрунтованих норм харчування.

Актуальною проблемою продовольчої безпеки є забезпечення поступального розвитку аграрного сектора економіки. Критичний стан сільського господарства характеризується низькою віддачею природно-ресурсного потенціалу, що використовується у сільському господарстві. Це пояснюється, насамперед, відсутністю ефективного власника, безгосподарним ставленням до землі, недосконалими технологіями виробництва, недотриманням науково-обґрунтованих норм ведення землеробства, хибною практикою максимального залучення земель до обробітку, недостатнім внесенням мінеральних добрив, необґрунтованою ціновою політикою, відсутністю достатньої кількості сільськогосподарської техніки та її низькою якістю, невиконанням природоохоронних заходів.

Зернове господарство України є стратегічною і найбільш ефективною галуззю народного господарства. Зерно і вироблені з нього продукти завжди були ліквідними, оскільки вони становлять основу продовольчої бази і безпеки держави.

Природно-кліматичні умови та родючі землі України сприяють вирощуванню всіх зернових культур і дають змогу отримувати високоякісне продовольче зерно в обсягах, достатніх для забезпечення внутрішніх потреб і формування експортного потенціалу. Разом із тим, подальший розвиток галузі вимагає ґрунтовної економічної оцінки, перегляду цілого ряду позицій щодо технічно-технологічних, організаційно-економічних та ринкових умов функціонування всього комплексу.

У розвитку багатьох галузей економіки нашої держави, і насамперед сільського господарства, дуже важливу роль відіграє збільшення обсягів виробництва зерна. Це пояснюється винятковим значенням його та різнобічним використанням. Зерно та продукти його переробки є основою харчування людей: воно є незмінним кормом при виробництві продукції тваринництва, а також основною сировиною для переробної промисловості. Зерно є важливим експортним продуктом і має забезпечувати значні надходження валютних коштів державі. Адже в процесі зберігання зерно майже не втрачає своєї якості а, отже, придатне для створення державних

резервів продуктів харчування та кормів.

Продовольча проблема належить до категорії глобальних тому, що для її розв'язання недостатньо зусиль окремих держав, а потрібне добре налагоджене співробітництво всіх країн, незалежно від їхнього суспільного ладу. Зрештою, на ній органічно зав'язані інші глобальні проблеми сучасності – демографічна, екологічна, енергетична та ін.

Поряд із зерновими культурами важливу роль відіграють олійні культури, виробництво яких стратегічно важливе не лише для підтримання продовольчої безпеки, але і енергетичної та екологічної складових національної безпеки України. Економічна ефективність виробництва продукції олійних культур є результатом сукупного впливу технологічної ефективності та дії ринкового механізму.

Вирощування олійних культур є важливою складовою стратегії економічного розвитку держави. Протягом останнього десятиріччя спостерігається стала тенденція розширення посівних площ олійних культур в аграрних підприємствах, що зумовлено вигідністю їх вирощування порівняно з іншими сільськогосподарськими культурами. Україна займає провідні позиції з виробництва насіння соняшнику, забезпечуючи в окремі роки 15-16 % його загальносвітового обсягу. Виробництво сої та ріпаку донедавна залишалося поза увагою аграріїв, проте останніми роками воно також почало динамічно розвиватись. Перспективність соєвого ринку, вигідність вирощування цієї культури, відсутність проблем зі збутом продукції приваблює дедалі більшу кількість сільськогосподарських підприємств. Проте темпи зростання виробництва сої в Україні значно відстають від потреб внутрішнього ринку.

Наявність сприятливих ґрунтово-кліматичних умов для вирощування основних олійних культур, значний економічний потенціал створюють необхідні умови для організації ефективного виробництва олієсировини. Фактором, що стримує реалізацію наявного потенціалу та підвищення економічної ефективності, є екстенсивний характер розвитку виробництва продукції олійних культур, насамперед соняшнику. Розширення площ під цією культурою понад науково обґрунтовані норми призводить до виснаження ґрунтів, втрати їх родючості, негативно впливає на урожайність культур, що вирощуються після такого попередника.

Нарощування виробництва зернових і олійних культур передбачає суттєве підвищення рівня інтенсивності, що дозволить знизити собівартість і трудомісткість виробництва на одиницю продукції, а також забезпечить економічну та продовольчу безпеку держави.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ ПРОДОВОЛЬСТВИЕМ

***Алламирадов Перхат, магистрант*,
Харьковский национальный технический университет
сельского хозяйства имени Петра Василенко***

Вопросам связанным с обеспечением населения необходимыми продуктами питания все больше уделяется внимания, ведь именно продовольственная безопасность является залогом успешного экономического развития.

Рынок продовольствия занимает одно из ведущих мест, как на мировом так и на национальном уровне. Именно от его функционирования и нагрузки и зависит экономическая ситуация во всех сферах хозяйственной деятельности, а значит и уровень продовольственной безопасности нашего государства, является основной составляющей обеспечения жизнедеятельности населения. Продовольственная безопасность является ключевым звеном рыночных трансформаций в развитии аграрного сектора и экономики в целом. В настоящее время в Украине очень низкий уровень обеспечения населения некоторым видам продуктов питания (например, телятины, свинины), что свою очередь негативно влияет как на состояние продовольственной так и экономической безопасности страны. А поэтому актуальность вопросов, связанных с обеспечением населения необходимыми продуктами питания нужно решать немедленно.

Рынок сельскохозяйственной продукции является главным сырьевым рынком по отношению к рынку продовольствия. При этом в структуру относят соответствующие товарные сегменты развитие и функционирование которых обеспечивается за счет отрасли животноводства и растениеводства. Проблема продовольственной безопасности для Украины является весьма актуальной и требует от правительства и ведущих специалистов срочного решения вопросов, которые в дальнейшем должны стать залогом эффективного развития социально ориентированного рыночного хозяйства. Следует отметить, что фундаментальной основой решения продовольственных проблем на внутреннем рынке Украины должна стать постоянное наращивание темпов производства сельскохозяйственного сырья, успешное функционирование

* Научный руководитель – Заика С.А., ст. преподаватель

агропромисленого виробництва, зниження рівня інфляції, ріст доходів суб'єктів господарювання і задоволення ринкового попиту на сільськогосподарську продукцію. За час економічних перетворень і ринкових трансформацій, які для України не один рік, обсяги виробництва деяких видів сільськогосподарської продукції постійно зменшуються, в зв'язі з цим на ринку продовольства відзначається дефіцит окремих видів товарів і зниження рівня продовольственного забезпечення населення до критично небезпечної межі, така ситуація повторюється на протязі останніх двох десятиліть. Так, спад виробництва майже по всіх видах сільськогосподарської продукції, почавшийся з розпадом Радянського Союзу, продовжувався до кінця 2000 р. Обсяги виробництва зменшилися по порівнянню з 1990 р. на 47% (до 77,9 млрд. (в порівняльних цінах 2005 р.)) і тільки в кінці 2004 р. обсяг виробництва валової продукції сільського господарства збільшився на 19% по порівнянню з 2000 р. і склав 92,5 млрд. грн. В подальшому нарощування темпів виробництва продовжувалося два роки, але рівня показателя 1990 р. так і не було досягнуто. В 2006 р. обсяг виробництва валової продукції сільського господарства в Україні збільшився на 22% проти аналогічного показателя 2000 р. високий рівень виробництва сільськогосподарської продукції в період з 2000 р. по 2010 р. було зафіксовано в 2008 р. (104,0 млрд.грн). В 2010 р. виробництво валової продукції сільського господарства всіма категоріями господарств в Україні скоротилося майже на 2% до 100,5 млрд. грн проти 2009 р. Низький обсяг виробництва валової продукції сільського господарства було зафіксовано в 2003 р.

Вважаємо, що до причин скорочення українського виробництва слід віднести: неможливість товаровиробника конкурувати на міжнародному рівні, а також відсутність ефективного механізму підтримки аграрного виробництва.

Промедлення і просчети українських політиків в створенні необхідного механізму державного управління в аграрному секторі, недоліки в фінансуванні діяльності агропідприємств стали первопричиною загострення макроекономічного кризи аграрного сектору країни. Господарства населення не змогли компенсувати всі втрати, які понесли сільськогосподарські підприємства, і як наслідок, в Україні загострилася проблема продовольственной, а відповідно і економічної безпеки. А тому тепер країні слід направити всі зусилля на подолання кризових явищ в сільськогосподарському виробництві.

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

***Вайсблат Ю.В., Кушніренко Ю.В., студенти*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка***

Заробітна плата – є важливішим засобом підвищення зацікавленості працюючих у результатах своєї праці, її продуктивності, збільшення обсягів виробленої продукції, поліпшення її якості та асортименту.

Закон України "Про оплату праці" визначає економічні та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах, на підставі трудового договору з підприємствами, установами, організаціями всіх форм власності та господарювання, а також з окремими громадянами та сфери державного і договірної регулювання оплати праці і спрямований на забезпечення відтворювальної та стимулюючої функції заробітної плати.

Актуальним завданням вітчизняної економічної науки в сучасних умовах є всебічне дослідження проблем організації оплати праці з точки зору подолання кризи і стимулювання економічного зростання в Україні. Від наукового обґрунтування змісту реформи оплати праці, правильного вибору шляхів реформування заробітної плати багато в чому залежать перспективи економічних перетворень у напій країні.

Слід зазначити, що організації оплати праці приділяли увагу вчені різних галузей науки. Більше всього вчені юристи, економісти, соціологи, фінансисти, а саме Вольський М., Богиня Д.П., Буряк П.Ю., Білорус О.Г., Галушко В.П., Грішнова О.А., Ганслі Теренс, Завіновська Г.Т., Калина А.В., Кравченко В.В., Колот А.М., Коробов М.Я., Лагутін В.Д., Рогач О.І., Скаленко О., Соколенко С.І., Сорос Дж., Кастельс М., Кочетов Е., Луцишин З.О., А Маслоу, К. Альдерфер, Пронников В.А., Покропивний С.Ф., Погорілко В.Ф., Тодика Ю.М., Шуман Х., та інші.

Механізм оплати праці в сучасній економіці України не можна вважати повною мірою ринковим, через недостатній розвиток ринкового характеру економічної системи в цілому, відсутність дієвої

* Науковий керівник – Грідін О.В., ст. викладач

інституціональної структури вітчизняного ринку робочої сили, переважання в народному господарстві не конкурентноздатних високо монополізованих виробництв.

Для виходу національної економіки України з кризи і початку економічного зростання, система оплати праці повинна ґрунтуватися, насамперед, на принципах економічної ефективності. У кожній галузі і на кожному підприємстві має бути максимально конкретна програма матеріального стимулювання піднесення виробництва. Система оплати праці має стимулювати підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товарного виробництва.

З усіх проблем, безпосередньо пов'язаних з відбудовою економіки України, її трансформації на ринкових засадах, винятково важлива роль належить формуванню нової системи організації заробітної плати. Заробітна плата як економічна категорія належить до числа найскладніших.

Організація заробітної плати в економічних формаціях, заснованих на різноманітні форм власності і відносинах наймання роботодавцями (підприємцями) працівників, припускає два основних рівня відносин між працівниками і роботодавцями.

Для кожного працівника, виходячи з технічних, організаційних та економічних умов діяльності підприємства, а також з урахуванням сформованих у суспільстві науковообґрунтованих уявлень про соціальні і фізіологічні вимоги до інтенсивності праці працівників, повинні бути доведені норми трудової діяльності (трудові обов'язки), що встановлюють конкретні кількісні і якісні параметри його діяльності. Для кожного працівника, виходячи з ціни його робочої сили (трудової послуги) і норм праці, повинен бути також встановлений кількісний взаємозв'язок між ступенем виконання норм праці (трудових обов'язків), тобто фактичними результатами праці, і рівнем оплати праці працівника. Іншими словами, кожна одиниця кількісного виміру норми праці повинна одержати грошову оцінку, виходячи з ціни робочої сили. Більш того, кожен працівник і роботодавець повинен також домовитися між собою і про оплату за працю, що перевищує встановлені норми праці (трудові обов'язки). Ці питання найчастіше є предметом переговорів між працівниками і роботодавцями і визначають сферу дії внутрішнього ринку праці підприємства. В ході цих переговорів встановлюється взаємозв'язок між оплатою праці і ступенем перевиконання норм праці (в тих випадках, коли це необхідно роботодавцеві і підходить працівникам). Різні варіанти взаємозв'язку між рівнями виконання і перевиконання

норм праці і рівнем оплати праці працівників, і представляють собою системи заробітної плати.

Таким чином, під системою оплати праці розуміється певний взаємозв'язок між показниками, що характеризують міру (норму) праці та міру його оплати в межах і понад норми праці, що гарантує одержання працівником заробітної плати відповідно до фактично досягнутими результатами праці (відносно норм) і ціною його робочої сили, погодженої між працівником і роботодавцем.

Розробка та контроль за системою оплати праці являє собою найбільш складну задачу для керівників організації в рамках рішення комплексної проблеми управління персоналом. В єдиній політиці управління людськими ресурсами дана проблема містить найбільшу кількість суперечностей між тим, що повинно бути реалізовано у відповідності з теоретичними розробками, і тим, що в дійсності втілюється в життя. Відповідно, багато організацій стикаються з циклічним процесом, що починається з розробки нової багатообіцяючої системи оплати праці та завершується розчаруванням в ефективності цієї системи, після чого процес починається з початку.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ *ТРАНСФОРМАЦІЯ МОДЕЛЕЙ* *ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ* *В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ*

АМБРОСОВ В.Я. Выбор стратегии развития агроформирований.....	6
ВАЛЕТЕНКО В.В. Роль управління інвестиціями в забезпеченні інноваційного розвитку підприємств.....	8
ГРІДІН О.В., ЧЕРНІКОВА С.М., РУДИК М.А. Особливості державного регулювання розвитку АПК України в умовах глобалізації	11
ГУБАР А.А. Проблеми та стан інноваційного розвитку підприємств агропромислового комплексу України.....	14
МАЗНЄВ Г.Є. Особливості функціонування інноваційних технологічних кластерів	16
МИКОЛЕНКО І.Г. Розвиток виробництва молока в Полтавській області.....	23
НИЦЕНКО В.С. Тенденції розвитку системи зрошення на півдні України	25
ПЕТРОВА И.С., СЕМЁНОВА Т.Н. Высшее экономическое образование в регионе: особенности и проблемы.....	29
ПОТИШНЯК О.М., РАДЧЕНКО В.В., КИРИЧЕНКО А.В. Оцінка перспективності створення і функціонування морського кластера.....	31

СЕКЦІЯ *УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ* *В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ*

БЕРЕЗІВСЬКИЙ П.С., ВОЙНИЧА А.Й. Оцінка стійкості молочного скотарства особистих селянських господарств Львівської області	35
АРУТЮНЯН Р.О., ГАНЧАРЮК К.В., ЛУКОВСЬКИЙ С.Р. Формування та перспективи розвитку на основі проведення стратегічного аналізу.....	38

БАБИЧ А.Ю., СТАЦЕНКО А.І. Перспективи розвитку вирощування озимої пшениці.....	40
БЕРЕЗІВСЬКИЙ Я.П., БЕРЕЗІВСЬКА О.Я. Методичні підходи до побудови цінового механізму і цінових відносин у сільськогосподарському підприємстві.....	43
БОЛКОВЕНКО Д.В. Раціональне та збалансоване годування худоби як фактор зниження собівартості молока	46
ГНАТЕНКО Є.П. Методичні підходи до оцінки стабільності діяльності молокопереробних підприємств	48
КОЛЕСНІВ В.И. Оптимизационная модель в процессе бизнес -планирования сельскохозяйственного предприятия	53
КУРБАНМАМЕДОВ А.Ш. Производительность труда в сельскохозяйственных предприятиях Украины	56
МАМАЛЮК О.А. Деградація ґрунтів Миколаївщини: причини та шляхи усунення.....	58
МОХМАД АБДАЛАЗИЗ М. «Стратегический набор» сельскохозяйственных предприятий для условий экономических кризисов	61
ПАМПУХА А.В. Стан виплати заробітної плати в Україні: проблеми та перспективи.....	64
ПОНОМАРЕВ Е.А. Оплата труда в классической и современной трактовке.....	68
СЕМИХАТ Ю.М. Проблеми виробництва цукру в Україні.....	70
СТАЦЕНКО А.І., БАБИЧ А.Ю. Напрями підвищення ефективності вирощування соняшнику	73
ЦЗАН ІЧАО Інвестиції та обсяги виробництва в сільському господарстві в Україні	75

СЕКЦІЯ

МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ, УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ

БЕРЕЗІВСЬКИЙ П.С., ВОЙНИЧА А.Й. Оцінка стійкості молочного скотарства особистих селянських господарств Львівської області	79
БОНДАР В.В., КОЙДАН Н.С. Підвищенні ефективності роботи сільськогосподарського підприємства за допомогою маркетингу	82

БОРИСЕНКО С.В., СИДОРУК Т.М. Економічна нестабільність в Україні	85
ВЕРЛУП Е.В. Оценка результативности маркетинга взаимоотношений с помощью сбалансированной системы показателей	88
ГАЛІЙ О.Г., ГАЛІЙ В.Г., ЛАЗЕБНИЙ М.Є. Сучасний стан та тенденції ринку соняшнику	90
ДЖУМАЕВ А., МУРАДОВ А., ОРАЗОВА А. Роль качества продукции в организации управления маркетингом производителей зерна	92
ДЗЯБУРА К.С., КОТЛЯРОВА А.М., ОЛЕМППЕВА В.В. Аспекти психологічної поведінки менеджера	94
ДЗЯБУРА К.С., КОТЛЯРОВА А.М., ОЛЕМППЕВА В.В. Проблеми розвитку ринку лізингових послуг	97
ДМИТРИЄВА К.М., ХАЛАБЕРДА Ю.О. Стрес-менеджмент в організації	100
ДУСЬ И.А. Идентичность как инструмент разработки интегрированного бренда	102
КИРИЛЮК Д.О. Маркетинговий менеджмент на ринку продукції іграшівництва України	105
КЛЮЧКА О.А. Анализ основных международных стандартов и методологических подходов к управлению услугами информационных технологий	107
КРАСИКОВ Н.С. Событийный маркетинг как инструмент повышения потребительской лояльности	111
КРЮЧЕК Г.М. Суть управління рухом кредиторської та дебіторської заборгованості	114
КРЮЧЕК Г.М. Пропозиції щодо покращення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками	118
КУЛИК Т.С. Заробітна плата як основа матеріального стимулювання	120
КУРБАТОВ Є.О., КАРАТАЄВ Є.А. Організація мережного підходу в маркетинговій діяльності підприємств зернопродуктового підкомплексу	125

КУШНІРЕНКО Ю.В., ВАЙСЛАТ Ю.В. Проблеми та підвищення ефективності менеджменту персоналу в аграрних підприємствах.....	127
ЛАГОДА Т.А. Тенденції розвитку експортної діяльності в підприємстві.....	130
МКРТУМЯН А.Є. Організація планового підходу в маркетинговій діяльності підприємств	133
МОРОКА Ю.О. Конкурентоспроможність АПК України на міжнародних ринках.....	136
МЯЛИКОВ К., ДЖУМАЕВА А. Еволюція маркетинга як концепції управління бізнесом	138
НАГАЄВ В.В. Проектування структури управління у державних аграрних формуваннях науково-дослідного спрямування	140
НИКИТЕНКО Н.М. Сучасні напрями підвищення ефективності управління робочим часом на підприємствах.....	143
САХНО К.А. Стрес-менеджмент в організаціях.....	148
СУМЕЦЬ О.М. Формування операційної підсистеми підприємства для здійснення ефективної логістичної діяльності.....	151
ТЕРТИШНИК В.В. Розвиток підприємництва в аграрному виробництві на інноваційній основі.....	153
УГЛЕВАТА О.В. Розвиток та народногосподарське значення виробництва соняшнику в Україні.....	156
УДОВЕНКО Ю.О. Конкурентоспроможність України при сучасній трансформації економіки.....	159
ФУРСОВА В.В. Удосконалення управління малого бізнесу в Україні.....	161
ЦЕЛУЙКО С.В. Результативність производства и реализации продукции растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях	164
ЧАШЕМОВА М. Место Украины на мировом рынке товаров и услуг.....	167
ШЕВЧЕНКО А.В. Важливі шляхи до успіху підприємства.....	168
ШЕВЧЕНКО А.В. Мотивація праці працівників як фактор ефективності управління.....	170

ЩЕБЛЫКИНА К.А. Показатели эффективности функционирования пассажирских автобусных станций (ПАС).....	174
ЯКОВЕНКО Ю.В. Мотивація працівників, як один із ключових факторів успіху діяльності фірми	177
ЯРОВА В.В. Теоретичні засади соціального спрямування аграрної економіки	181

СЕКЦІЯ **ФОРМУВАННЯ, ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТОК РИНКІВ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ**

БІЛЕЦЬКА К.Ю. Ефективність олієжирового під комплексу	185
ДИМИТРОВА А.О., БОНДАРЕНКО А.І., КИРИЛОВА Н.С. Розвиток інноваційної діяльності в туристичному бізнесі	187
СМІГУНОВА О.В., ГОРЕЛОВА Н.О. Забезпечення і підвищення конкурентоспроможності вітчизняного зерновиробництва.....	190
КОПАЧЕНКО Н.М. Біоетанол: сучасний стан та перспективи розвитку в Україні.....	192
ПОПОВА М.М. Виноградарська галузь Херсонщини: основні проблеми та шляхи розвитку	196
СВІТЛИЧНА І.О. Тенденції виробництва зерна в Україні	198

СЕКЦІЯ **ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ТА КОМЕРЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ**

ВАСИЛШИН С. І. Вплив співвідношення між основними та оборотними засобами на ефективність їх використання	202
ГУБАР А.А. Визнання продукції сільськогосподарського виробництва.....	204
ДАШУТІНА А.І. Місце облікової політики в організації обліку підприємств.....	207
ДАШУТІНА А.І. Проблеми формування облікової політики та шляхи їх вирішення	209

ЄВДОКИМОВА Г.В. Особливості інноваційно-інвестиційного аналізу сільськогосподарських підприємств.....	211
ЄВТУШЕНКО Т.А. Облік витрат на виробництво та його вдосконалення.....	214
КІДАНОВА Н.Б., АБДУЛАЄВА Д. Аналітичні процедури та відповідальність в аудиті	217
КІДАНОВА Н.Б., ГАРЬКАВА К.В. Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності	219
КІДАНОВА Н.Б., СЕМИХАТ Ю.М. Проблеми аудиторської діяльності в Україні	226
КОЛОДІЙ А.В., ГРУБІНКА І.І. Стан розвитку кредитної системи України через призму динаміки деяких її показників	229
ЛЮ ЯН Облік оренди основних засобів.....	232
МАЛІЙ О.Г. Теоретичні аспекти формування фінансових ресурсів підприємств	235
МАЛІЙ О.Г., УСАЧОВА О.А. Стан та шляхи удосконалення обліку та аудиту адміністративних витрат.....	239
ПРОХВАТІЛОВА Є.В. Собівартість овочів закритого ґрунту у системі факторів конкурентоспроможності їх виробництва.....	243
СЮЙ ХАОЖАНЬ Особливості обліку витрат виробництва в рослинництві	245
ТКАЧЕНКО С.А. Принципи створення підсистеми бухгалтерського обліку	247
ФЕДОРЧЕНКО Б.С. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління біоенергетичним потенціалом сільськогосподарських підприємств.....	250
ШАЛИГІНА І.В., ЛИПЧЕЙ М.І., КОСЕНКО Ю.М. Фінансовий потенціал підприємства та його складові	252
ШЕВЧЕНКО І.Ю. Основні недоліки звітності з праці в Україні	255

СЕКЦІЯ

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

ГУБЕНКО В.І. Інноваційна модель управління аграрним підприємством	260
--	-----

МАРЕНИЧ Т.Г. Розвиток кооперації в сільському господарстві	263
АНТОЩЕНКОВА В.В. Роль і задачі логістики в молокопродуктовому під комплексі.....	266
БАТИР Р.Ю. Ефективність виробництва молока за різної кратності доїння корів	268
БОВДУЙ А.В. Проблемы экономической и продовольственной безопасности государства	272
ВЛАСЕНКО І.Ю. Вплив ринку сільськогосподарської продукції на рівень продовольчої безпеки країни.....	274
ГІРЖЕВА О.М. Роль молочного скотарства у забезпеченні продовольчої безпеки держави	277
ГРІДІН О.В., САМОЙЛЮК Ю.П., ЛАЗАРЕНКО І.В. Продовольча безпека – складова національної безпеки країни.....	280
ГРИНЧУК Ю.О. Роль і місце продовольчої безпеки у глобалізації економіки	283
КУЛІШОВА Н.С., ХОМЕНКО О.М. Продовольча безпека України як пріоритетний напрямок діяльності країни	287
ЛЕВКІНА Р.В., АНАЦЬКИЙ А.В. Тенденції розвитку світового ринку продовольства.....	290
ЛЕВКІН А.В., ЛЕВКІН Д.А. Деякі аспекти вирішення аграрної проблеми	294
ОМЕЛЬЧЕНКО К.Г. Проблеми продовольчої безпеки держави та їх вирішення в Україні	296
ПЛУГАТАРЬОВА Т.І. Головні закони землеробства як основа ведення раціонального виробництва	298
САВЧЕНКО А.Ю. Державна підтримка підприємництва	302
САХНО К.А. Проблеми продовольчої безпеки населення	305
ТОМІНА А.С., ЗЕЛЕНЦОВА О.С. Вплив вирощування зернових та олійних культур на стан економічної та продовольчої безпеки держави.....	307
АЛЛАМИРАДОВ ПЕРХАТ Современное состояние обеспечения населения Украины продовольствием.....	310
ВАЙСБАЛТ Ю.В., КУШНІРЕНКО Ю.В. Проблеми організації системи оплати праці персоналу підприємства	312

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

МАТЕРІАЛИ

IV МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ

«РИНКОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ»

Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка

Відповідальний за випуск *Г.Є. Мазнєв*

Редактори *В.Я. Амбросов, В.М. Онегіна*

Підписано до друку 28.03.2013.

Формат 60 × 84 ¹/₁₆. Папір офсетний.

Гарнітура Garamond. Офсетний друк.

Умовн. друк. арк. — 20,1. Тираж — 300 прим.

Видавництво «Міськдрук»

КП «Міська друкарня», 61002, вул. Артема, 44.

Свідоцтво про державну реєстрацію

Серія ДК № 3613 від 29.10.2009 р.