ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

МАТЕРІАЛИ

IX Міжнародна науково-практична конференція «Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи»

(присвячена пам'яті професора Мазнєва Григорія Євгійовича)

6 квітня 2018 року

Міністерство освіти і науки України

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

МАТЕРІАЛИ

IX МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

«РИНКОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ» (ПРИСВЯЧЕНОЇ ПАМ'ЯТІ ПРОФЕСОРА МАЗНЄВА ГРИГОРІЯ ЄВТІЙОВИЧА)

6 квітня 2018 року

Харків – 2018

УДК 631.115

Матеріали IX Міжнародної науково-практичної конференції «Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи» (присвяченої пам'яті професора Мазнєва Григорія Євтійовича). – Харків: ХНТУСГ, 2018. – 320 с.

Із надісланих матеріалів оргкомітетом до друку рекомендовано 139 тез доповідей та наукових статей від 151 автора із 18 установ, організацій і вищих навчальних закладів України та зарубіжжя.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

О.В. НАНКА – ректор ХНТУСГ;
С.М. КВАША – проректор з навчальної та виховної роботи НУБіП, доктор економічних наук, професор, академік НААНУ;
В.І. АРАНЧИЙ – ректор Полтавської державної аграрної академії, професор;
В.П. ГАЛУШКО – завідувач кафедри адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності НУБіП, доктор економічних наук, професор, чл.-кор. НААНУ;
О.Ю. АМОСОВ – завідувач кафедри економічної теорії та фінансів ХарРІ НАДУ при Президентові України, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України;
ЯЦЕК СКУДЛАРСКІ – доктор-інженер, Варшавський університет природничих наук – SSGW;
Г.И. ГАНУШ - заведующий кафедрой экономической теории и права БГАТУ, доктор экономических наук, член-корреспондент НАН Беларуси, профессор;
В.М. СИНЕЛЬНИКОВ - декан факультета предпринимательства и управления БГАТУ, кандидат экономических наук, доцент;
В.І. МЕЛЬНИК – проректор з наукової роботи ХНТУСГ, доктор технічних наук, професор;
С.О. ЗАЇКА – директор навчально-наукового інституту бізнесу і менеджменту ХНТУСГ;
Т.Г. МАРЕНИЧ – завідувач кафедри обліку та аудиту ХНТУСГ, доктор економічних наук, професор;
В.М. ОНЕГІНА – завідувач кафедри економіки та маркетингу ХНТУСГ, доктор економічних наук, професор;
О.О. АРТЕМЕНКО – завідувач кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту ХНТУСГ, доцент;
В.Д. БАКУМЕНКО - професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту ХНТУСГ, доктор наук з державного управління, професор;
О.О. КРАСНОРУЦЬКИЙ – професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту ХНТУСГ, доктор економічних наук, професор;
В.М. ОРЕЛ – професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту ХНТУСГ, доктор економічних наук;
О.В. КОРНІЄЦЬКИЙ – професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту ХНТУСГ, доктор економічних наук;
О.М. ПОТИШНЯК – професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту ХНТУСГ, доктор економічних наук;
О.В. ШАБІНСЬКИЙ – професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту ХНТУСГ, доктор економічних наук.

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

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

- ***Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка***
- ***Національний університет біоресурсів і природокористування України***
- ***Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана***
- ***Беларускі дзяржаўны аграрны тэхнічны ўніверсітэт (Рэспубліка Беларусь)***
- ***Полацкі дзяржаўны ўніверсітэт (Рэспубліка Беларусь)***
- ***Вінницький національний аграрний університет***
- ***Луганський національний аграрний університет***
- ***Львівський національний аграрний університет***
- ***Миколаївська філія ПВНЗ «Європейській університет»***
- ***Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»***
- ***Полтавська державна аграрна академія***
- ***Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка***
- ***Тернопільський національний економічний університет***
- ***Університет Державної фіскальної служби України***
- ***Харківська державна зооветеринарна академія***
- ***Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва***
- ***Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця***
- ***Харківський регіональний інститут Національної академії державного управління при Президентові України***

Пам'яті Видатного вченого,
Заслуженого працівника освіти України,
академіка Інженерної академії України

МАЗНЄВА ГРИГОРІЯ ЄВТІЙОВИЧА

Шановні колеги!

Пишу ці рядки, відчуваючи велику відповідальність перед колективом кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту, перед колективом навчально-наукового інституту бізнесу і менеджменту, перед колективом всього Харківського національно технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка, перед спільнотою науковців-економістів України за те, чи зможу я – людина, яка знала та працювала з професором Мазнєвим Григорієм Євтійовичем протягом 55 років, дати характеристику, яка б могла відповідати йому, його діяльності як Людині з великої літери, як Людині, яка любила життя і людей, любила молодь, своїм життям, діяльністю та вчинками цілковито та повністю відповідала кодексу честі колективу ХНТУСГ, затвердженого Вченою Радою університету 19 червня 2014 року, який я хочу навести і який був написаний за традиціями життя і діяльності кращих діячів Університету і в першу чергу таких особистостей, яким був професор Мазнєв Г.Є.

- *Відданість місії і політиці університету;*
- *Добросовісна праця і навчання на благо зміцнення його величі;*
- *Примноження славних традицій і надбань;*
- *Високоморальність, ввічливість, охайність;*
- *Совістливість, чесність, безкорисливість;*
- *Гуманність, взаємоповага, толерантність;*
- *Співпраця, милосердність, прощення;*
- *Гідність, шанобливість, доброзичливість;*
- *Завзятість, старанність, успішність;*
- *Колективна солідарність, моральна чистота;*
- *Недопущення егоїзму, помсти, злодійства;*

- *Бережливе відношення до майна;*
- *Служіння народу України.*

Критеріям кодексу Мазнєв Григорій Євтійович повністю відповідав все своє життя – від студентських років (закінчив ХІМЕСГ) з відзнакою і був залишений комісією по розподілу працювати в інституті, пройшов усі ступені педагогічної діяльності в інституті, набираючись досвіду високого рівня наукової, педагогічної, виховної та управлінської діяльності і до академіка інженерної академії України, професора, директора навчально-наукового інституту, який він створював разом з такими видатними науковцями-педагогами як член-кореспондент НААН України, професор Амбросов В.Я., заслужений працівник освіти України, професор Белебеха І.О., професор Турченко М.М., професор Путятін В.П., доктор економічних наук, професор Онєгіна В.М., доктор економічних наук, професор Маренич Т.Г., та багато-багато інших відомих науковців, педагогів, які зробили великий внесок як у створення, так і процвітання навчально-наукового інституту. Це перш за все створення та активна діяльність науково-дослідної лабораторії «Обґрунтування інноваційних технологій», яка була нагороджена двома золотими медалями на міжнародній виставці «Агро-2009». Сім книг виданих колективом вчених при безпосередній участі і під керівництвом професора Мазнєва Г.Є. по інноваційним технологіям були відзначені сімома золотими медалями у конкурсах «Кращий товар року».

Ініціатива професора Мазнєва Г.Є. по розробці та запровадженню в Університеті системи надання всім студентам знань по відкриттю власної справи була підтримана Міністерством аграрної політики та розповсюджена на всі аграрні навчальні заклади України. Це тільки частина всіх інновацій, які дали можливість професору Мазнєву Г.Є. отримати почесне звання «Заслужений працівник освіти України».

Професор Мазнєв Г.Є. завжди підтримував ініціативи викладачів науковців кафедр навчально-наукового інституту, він керував кафедрою, інститутом за принципом – роби як я –роби ще найкраще.

Професор Мазнєв Г.Є. гідно працював з провідними науковими установами національної академії аграрних наук України, а саме: Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», Національний науковий центр «Інститут механізації та електрифікації сільського господарства», Національний науковий центр «Інститут ґрунтознавства та агрохімії імені О.Н. Соколовського», «Інститут рослинництва ім. В.Я. Юр'єва», Інститут овочівництва і баштанництва та іншими. Його однодумцями та друзями були великі вчені академіки Саблук П.Т., Месель-Веселяк В.Я.

Сам професор Мазнєв Г.Є. відомий вчений, опублікував понад 500 наукових праць, автор 60 авторських свідоцтв та патентів за винаходи.

Його учні працюють не тільки в усіх куточках України, але і далеко за її межами по всьому світові.

Про професора Мазнєва Г.Є. можна і треба писати багато, його наукові та педагогічні надбання дуже великі по змісту, по значимості, по інноваціям, яким користуються працівники університету, продовжуючи велику та таку потрібну народові України справу формування кадрового потенціалу аграрної України.

Мазоренко Дмитро Іванович
Заслужений працівник освіти України,
Член-кор. Національної академії аграрних наук України,
Академік МАН ВШ, МААОУ, ІАУ, професор,
ректор ХНТУСГ з 1996 по 2012 рр.,
Радник ректора ХНТУСГ

ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ЗМІСТ ПРОЦЕСУ НАУКОВО ОБҐРУНТОВАНОГО ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Бакуменко В.Д., д.н.держ.упр, професор,
Дудник О.В., к.е.н., доцент,
Смігунова О.В., к.е.н., доцент,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Управлінське рішення є визначальним зв'язуючим елементом процесу управлінської діяльності, що здійснює формування напрямків діяльності керованої структури. Ця важлива місія спонукає вчених та практиків до подальших досліджень самого процесу управління в різних сферах діяльності, а особливо – державно-управлінські рішення.

В розроблених стратегіях, політиках, програмах, концепціях, що реалізуються на різних рівнях соціального управління не рідко можна зустріти такі їх характеристики як наукова обґрунтованість та випереджаючі темпи. Так, науково обґрунтоване управління полягає в логічній обґрунтованості управлінських рішень та дій, що спираються на теоретичні та методологічні досягнення управлінської та суміжних наук. Випереджаюче ж управління орієнтоване на розвиток, який можливий лише за умови застосування прогнозно-аналітичних розрахунків.

Класики науки управління, М. Мескон, М. Альберт та Ф. Хедоурі розглядають управління як процес взаємодії суб'єктів та об'єктів управління, що включає певні послідовні дії (функції) з планування, організації, мотивації та контролю, які об'єднані сполучними процесами комунікацій та прийняття рішення [7].

Під час своєї взаємодії суб'єкт управління і об'єкт управління створюють процес управління. Даний процес в соціальних системах за своєю технологічною складовою є універсальним. Варто відмітити, що для управлінського процесу характерні деякі характерні властивості, а саме: наявність мети та завдань, основних функцій управління та цілеспрямованість на попередньо визначений об'єкт управління.

Управлінські рішення, отримані за допомогою реалізації функції комунікації, створюють так звані управлінські впливи, які забезпечують передачу вимоги дії від суб'єкта управління до об'єкта управління. Тож, управлінські впливи є другорядними відносно

управлінських рішень та являють собою форму їх відображення. Управлінське рішення і відповідні управлінські впливи призводять до дій та/або подій в об'єкті управління з врахуванням змін ситуації в зовнішньому середовищі в актуальному для суб'єкту управління напрямку.

Об'єкт управління проявляє себе різними діями, подіями, які є результатом діяльності різноманітного характеру (економічної, політичної, соціальної, оборонної, наукової, інноваційної тощо) [3, 4].

Суб'єкт і об'єкт управління знаходяться у постійному взаємозв'язку, а отже для забезпечення науково обґрунтованого державного управління потрібно створювати якісно функціональні зв'язки між суб'єктами та об'єктами управління.

Управлінський процес як в соціальних системах взагалі, так і на державному рівні зокрема, передбачає визначення основних і допоміжних цілей та шляхів їх досягнення (функція планування); створення відповідних функціональних структур, розподіл повноважень та доведення завдань (функція організації); сприяння зацікавленості учасників управлінського процесу у досягненні запланованих цілей (функція мотивації); моніторинг умов і результатів діяльності, на яку спрямовано процес управління та при необхідності коректування цілей, завдань, структури, засобів мотивації тощо (функція контролю). Кожна із вищенаведених функції реалізується через формулювання управлінських рішень (функція прийняття рішень) та своєчасного доведення їх до об'єкта управління у вигляді управлінських впливів (функція комунікації).

Процес управління розпочинається з планування, що заключається в цілепокладанні, програмуванні (розробці планів, програм тощо) та проектуванні (ресурсному забезпеченні планів та програм). Значення функції планування – достатньо широке, та, на нашу думку, охоплює такі конкретні функції як передбачення та прогнозування.

Представлення будь-якого виду діяльності як комплексу основної, управлінської та забезпечуючої (відтворювальної) видів діяльностей суттєво покращить якість планування. В такому разі, першочергово складається план основної діяльності, який потім допрацьовується з урахуванням потреб управлінської та забезпечуючої діяльностей. Так, наприклад, потреби в управлінській діяльності можуть бути пов'язані з плануванням розробки необхідних документів (правових актів, стандартів, регламентів), управлінських структур тощо, а в забезпечуючій – з плануванням матеріально технічної, кадрової,

інформаційної, фінансової складових тощо.

При здійснені функції планування першочергове значення належить цілепокладанню. Формування дерева цілей є головним етапом в процесі управління, який в подальшому визначає спрямування всіх інших функцій та дій. Цілі не можуть бути ні завищеними (в такому разі вони будуть недосяжними для об'єкта управління), ні заниженими (гальмуватимуть його подальший розвиток). В будь-якому випадку, невідповідність цілей може стати причиною втрати авторитету влади керівника як через невиконання озвучених обіцянок, так і через недовкладення зусиль.

Наступна за логікою процесу управління є функція організації, яка полягає в закріпленні та подальшій реалізації конкретних програм і планів за відповідними організаційними структурами, їх підрозділами та відповідальними особами.

Підвищення ефективності управлінського процесу не можливе без реалізації функції мотивації. З одного боку, вона направлена на стимулювання зацікавленості працівників до праці, з іншого – створює умови для ефективного застосування розумових, організаційних, творчих якостей працівників тощо.

Завершальним етапом процесу управління є здійснення контролю, який може бути реалізований в різних формах. Адміністративний контроль полягає в перевірці строків виконання поставлених планів та визначених завдань; фінансовий контроль полягає у визначення відповідності дійсних фінансових витрат запланованим показникам, встановленим нормативам тощо; функціональний контроль заключається у перевірці показників, що характеризують повноту та якість виконання запланованих дій. Найбільш проблематичною для реалізації в органах державної влади та місцевого самоврядування на сьогодні є саме функціональна форма контролю, яка фактично базується на самоконтролі керівників різних рівнів; в такому випадку залишається лише сподіватися на свідоме ставлення керівників до покладених на них обов'язків.

Тож, прийняття управлінських рішень та комунікація є управлінськими функціями – процесами, що пов'язують всі інші. Так, наприклад, можуть бути прийняті рішення різного характеру: цілепокладання, програмування, проектування організаційної структури, налагодження організаційних відносин, управління та мотивації персоналу, контролю тощо.

Закономірно, суб'єкт управління має володіти точними знаннями щодо стану об'єкту управління в конкретний період часу. В

першу чергу це стосується знань відносно об'єктивно обумовлених процесів та явищ - законів та закономірностей діяльності та розвитку соціальних систем. Варто зауважити, що закони можна визначити та описати, в той час як закономірності, переважно, проявляються через виявлення тенденцій та визначення принципів.

Враховуючи динамічний розвиток суспільства і держави, зміну й посилення геополітичної ролі України у світовому розвитку, процеси глобалізації та трансформації в постіндустріальне суспільство, об'єктивність процесів сталого розвитку, орієнтацію на нові системи міжнародної безпеки, продовження досліджень щодо виявлення нових тенденцій державотворення в Україні та у світі, визначення відповідних принципів, постулатів, а також чинників вибору та доведення їх до практичної реалізації. Вирішення цих завдань в першу чергу покладається на сучасну науку державного управління.

Література.

1. Lan Z., Anders K. A. Paradigmatic View of contemporary Public Administration Reserch: An Empirical Test // Administration & society. – 2000. – May. – Vol. 32. – № 2. – P. 138-165.

2. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления : учебник / Г.В. Атаманчук. – [3-изд.]. – М. : Издательство «Омега-Л», 2013. – 525 с.

3. Бакуменко В.Д. Методологічний аналіз проблем діяльності через системний взаємозв'язок теорії та практики / В.Д. Бакуменко // Вісник УАДУ. – 1999. – № 2.

4. Бакуменко В.Д. Науково-прикладні аспекти державного управління: Наукове видання / В.Д. Бакуменко // Збірка вибраних наукових праць у 2 ч. – Ч.2. – К. : АМУ, 2015. – 328 с.

5. Бакуменко В.Д. Формування державно-управлінських рішень : Проблеми теорії, методології, практики : [Монографія] / В.Д. Бакуменко. – К. : Вид-во УАДУ. – 2000. – 328 с.

6. Корнієцький О.В. Управління ефективністю використання робочого часу в державній службі/ О.В.Корнієцький, О.В. Дудник //Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2016. – №. 177. – С. 152-160.

7. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон. М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: Издательство «Williams», 2010. – 672 с.

8. Нижник Н.Р. Державне управління в Україні: функція координування / Н.Р. Нижник, С.П. Мосов // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2014. – № 6. – С. 111-116.

9. Нижник Н.Р. Теоретичні аспекти державного управління: монографія / Н.Р. Нижник, С.П. Мосов. – Чернівці, 2011. – 248 с.

10. Райт Г. Державне управління / Глен Райт ; пер. з англ. В. Івашко. – К. : Основи, 1994. – 191 с.

11. Роль дорадчої служби в розвитку сільських територій та ринкової інфраструктури на селі / Орел В.М., Смігунова О.В. // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2016. – Вип. 177.– С. 22-29.

12. Смігунова О.В. Методики навчання менеджерів у міжнародних корпораціях: переваги та проблеми застосування / О.О. Красноруцький, Н.М. Колпаченко, О.В. Смігунова // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2016. – Вип. 171. – С. 3-9.

DEFINITION AND JUSTIFICATION OF THE RANGE OF DATA WHICH HAVE TO BE COLLECTED BY THE WAY OF PROCESSING AND FISH TRADING

VDOVENKO NATALIIA, DOCTOR IN ECONOMICS, PROFESSOR, HEAD OF THE DEPARTMENT OF GLOBAL ECONOMICS, NATIONAL UNIVERSITY OF LIFE AND ENVIRONMENTAL SCIENCES OF UKRAINE
PAVLENKO MARINA*, ASSISTANT OF THE DEPARTMENT OF GLOBAL ECONOMICS, NATIONAL UNIVERSITY OF LIFE AND ENVIRONMENTAL SCIENCES

The degree of satisfaction of the interests of the fish processing plants, above all, depends on the results of its economic activity, which include: getting profits; ensuring the stability of fish production in the context of achieving food security; forecasting development of fish production on the basis of real and veracious statistical data. It is necessary for realistic planning and accurate evaluation of the results [1; 2].

The main fish processing plants of Ukraine are located in Vilkovo (Odessa region), Bilhorod-Dnistrovsky, Illichivsk, Odessa, Ochakiv, Nikolaev, Kherson, Yevpatoria, Sevastopol, Berdyansk and Mariupol. Part of fish and seafood are processed directly in the sea at floating fish canning plants.

Information about processed products at fish processing plants is submitted to the state statistics authority by the location or place of economic activity [3-7]. The main data sources are:

The State Statistics Service of Ukraine (http://ukrstat.gov.ua/)

** Scientific supervisor – Kvasha Serhii, Doctor in Economics, Professor*

The State Agency of Fisheries of Ukraine (http://darg.gov.ua/)

Types of reporting:

1. State statistical reporting

«Report on the production and sale of industrial commodities» (annual)

«Express report on the production of industrial commodities (goods, services) by type» (monthly) – (individual entrepreneurs)

«Express report on the production of industrial products (goods, services) by type» (monthly) – (legal entities).

2. Sectoral reporting

«Information about individual entrepreneurs which are carries out of canning and preserving from fish and other water biological resources».

The statistics are based on the state statistics level. The State statistical reporting on fish processing plants is collected, formed and processed by the State Statistics Service of Ukraine.

The confidentiality of statistical information is provided by Article 21 of the Law of Ukraine «On State Statistics». Violation of the procedure for the submission or use of data from state statistical observation imposes the responsibility established by Article 186 of the Code of Ukraine on Administrative Offenses. The «Report on the production and sale of industrial goods» (annual) is submitted by legal entities, separate units of legal entities engaged in industrial activities and / or having power plants (electric generating sets) with a capacity less than 500 kW. «Report on the production and sale of industrial products» (annual) contains: name of the type of goods by the Nomenclature of industrial products; unit of measurement by the Nomenclature of industrial products; actually produced goods for the reported year and for the previous year (including goods from the customer's raw materials); sold commodities which have made from own raw materials for the reported year (amount and value). By sections: I. Production and sales of industrial products; II Availability of power plants (electric generating sets). With a capacity of less than 500 kW, their capacity and electricity production.

The nomenclature of industrial products is harmonized with the Statistical Classification of Products by Types of Economic Activities of the EEC (CPA 2008) and the List of Products for European Statistics of Production PRODÑOM 2013. The degree of compliance with the CPA is identical at the level of subcategories, with PRODÑOM - identical at the level of types.

The nomenclature of industrial products is approved by the order of the State Statistics Service of Ukraine dated on 17.12.2012 № 520. It came

into force on 01.01.2013. And designed to replace the Nomenclature of industrial commodities, approved by the order of the State Statistics Committee of Ukraine dated on August 30, 2002, No. 320 (with amended).

Nomenclature of industrial products was developed in the framework of the transition to international statistical standards at production statistics field, including fish processing. Contains the sections: B, C, D of the national classifier DK 009: 2010 Classification of types of economic activity.

The information on processing and canned fish, crustaceans and mollusks is provided at section number 10 «Food products», section C «Production of the processing industry» (Tabl. 1).

Table 1

Nomenclature of industrial commodities. Section C. Production of the processing industry. Chapter 10. Food products 10.20 fish, crustaceans and mollusks, processed and preserved

Code	***Name***	***Unit of measurement***	***Periodicity***
10.20 fish, crustaceans and mollusks, processed and preserved			
10.20.11	filleted and other fish meat (processed or not processed to mince), fresh or chilled		
10.20.11.00	filleted and other fish meat without bones, fresh or chilled	tons	month, year
10.20.12	Liver and fish milk, fresh or chilled		
10.20.12.00	liver, caviar and fish milk, fresh or chilled	tons	month, year
10.20.13	fish, frozen		
10.20.13.30	Marine fish, frozen, not disassembled	tons	month, year
10.20.13.60	freshwater fish, frozen, not disassembled	tons	month, year
10.20.14	filleted fish, frozen		
10.20.14.00	filleted fish, frozen	tons	month, year
10.20.15	Fish meat (processed or not processed to mince), frozen		
10.20.15.00	Fish meat without bones (except for fillets), frozen	tons	month, year
10.20.16	Liver and fish milk, frozen		

10.20.16.00	liver, caviar and fish milk, frozen	tons	year
10.20.21	dried, salted, in brine, not smoked fish, filleted		
10.20.21.00	Filleted fish, jerky, salted or in brine (except smoked)	tons	month, year
10.20.22	Liver and fish milk, dried, smoked, salted or in brine; flour of fine and coarse grinding, food pellets of fish		
10.20.22.00	flour, grouts and pellets of fish available for human consumption; fish liver, caviar dried, smoked, salted or in brine	tons	year
10.20.23	fish dried, salted or not salted, in brine		
10.20.23.50	fish, jerky, dried, salted or not salted; fish, salted but not dried; fish in brine (except smoked fish, filleted of fish, fish heads, tails and abdomen)	tons	year
10.20.23.50.10	fish, dried and jerky	tons	month, year
10.20.23.50.20	clupea, salted	tons	month, year
10.20.23.50.30	fish, except clupea, salted	tons	month, year
10.20.24	fish, fish fillets, smoked	tons	month, year (Σ)
10.20.24.25	salmon from Pacific, Atlantic Oceans (salmon salar) and Danube river, smoked, (including fish fillets; except fish heads, tails and abdomen)	tons	month, year
10.20.24.55	clupea (including octopus fillets; except fish heads, tails and abdomen), smoked	tons	year
10.20.24.85	Fish (including fillets; except salmon from Pacific, Atlantic Oceans and Danube river, clupea, and fish heads, tails and abdomen), smoked	tons	month, year

The information on the processing and canned fish, crustaceans and mollusks consists of: freezing, drying, smoking, salting, canning of fish, crustaceans and mollusks, production of fresh and chilled fish fillets, roe, fish flour for animals feeding, processing of Laminaria. Does not include the production of fish oil and oils from marine mammals (10.41); production of finished frozen fish dishes (10.85); production of billets for soups (10.89); processing and canning of fish on fishing vessels.

«Express report on the production of industrial products (goods and services) by type» (monthly) is submitted by individual persons-entrepreneurs engaged in industrial activities.

Fish processing plants indicate the next information in the «Express report on the production of industrial products (goods, services) by species» (monthly): name, place of residence of the respondent, address of the economic activity, which for the reporting form is submitted; the name of the goods' type by the Nomenclature of industrial commodities; unit of measurement by the Nomenclature of industrial goods; commodities' code by the Nomenclature of industrial goods; Actually manufactured products for the reporting month, including products intended for sale. Among them there are goods made from own raw materials by amount and value at actual prices of the manufacturer without the tax on added value and excise duty; the balances of finished commodities produced by the end of the reporting period. Products which accounted for in terms of value, positions codes 19.20.20.00.00, 23.63.10.00, class 06.20 and section 35 are not filling. In the case of significant deviations in the reporting month against the previous capacity of output of the main (weighty) fishery commodities of the type of products (+, - 30% and more) for the prevention of requests from the statistical authorities explanations are given by the name of the type of products, code under the Nomenclature of industrial commodities and data from the previous reporting month.

«Express report on the production of industrial products (goods and services) by type» (monthly) submitted by legal entities, separate units of legal entities engaged in industrial activities.

Fish enterprises indicate the next information in the «Express report on the production of industrial products (goods, services) by species» (monthly): location of the legal address of the activity for which the reporting form is submitted; the name of the commodities type in the Nomenclature of industrial commodities; unit of measurement for the Nomenclature of industrial commodities; commodities' code for the Nomenclature of industrial commodities; actually manufactured products for the reporting month, including products intended for sale. Among them commodities which had made from own raw materials by amount and value at actual prices of the manufacturer without the tax on added value and excise duty; the balances of finished commodities produced by the end of the reporting period. Products which accounted for in terms of value, positions codes 19.20.20.00.00, 23.63.10.00, class 06.20 and section 35 are not filling.

In the case of significant deviations in the reporting month against the previous capacity of output of the main (weighty) fishery commodities

of the type of products (+, - 30% and more) for the prevention of requests from the statistical authorities explanations are given by the name of the type of products, code under the Nomenclature of industrial commodities and data from the previous reporting month.

Literature.

1. Напрями підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору в умовах формування і функціонування ЗВТ з ЄС. За ред. академіка НААН України Кваші С. М. К.: Компринт, 2017. 623 с.

2. Fisheries and aquaculture sector study of Ukraine / Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), Project Document GCP/UKR/ 001/NOR / R. Jehle, M. Herranz, E. Kovach, N. Vdovenko, A. Woynarovich, K. Demianenko, V. Bekh, A. Didenko, A. Sishman K.: Компринт, 2016. 141 с.

3. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо стану економічних показників рибного господарства України та ЄС / Шарило Ю. Є., Вдовенко Н. М., Павленко М. М., Федоренко М. О., Шепелєв С. С., Деренько О. О. К.: НУБіП України. 2017. 33 с.

4. Recommendations for Ukrainian fish trading development / Вдовенко Н. М., Шарило Ю. Є., Деренько О. О., Шепелєв С. С. К.: Кондор-Видавництво, 2017. 27 с.

5. Statistics and statistical support of the fisheries: recommendations for Ukrainian statistics development / Вдовенко Н. М., Шарило Ю. Є., Шепелєв С. С. К.: Кондор-Видавництво, 2017. 21 с.

6. Формування теоретичних засад визначення напрямів формування Спільної рибної політики Європейського Союзу та України: виробничі рекомендації. К.: Компринт, 2017. 22 с.

7. Словник-довідник з дисципліни «Глобальна економіка». К.: Компринт, 2016. 136 с.

8. Сучасна аквакультура: від теорії до практики. К.: Простобук, 2016. 150 с.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

ГУТОРОВ О.І., Д.Е.Н., ПРОФЕСОР,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. В.В. ДОКУЧАЄВА

Стратегічне управління інноваційним розвитком передбачає визначення місця і ролі інновацій в реалізації загальної стратегії підприємства, яка розробляється для досягнення перспективних цілей (завоювання більшої частки ринку, забезпечення високих темпів економічного розвитку тощо) в умовах конкурентного середовища [1].

Інноваційна стратегія – стратегія, націлена на передбачення глобальних змін в економічній ситуації і пошук масштабних рішень, спрямованих на зміцнення ринкових позицій і стабільний розвиток організації. Залежно від мети і позицій на ринку виокремлюють такі види інноваційних стратегій: стратегія наступу, стратегія захисту, імітаційна, залежна, традиційна стратегії і стратегія «за нагодою» [2].

Вибір певної інноваційної стратегії залежить від багатьох чинників, серед яких: умови і фактори зовнішнього середовища, сфера діяльності організації, номенклатура та асортимент її продукції, тривалість життєвого циклу товарів, її можливість здійснювати моніторинг науково-технічної інформації щодо ринку новацій, рівень науково-технічного та технологічного потенціалу тощо [3].

Обґрунтовуючи вибір інноваційної стратегії, керівники повинні враховувати її відповідність загальній стратегії розвитку підприємства, прийнятність її за рівнем ризику, готовність ринку до сприйняття новинки.

Послідовність етапів розроблення стратегії така:

1. Етап розроблення цілей: а) формування місії-орієнтації і місії-політики організації, у яких підкреслюється прихильність до інноваційної діяльності; б) формується мета інноваційного розвитку організації.

2. Етап стратегічного аналізу: а) аналізується внутрішнє середовище й оцінюється інноваційний потенціал; б) аналізується стан зовнішнього середовища й оцінюється інноваційний клімат; в) визначається інноваційна позиція організації.

3. Етап вибору інноваційної стратегії: а) визначаються базові стратегії розвитку та їх інноваційні складові; б) розробляються й оцінюються альтернативні інноваційні стратегії; в) здійснюються вибір і обґрунтування інноваційної стратегії, якій віддається перевага.

4. Етап реалізації інноваційної стратегії: а) розроблюються стратегічний проект (перелік стратегічних змін і заходів для їх здійснення) та план реалізації проекту, особливо враховується інноваційний характер перетворень; б) організується стратегічний контроль процесу реалізації проекту; в) оцінюється ефективність процесу реалізації і проводиться необхідне коригування проекту, стратегій, цілей.

Планування стратегії підприємства пов'язане з розподілом ресурсів між певними напрямами його діяльності. Найважливішим на цьому етапі є збалансування розміщення ресурсів між тими підрозділами, які принесуть прибуток у короткостроковому (вкладання коштів у інтенсивне просування продукту) і довгостроковому

(модернізація виробництва, продуктові або технологічні розробки та дослідження) періодах. У процесі стратегічного планування визначають напрями інноваційних змін, реалізація яких повинна забезпечити досягнення стратегічних цілей організації, та формують концепцію відповідної інноваційної стратегії.

Інноваційна політика має бути спрямована на послідовну комплексну інноваційну діяльність щодо зміни будь-якого з елементів бізнесу, зумовленої реальною чи потенційною потребою ринку (попитом), науково-технічним прогресом чи спеціальними науковими дослідженнями [4].

Інноваційна політика спрямовується на реалізацію стратегічних цілей підприємства з урахуванням її наявних і потенційних ресурсних можливостей, а також з огляду на ринкову ситуацію. Для розв'язання цих завдань вона має відповідати таким вимогам: мати стратегічний характер; бути нерозривно пов'язаною з ринковою ситуацією; враховувати ресурсні можливості підприємства; ґрунтуватись на системному і цілеспрямованому підході; забезпечувати неперервність і комплексність інноваційної діяльності підприємства.

З огляду на ці вимоги формування інноваційної політики слід здійснювати на основі таких принципів: переважання стратегічної спрямованості, орієнтація на потреби ринку, цілеспрямованість, комплексність, інформаційна забезпеченість.

Інноваційна політика підприємства має визначати напрями її змін відповідно до вимог зовнішнього середовища, передусім тих, що стосуються засобів і способів досягнення стратегічних цілей, окреслювати коло можливих інноваційних рішень залежно від типу обраної стратегії, створювати умови для оперативної реалізації інновацій [5].

Складовими інноваційної політики вважають маркетингову політику, політику у галузі науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), політику структурних змін, технічну політику, інвестиційну політику.

1. Маркетингова політика. Від її ефективності залежить успішність підприємства на ринку. Вона зорієнтована на розв'язання таких завдань: визначення процедур і періодичності маркетингових досліджень; розроблення товарної, цінової, збутової, комунікаційної, сервісної політики і створення механізмів їх реалізації; аналіз ефективності здійснюваної політики.

2. Політика у галузі НДДКР. Вона спрямована на визначення наукового потенціалу підприємства; розроблення науково-технічної політики з урахуванням результатів маркетингових досліджень;

формування технологічної політики; створення механізмів реалізації науково-технічної і технологічної політики і оцінювання її результатів.

3. Політика структурних змін, її завданнями є вивчення внутрішнього середовища та організаційної форми підприємства з метою формування адекватної інноваційним завданням організаційної структури і культури підприємництва. Організаційна структура і культура підприємництва формують структуру відносин між працівниками підприємства. Цим елементам належить вирішальна роль на стадії розроблення механізму впровадження новацій і безпосередньо на стадії впровадження.

4. Технічна політика. Завданнями технічної політики є вивчення можливостей виробництва і встановлення вимог до нього, а за необхідності – усунення виявлених невідповідностей; розроблення напрямів технічного переоснащення (оновлення) основних засобів підприємства; створення механізму реалізації заходів, спрямованих на вдосконалення техніко-технологічного стану підприємства тощо.

5. Інвестиційна політика. Така політика охоплює всі фінансово-економічні аспекти функціонування підприємства, що забезпечують реалізацію інноваційної політики. Спрямована вона на управління грошовими потоками на підприємстві з метою накопичення коштів, необхідних для реалізації інноваційних проектів.

Усі складові інноваційної політики взаємопов'язані, і кожна з них може ініціювати певні інновації.

Література.

1. Про наукову та науково-технічну діяльність :Закон України від 13.12.91 № 1977-XII станом на 06.01.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1977-12

2. Управління інноваціями навч. посібник / О.І. Гуторов, Л.І. Михайлова, І.О. Шарко, С.Г. Турчіна, О.В. Киричок. – [Вид. 2-ге, доп.]. – Харків: ХНАУ, 2016. – 270 с.

3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жиляєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

4. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік : аналітична довідка. [Електронне джерело]. – URL: http://mon.gov.ua/content/Діяльність/Наука/2-3-ad-kmu-2015.pdf.

5. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Л.І. Михайлова, О.І. Гуторов, С.Г. Турчіна, І.О. Шарко. – [Вид. 2-ге, доп.]. – Київ: Центр учбової літератури, 2015. – 234 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Зось-Кіор М.В., д.е.н., доцент,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
Кукса І.М., д.е.н., доцент,
Германенко О.М., к.е.н., доцент,
Луганський національний аграрний університет

В умовах децентралізації влади та євроінтеграційних векторів України агент держава для всіх інших агентів земельних інтересів має виконувати роль не тільки контролера, а й партнера. Усвідомлення цього змінює пріоритети в земельних відносинах, а раціональне використання земельних ресурсів аграрного сектора економіки України – свій координаційно-субординаційний формат. За логікою досліджень усе вагомішої ролі набуватимуть спільні агенти, що через «єдиний голос» зможуть донести свою позицію навіть найдрібніших землевласників і землекористувачів до будь-якого агента земельних інтересів. Особливо важливим при цьому є визначення певних особливостей співпраці держави як партнера з цими агентами. Спільні інвестиції держави та мікро- і міні-агентів, наприклад, у поліпшення меліоративного стану земель, призводять не тільки до підвищення землевіддачі та відповідно доходів цих агентів, але й підвищення вартості цих земель, тобто і можливостей залучення інвестицій, і отримання більшої орендної плати. Доцільним є кооперування держави із приватним бізнесом з метою розв'язання проблем охорони ґрунтів, збільшення обсягів експорту, гармонізації вітчизняної системи управління земельними ресурсами із кращими світовими аналогами. Основні напрями розвитку державно-приватного партнерства (далі ДПП) в системі землекористування: агрохімічний – сприяння ефективному використанню земельних угідь через агрохімічне забезпечення аграрних виробників на розгалуженій науково-дослідницькій базі; меліоративний – оптимізація структури сільськогосподарських земель і посівів за рахунок участі усіх зацікавлених сторін у меліоративних проектах на паритетній основі; логістичний – раціоналізація землекористування на основі випереджаючого розвитку системи логістичного забезпечення аграрного виробництва; збутовий – активізація діяльності щодо просування аграрної продукції під загальнодержавними або

регіональними брендами, системи утилізації та глибокої переробки основної, додаткової та побічної продукції на аналітико-консультаційній платформі громадських організацій і галузевих асоціацій.

Основні функції уряду в рамках реалізації проектів ДПП: формування гармонізованих до кращої світової практики сільськогосподарської діяльності земельних відносин; сприяння підвищенню якості та охороні ґрунтів як національного та світового багатства; сприяння і безпосередня участь у розбудові гармонізованої з кращою практикою логістичної інфраструктури аграрного бізнесу.

Основні функції Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру в рамках реалізації проектів ДПП: забезпечення ведення державного земельного кадастру; пошук партнерів для участі в реалізації меліоративних проектів; участь у реалізації меліоративних програм і проектів.

Основні функції Державної установи «Держґрунтохорона» в рамках реалізації проектів ДПП: забезпечення роботи розгалужених агрохімічних лабораторій; складання програм і участь у їх реалізації із метою підвищення родючості ґрунтів.

Основні функції Державного підприємства «Адміністрація морських портів України» та Державного підприємства «Адміністрація річкових портів» у рамках реалізації проектів ДПП: формування умов для активізації роботи портів; кількісне та якісне поліпшення флотів.

Основні функції Державної адміністрації залізничного транспорту України в рамках реалізації проектів ДПП: вдосконалення існуючих і створення нових маршрутів курсування товарних рухомих складів; забезпечення достатньої кількості спеціалізованого рухомого складу для перевезення сільськогосподарської продукції; зменшення термінів курсування потягів від місць зберігання сільськогосподарської продукції до об'єктів логістичної інфраструктури.

Основні функції об'єднання аграрних виробників у рамках реалізації проектів ДПП: використання права «єдиного голосу» для паритетного відстоювання позицій землекористувачів і землевласників; розповсюдження серед виробників інформації про зміст партнерства та його переваги; надання консультаційних послуг учасникам інтеграційного процесу.

Основні функції аграрного виробника в рамках реалізації проектів ДПП: забезпечення публічності виробництва якісної продукції для участі в проектах ДПП; надання виробничої бази для роботи державних служб із поліпшення якості землі, проведення

меліоративних робіт; надання права єдиного голосу своїм галузевим представникам.

Практичне значення виконаного завдання полягає в тому, що враховано агрохімічний, меліоративний, логістичний і збутовий напрями ДПП, а функції уряду в межах реалізації відповідних проектів зводяться до формування гармонізованих до кращої практики земельних відносин; стимулювання підвищення якості та охорони ґрунтів як національного багатства; сприяння та безпосередньої участі в розбудові гармонізованої до кращої світової практики логістичної інфраструктури аграрного бізнесу.

Література.

1. Павлов О.І. Агропродовольча сфера України як об'єкт національної безпеки / О.І. Павлов // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 97–103.

2. Полозенко Д. В. Глобалізація економіки та фінансова стабільність в Україні / Д.В. Полозенко // Економіка АПК. – 2014. – № 5. – С. 5-11.

3. Саблук П.Т. Стан і напрями розвитку аграрної реформи / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2015. – № 2 – С. 10-17.

4. Ходаківська О.В. Розвиток земельних відносин в аграрному секторі України / О.В. Ходаківська. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2015. – 26 с.

5. Хорунжий М.Й. Завдання національної аграрної політики на сучасному етапі / М.Й. Хорунжий // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 22–29.

ПЕРСПЕКТИВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Коваленко М.М., д.н.держ.упр., доцент кафедри,
Харківський регіональний інститут Національної академії державного управління при Президенті України
Накісько О.В., к.е.н., доцент кафедри,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Фінансова система України за останні десятиріччя відокремилася в особливий контур суспільного відтворення, все більше стає бізнесом для обраних. Практично, не вимагаючи капіталомістких вкладень, технологічного використання чи перероблення ресурсів у виробничій сфері, фінансова сфера все більше стає віртуальним підприємництвом, послаблюється інтерес до факторів реального

процесу відтворення та необхідного інституційного забезпечення. Як правило, доходи тут утворюються від надання послуг з перетворення одних цінних паперів в інші або від електронного перезапису рахунків. Фінансове підприємництво все більше набуває форму монополій, взаємопов'язаних з наднаціональним капіталом та державною владою. І посилення недовіри населення до державної влади, поряд і з іншими важливими причинами, доводиться пов'язувати із її захопленістю монетарними підходами регулювання економіки при відсутності суб'єктності та системності.

Такий особливий статус фінансової сфери з її потенційними можливостями змінює традиційну шкалу переваг. Навіть термінологія в новій системі обліку і статистики додає фінансовому сектору первинність у порівнянні з реальним сектором, в якому підприємства подаються як об'єкти з негативною приставкою – нефінансові корпорації (підприємства). Така зміна акцентів, розриває змістовні взаємозв'язки відтворювального процесу, обертається великими неприємностями для економіки та ставить під загрозу можливість суспільного розвитку.

Підґрунтям та чинником формування та розвитку фінансової сфери, фінансів, у першу чергу, виступають грошові відносини, самі гроші. Наявність фінансових відносин завжди супроводжується реальним рухом грошових коштів. Немає грошей – не може бути і фінансової системи. Питання грошового забезпечення національної економіки країни та формування нової фінансової системи, здатної зв'язати між собою усі наявні у суспільства фактори виробництва, стимулювати інвестиційний процес стають особливо актуальними.

Питаннями особливостей державного регулювання економіки з метою утворення, а не перерозподілу багатства, організації фінансових відносин щодо забезпечення народного господарства необхідною кількістю внутрішніх грошей, спрямованих на стимулювання розвитку національної економіки з одного боку та протистояння викликам неспроможності ринку, жорсткій міжнародній конкуренції та внутрішнім соціальним конфліктам займалися наступні вчені: Фрідріх Ліст [3], Сергій Шарапов [10], Сільвіо Гезель [6], Джон Кейнс [2], Елвін Хансен [9], Карл Поланьи [4], Джон Гелбрейт [1], Джозеф Стігліц [7], Ерік Райнерт [5], Хайдар Баш [8] та інші.

Економіка України опинилася в катастрофічному становищі. Продовжуються процеси руйнації промисловості, цілісності та збалансованості агропромислового комплексу. Намітилися тенденції скорочення торгівлі, обмеження розвитку малого та середнього підприємництва. Зростає безробіття та зменшується рівень життя

населення. В занепаді залишаються усі соціальні сторони суспільного життя країни. Одним з ключових питань щодо розв'язання такого становища, є вирішення проблем фінансової сфери, що формалізується, у першу чергу, в системній підтримці «грошового голоду» в країні, котрий так гостро відчувають вітчизняні споживачі та виробники, за умови одночасного перетікання природних та трудових ресурсів за кордон, посилення зовнішньої боргової залежності.

Помилкою для України, як і для багатьох країн за останню історію людства відносно емісії грошей є її прив'язка до певного активу (для України це обсяги міжнародних резервів; для інших – золото, валюта тощо) з метою забезпечення «цінності» грошей.

Однак обсяг грошей обмежується лише можливостями економіки. Гроші є інструментом, що приводить в дію економічну діяльність для виробництва товарів і послуг. Це і є, так звана, стимулююча функція грошей, за якої, гроші стають спонуканням до прояву намірів щодо виробництва та споживання. Реалізація цієї функції дає можливість державі бути економічно суверенною та забезпечити мобілізацію усіх наявних у неї факторів виробництва заради її довгострокового соціально-економічного розвитку. Таким чином, гроші стають не просто сполучною ланкою в економіці, навпаки, вони відіграють величезну роль, приводячи в рух виробництво і споживання. Саме на такому розумінні Кількісної Теорії Грошей в умовах забезпечення ефективного попиту наполягав Д. М. Кейнс: «Поки є неповна зайнятість факторів виробництва, ступінь їх використання буде змінюватися в тій же пропорції, що і кількість грошей; якщо ж досягнута повна їх зайнятість, то ціни будуть змінюватися в тій же пропорції, що і кількість грошей» (Кейнс Д. М. «Общая теория занятости процента и денег»).

В сучасних умовах формування капіталістичної економічної системи для більшості людей стає дуже складно в повній мірі реалізувати свої таланти, здібності на суспільне та особисте благо. Для переважної більшості людей втрачається можливість своєю чесною працею та здібностями піднятися вище положення робочого чи службовця. Капіталістичні відносини марнотратно відносяться до людської праці, ідей, прагнень змінити життя суспільства на краще і навіть зводить нанівець людські здібності. Практично це можна з впевненістю визначити як певний вид кастової системи.

Запропоновано здійснювати модернізацію фінансової системи з урахуванням усіх негативних наслідків функціонування капіталістичного (ринкового) типу економічної системи для всебічного розвитку суспільства. Альтернативним, має стати орієнтація

на змішаний тип економічної системи, котрий ґрунтується на: забезпеченні балансу різних форм власності в інтересах усього суспільства та рівних можливостей в економіці; оптимальному поєднанні ринкового механізму з державними методами регулюванням економіки; посиленні соціальної спрямованості розвитку економіки; досягненні високого рівня розвитку науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, продуктивних сил. Лише власне сучасне виробництво, яке створює високу додаткову вартість, може забезпечити населення гідними робочими місцями та заробітною платою. На засадах застосування «абсолютних» та «вільних» грошей доцільно утворити модель внутрішнього інвестування.

Література.

1. Гэлбрейт Джон Кеннет. Экономика невинного обмана: правда нашего времени / Дж. К. Гелбрейт. – М.: Издательство «Европа», 2009. – 88 с.

2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Джон Мейнард Кейнс. – М., 1976. – 453 с.

3. Лист Фридрих. Национальная система политической экономии [Електронний ресурс]: Электронная библиотека RoyalLib.com. – Режим доступу: http://royallib.com/book/list_fridrih/natsionalnaya_sistema_politicheskoy_ekonomii.html.

4. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / К. Поланьи : Пер. с англ. А.А. Васильева, С.Е. Федорова и А.П. Шурбелева. Под общей редакцией С.Е. Федорова. – СПб.: Алетейя, 2002. – 320 с.

5. Райнерт Э. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Э. С. Райнерт : Пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 384 с.

6. Сильвио Гезель. Естественный экономический порядок. [Електронний ресурс]: E-reading. – Режим доступа: http://www.e-reading.link/book.php?book=142188.

7. Стіґліц Д. Глобалізація та її тягар: пер. з англ. / Дж. Стіґліц. – К.: Вид. дім «КМ Академія», 2003. – 252 с.

8. Хайдар Баш. Модель Национальной Экономики – новая экономическая система / Б. Хайдар : Пер. с турец. под редакцией Шайдуллина Х.Л. – Казань: Идел-пресс, 2011. – 160 с.

9. Хансен Э. Денежная теория и финансовая политика / Элвин Хансен ; пер. с англ. и ред. пер. В. Е. Малевича ; Центр эволюц. экономики. – Москва : Дело, 2006 – 311 с.

10. Шарапов С.Ф. Избранное / С. Ф. Шарапов; [сост., автор вступ. ст., коммент. А. В. Репников]. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2010. – 744 с.

РЕГІОНАЛЬНА ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ГОСПОДАРСЬКОЇ СТРУКТУРИ

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

Регіональна транспортно-логістична система – це просторова сукупність засобів і шляхів сполучення, функціонально об'єднана логістичними структурами. РТЛС повинна поєднувати всі види транспорту регіону таким способом, щоб найбільш ефективно використовувати переваги кожного з них, з огляду на їх технологічні особливості й просторову організацію**.** Формування РТЛС може відбуватися в процесі еволюційного розвитку, але нерідкі й докорінні зміни в їх територіальній організації, обумовлені динамікою просторової структури паливних і сировинних баз, виробництва й розселення.

В умовах наростання процесів глобалізації й розвитку міжнародного економічного співробітництва усе більш істотним фактором формування РТЛС стають міжнародні транспортні коридори. Формування системи міжнародних транспортних коридорів, що забезпечує світові господарські економічні зв'язки, уже починає значною мірою визначати не тільки перспективи розвитку транспорту, але й умови регіонального розвитку.

Становлення ринкової економіки й перехід її в постіндустріальну стадію розвитку підсилює позиції автомобільного транспорту в регіональних транспортних системах. І безроздільне лідерство автомобільного транспорту в здійсненні традиційних для нього системо-формуючих функцій у формуванні РТЛС поступово, у міру розвитку мережі магістральних автодоріг, доповнюється системо-утворюючими функціями. Регіональні транспортно-логістичні системи варто розглядати як невід'ємні елементи господарської структури відповідних соціально-економічних територіальних систем, а формування РТЛС, здійснюване в контексті регіонального розвитку. Структура РТЛС варіює залежно від географічних умов, виконуваних народногосподарських функцій і від ієрархічного рівня відповідного регіону. Кожний ієрархічний рівень ставить конкретні завдання іманентній йому транспортній системі. Відповідно до цих завдань формується структура РТЛС[1].

Відповідно до регіональної ієрархії РТЛС можна підрозділити на місцеві, регіональні, національні, континентальні, трансконтинентальні. Аналогічним чином можна диференціювати й транспортні комунікації.

Велика розмаїтість природних і соціально-економічних умов регіонального розвитку, різний ступінь транспортного освоєння географічного простору України обумовлюють відповідні розходження в умовах перевезень вантажів і пасажирів. Ці розходження збільшуються широкою галузевою структурою господарства, розмаїтістю галузевих і регіональних технічних умов транспортного обслуговування й різним ступенем транспортабельності вантажів. У зв'язку із цим у перевезеннях вантажів, а також і пасажирів, часто неможливо обмежитися одним видом транспорту. Але жоден з окремих видів транспорту не може самостійно вирішити завдання повного транспортного забезпечення регіонів України. Існують досить точно визначені сфери застосування кожного виду транспорту залежно від особливостей і ступеня транспортабельності вантажу, швидкості й відстані його переміщення, швидкості, відстані й комфортності перевезення пасажирів. Ринкові відносини в економіці змушують кожний вид транспорту, кожне транспортне підприємство шукати своє місце на ринку транспортних послуг.

Всі перераховані обставини в сукупності обумовлюють необхідність об'єднання всіх видів транспорту на території України в єдину транспортну систему (ЄТС). У зв'язку зі змінами, що відбулися, в економіці України й входженням її у світовий комунікаційний простір проблема формування ЄТС знову стала актуальною.

Єдину транспортну систему варто розуміти як функціонально погоджену сукупність різних видів транспорту, об'єднаних спільним виконанням вантажних і пасажирських перевезень із метою мінімізації часових, трудових, матеріальних і фінансових витрат при їх здійсненні. Інституціональну основу формування єдиної транспортної системи становлять єдина нормативно-правова база, і регіональні транспортно-логістичні системи (як системи управління), що забезпечують уніфікацію технологій і сучасне технічне оснащення зчленувань різних видів транспорту[2].

Література.

1. Вохновский Н.В. Управление запасами в транспортно-логистической цепи / Вохновский Н.В. - М – 2008. – 237 с.

2. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник / А.М. Гаджинский. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Информ.-внедр. центр «Маркетинг», 2000. – 357 с.

3. Голоцван Л. Критерии эффективности логистики / Л. Голоцван // Дистрибуция и логистика. – 2007. – № 4 (11). – С. 8-14.

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

5. Змиев Е.И. Транспортная логистика на предприятии: мнения экспертов по ключевым вопросам / Е.И. Змиев // Логистика: проблемы и решения. – 2008. – № 1. – С. 16-19.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Маренич Т.Г., д.е.н., професор,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Якісно розроблена облікова політика є основним законодавчим актом підприємства щодо порядку ведення бухгалтерського обліку в умовах виробництва. Грамотно обрані елементи облікової політики допоможуть зробити облік «прозорим», зменшити кількість можливих помилок та штрафних санкцій, одержати найбільш корисну інформацію, яка дійсно необхідна користувачам для прийняття правильних висновків про діяльність підприємства та порівняння показників фінансових звітів з показниками інших підприємств [1, с. 52]. Метою облікової політики є забезпечення якісних характеристик інформації, що наводиться у фінансовій звітності.

Згідно з Законом України від 05.10.2017 р. № 2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» [2] сутність терміну «облікова політика» дещо змінилося. Нині облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності [3]. Тобто, облікова політика стосується не тільки фінансової звітності, але й бухгалтерського обліку.

В той же час МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» дає таке визначення: облікові політики – це конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика,

застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності [4]. Така дефініція згадує не тільки принципи, правила і практику (методи і процедури), а й основи та домовленості, не пояснюючи при цьому їх зміст. Таким чином, жодне з визначень не дає конкретного переліку питань, які відносяться до сфери облікової політики [5, с. 18]. Тому, якщо у стандартах не зазначається, що те чи інше питання є питанням облікової політики, відповідне рішення буде предметом професійного судження керівництва підприємства.

Розширення переліку вітчизняних підприємств, які ведуть облік за МСФЗ, актуалізує проблему формування облікової політики як за правилами національної стандартизації, так і міжнародної. Чим якісніше, змістовніше складено наказ про облікову політику підприємства за НП(С)БО, тим, враховуючи досвід, ґрунтовнішим буде наказ про облікову політику за МСФЗ. Але необхідно враховувати, що зміст і напрямки облікової політики є більш регламентованими в системі МСФЗ, ніж в національних стандартах. Це по-перше, а по-друге: зацікавлені особи вже звикли до того, що при вирішенні облікових питань слід звертатися як до П(С)БО, так і до МСФЗ, незалежно від того, за якими стандартами веде підприємство облік [1, с. 48].

Хоча МСФЗ не зобов'язують підприємства оформлювати елементи обраної облікової політики окремим документом (наказом, розпорядженням), його складання не вважається порушенням вимог міжнародних стандартів.

Зміст розпорядчого документа (наказу) про облікову політику вітчизняних суб'єктів господарювання розкрито в Методичних рекомендаціях щодо облікової політики підприємства, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 635. Ретельний аналіз цього документу свідчить, що він містить вагомі недоліки і системно не розкриває перелік методів і процедур обліку, як обов'язкових елементів облікової політики. Інші галузеві Методичні рекомендації перенасичені технічними моментами ведення бухгалтерського обліку, а тому потребують удосконалення.

Ступінь деталізації основних положень облікової політики суттєво залежить від суджень керівництва. На наш погляд, при формуванні облікової політики, як за НП(С)БО, так і за МСФЗ, доцільно враховувати такі положення:

1. Методи і процедури, які обрані підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання і подання фінансової звітності,

оформляються наказом про облікову політику, який затверджується керівником. Для підприємств, які ведуть облік за МСФЗ, наказ про облікову політику теж є доречним, оскільки наявність такого документа, як свідчить практика, іноді може бути дуже корисним. В наказах про облікову політику не наводити положень, які протирічать стандартам та іншим законодавчим актам.

2. З метою мінімізації кількості питань, які відносяться до облікової політики, до методів і процедур облікової політики відносити тільки ті, відносно яких нормативними документами передбачено більше ніж один варіант. Крім того, якщо будь-який стандарт дозволяє використовувати різну облікову політику, потрібно обирати прийнятну політику і застосовувати її послідовно.

3. Чітко розмежовувати облікові політики і облікові оцінки. Якщо неможна розрізнити зміну облікової політики та зміну облікових оцінок, розглядають та відображують як зміну облікових оцінок. Так, на сьогодні обліковою оцінкою можна вважати такі позиції: вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів; межа суттєвості відхилення залишкової вартості об'єкта основних засобів від його справедливої вартості для проведення переоцінки; межа суттєвості під час проведення переоцінки нематеріальних активів тієї групи, об'єкти якої вже переоцінювалися та ін. [6, с. 182].

4. Якщо в стандартах немає вказівки відносно відображення в обліку та звітності будь-якої операції, то керівництво підприємства має сформувати судження на основі загальних положень діючої системи стандартизації, або залучення досвіду інших систем стандартизації, консультантів, галузевих практик.

5. У випадку, коли стандарт передбачає відхилення від загальних вимог або специфічні правила для обліку окремих статей, вибір практичних прийомів закріпити в обліковій політиці. Пояснюючи це положення, наведемо приклад: у § 3 МСБО 2 «Запаси зазначено», що товарні брокери оцінюють запаси не за правилами МСБО 2, а за справедливою вартістю [7].

6. Зазначити кількісні критерії та якісні ознаки суттєвості інформації про господарські операції, події та статті фінансової звітності з урахуванням особливостей своєї діяльності, якщо їх не закріплено бухгалтерськими нормативно-правовими актами.

7. Обрати формат фінансової звітності, визначити особливості представлення статей у фінансовій звітності (згортання статей) та звітний період підприємства.

8. Враховуючи тісний взаємозв'язок фінансового і управлінського обліку, передбачити ті положення останнього, які прямо впливають на величину деяких статей фінансової звітності. Наприклад, це такі питання: перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат, бази їх розподілу; перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг); порядок оцінки залишків незавершеного виробництва та ін.

9. Визначити бухгалтерські (розрахункові) процедури, без яких неможливо вести бухгалтерський облік. Зокрема, такими процедурами можна вважати: порядок виправлення помилок; порядок округлення цифр для визначення статей балансу; інші математичні дії щодо обчислення середньої чисельності працюючих тощо; порядок визначення річної суми амортизації, обчислення залишкової вартості об'єктів та ін. [8, с. 12-13].

10. Якщо в обліку використовуються певні поняття, які мають вільне, неоднозначне трактування їх сутності, для ідентифікації таких категорій зафіксувати в наказі про облікову політику відповідні особливості їх визначення.

Отже, облікова політика визнає і регламентує застосування суб'єктивного підходу в бухгалтерському обліку, підкреслює відносність облікових даних, попереджає довільне і необґрунтоване використання методів і процедур бухгалтерського обліку на підприємствах. Змістовність облікової політики складають ті положення, які є: предметом вибору керівництва підприємства з наявних альтернатив у нормативних документах; самостійно розробленими способами ведення бухгалтерського обліку; обґрунтуванням відступів від діючих законодавчих актів. Вищевикладене дозволяє дійти висновку, що облікова політика – це сукупність визначених підходів, методів та процедур, що прийняті підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання як фінансової, так і інших видів звітності.

Склад і структуру бухгалтерської служби, правила документообігу, зберігання документів, порядок формування інвентаризаційних комісій, строки проведення інвентаризації, посадові інструкції, форма бухгалтерського обліку та інші організаційні моменти ведення бухгалтерського обліку на підприємстві доцільно закріпити в окремому наказі про організацію бухгалтерського обліку.

Таким чином, при виборі елементів облікової політики керівництво підприємства має певний відносний ступінь свободи. Змістовність наповнення наказу про облікову політику залежить від діючої системи стандартизації, вимог оподаткування, умов діяльності,

прийнятої бізнес-моделі та стратегічної мети підприємства, а також від рівня кваліфікації бухгалтерських кадрів та керівництва суб'єкта господарювання.

Література.

1. Маренич Т.Г. Реалії формування облікової політики / Сучасний стан і перспективи розвитку обліку, аналізу та фінансового забезпечення підприємств агропромислового виробництва: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 9-10 листопада 2017 р. / Харк. нац. аграр. ун-т. – Харків: ХНАУ, 2017. С. 48-52.

2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» від 05.10.2017 р. №2164-VIII / URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T172164.html

3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №996-XIV / URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T990996.html

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» / URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_020

5. Чалый И. Учетная политика по МСФО: особенности формирования / Все о бухгалтерском учете. – № 6. – 22.01.2018 р. – С. 18-19.

6. Маренич Т.Г. Обґрунтована попередня облікова оцінка як невід'ємна складова облікової політики підприємства / Т.Г. Маренич // Проблеми економіки. – 2016. – №2. – С. 179-183.

7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» / URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_021

8. Маренич Т.Г. До питання класифікації бухгалтерських помилок / Т.Г. Маренич // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2017. – Вип. 188. – С. 3-14.

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА

Онегіна В.М., д.е.н., професор,
Кравченко О.М., к.е.н., доцент,
Білецький О.С., к.е.н.,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Державна аграрна політика як процеси із визначення та реалізації стратегічних орієнтирів, цілей, завдань і заходів держави в сфері розвитку аграрного сектору покликана сприяти його сталому розвитку, гарантуванню продовольчої безпеки країни. Основу

інституційної матриці аграрної політики має становити ієрархія науково обґрунтованої стратегії розвитку аграрного сектору та аграрної політики, базового комплексного закону з державного регулювання аграрного сектору, інших нормативно-правових актів.

В умовах дефіциту державного бюджету визначення стратегічних пріоритетів має ключове значення для проведення дієвої та ефективної аграрної політики.

Порядок державної підтримки аграріїв визначається щорічно в законах України «Про Державний бюджет України» та низкою підзаконних нормативних актів [2-4]. Отже, постійно змінюються не стільки стратегічні пріоритети, скільки результати лобіювання інтересів зацікавлених груп у політичному процесі при формуванні та затвердженні державного бюджету. Дослідження сучасного стану державної підтримки аграріїв виступає основою для розробки заходів з її удосконалення, перетворення аграрної політики на дієвий чинник сталого розвитку аграрного сектору та гарантування продовольчої безпеки країни.

Державна підтримка сільського господарства в Україні є не лише нестабільною (обсяги видатків Державного бюджету по Міністерству аграрної політики у 2008-2018 рр. наводяться на рис. 1), але й є значно нижчою порівняно з країнами провідними експортерами сільськогосподарської продукції.

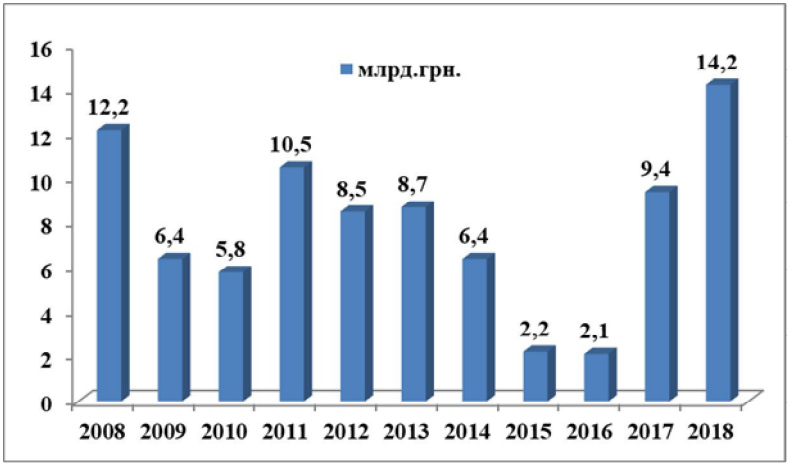


Рис. 1. Заплановані видатки Державного бюджету України по Мінагрополітики України, млрд. грн.

Джерело: складено авторами на основі законів України «Про Державний бюджет України»

У Державному бюджеті України на 2018 р. [2] передбачено на фінансову підтримку сільськогосподарського виробництва 945 млн. грн., що становить 27,8 млн. Євро, або 1,4 Євро на гектар сільськогосподарських угідь (для порівняння: в країнах ЄС така підтримка сягає 200-300 Євро на гектар). Також передбачено 1 млрд. грн. фінансової підтримки розвитку фермерських господарств та 4 млрд. грн. державної підтримки галузі тваринництва.

Аналіз стану продовольчої безпеки в Україні показав, що в останні роки проблема достатності продовольства має саме структурний аспект. Виробництво і споживання тваринницької продукції, зокрема м'ясо-молочної, є недостатнім на 40-45 %.

Крім недостатнього обсягу виробництва та споживання продукції тваринництва, особливістю галузі є структура товаровиробників. Левова частка м'ясо-молочної продукції виробляється господарствами населення, де утримується переважно до п'яти голів худоби. Питома вага господарств населення у виробництві, наприклад, молока становить майже 74 %; м'яса виробляється господарствами населення 36 %, у тому числі м'яса яловичини 73,6 %, свинини 46,9 % [5].

За таких умов доцільно було б у державній підтримці передбачити саме заходи підтримки домогосподарств населення, які б змогли закупити необхідне обладнання, адаптуватися до якісних вимог, шляхом кооперації укрупнитися та трансформуватися у різні форми господарювання. Оскільки аналіз Порядку розподілу коштів за бюджетними програмами показав, що такої підтримки господарства населення, які виробляють тваринницьку продукції, не одержуватимуть.

Механізм розподілу бюджетних коштів майже унеможливлює для більшості бажаючих, особливо дрібнотоварних виробників, тим більше для господарств населення, отримання фактичної державної підтримки. Дві головні причини: по-перше, загальна сума у 4 млрд. грн. є незначною у порівнянні з кількістю суб'єктів господарювання галузі тваринництва, яких тільки підприємств 2 141 тис. одиниць; по-друге, збільшення претендентів на отримання державної підтримки автоматично зменшує обсяг бюджетних коштів на кожного суб'єкта господарювання, оскільки Мінагрополітики формує загальний реєстр суб'єктів, які набули право на державну підтримку, та зазначає в ньому суму коштів, що підлягає розподілу, «в межах відкритих бюджетних асигнувань пропорційно заявленим сумам» [4].

Оцінка слабких сторін сучасного Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання фінансової підтримки розвитку фермерських господарств [3] показує, що фінансова підтримка надається тільки фермерському господарству, у власності та/або користуванні якого перебуває не більше ніж 500 гектарів земель сільськогосподарського призначення, яке має чистий дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній рік до 15 млн. грн., також сільськогосподарському обслуговуючому кооперативу, до складу якого входить не менше ніж 20 членів, серед яких повинні бути не менше ніж одне фермерське господарство, а інші – фізичні особи, у власності та користуванні кожної з яких перебуває не більше ніж 100 гектарів земель сільськогосподарського призначення.

Таким чином, за даними Державної служби статистики на 1.01.2018 р. таким правом можуть скористатись з майже 45 тисяч фермерських господарств лише деякі та менша половина з 996 сільськогосподарських виробничих кооперативів.

Такий Порядок державної підтримки галузі тваринництва та розвитку фермерських господарств не забезпечує адаптації малих товаровиробників, зокрема господарств населення (питома вага яких у виробництві продукції тваринництва становить 54,4 %, в тому числі молока 74 %), до нових умов господарювання, зумовлених Євроінтеграції планами країни. Зазначені процеси загрожують існуванню малого тваринницького агробізнесу та навіть підривають джерела доходів сільських домогосподарств (господарств населення) і розвиток сільських територій в цілому.

Удосконалення державної аграрної політики потребує, насамперед, опрацювання та затвердження узгодженої системи програмних та законодавчо-нормативних документів, підпорядкування поточного бюджетного процесу базовим законам з аграрної політики, передбачення у державній підтримці тваринництва державних програм, які б враховували необхідність вирішення проблем розвитку всіх категорій виробників, зокрема господарств населення, їх адаптації до нових умов господарювання, пов'язаних з Євроінтеграційними планами України.

Література.

1. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 рр. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/node/16025

2. Про Державний бюджет України на 2018 рік: Закон України від 07 грудня 2017 р. № 2246-VIII [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2246-1

3. Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання фінансової підтримки розвитку фермерських господарств / Постанова КМУ від 7.02.2018 № 106 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-zatverdzhennya-poryadku-vik

4. Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки галузі тваринництва / Постанова КМУ від 7.02.2018 № 107 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-zatverdzhennya-poryadku-vik

5. Статистичний щорічник України «Сільське господарство України 2016» / Київ: Державна служба статистики України, 2017, 246 с.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА АПК

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

Формування цілісної інноваційної системи є неодмінною умовою забезпечення конкурентного статусу країни. В останні десятиліття категорія «інновація» з вузько технологічного і наукового поняття трансформувалася в соціально-економічну категорію[2]. Особливу роль в цьому зіграли не тільки досягнення науково-технічного прогресу і процеси глобалізації, а й прагнення бізнесу і ринкових регуляторів поглянути на дану категорію ширше, осмисливши всю палітру характеристик і властивостей, притаманних інновації.

Для української економіки розвиток підприємств агропромислового комплексу (АПК) є індикатором зростання всієї системи виробництва. Це пов'язано з тим, що підприємства сільськогосподарської галузі вкрай швидко реагують на фактори зовнішнього середовища, наприклад, на зміну цін на пально-мастильні матеріали, курси валют, на коливання погодних умов, рівень життя в країні, зовнішньоекономічну обстановку та ін. Крім того, не можна не відзначити наявність внутрішніх факторів, що негативно впливають на діяльність підприємств АПК, таких як зношеність і застарілість машин і устаткування, використовуваного на досліджуваних підприємствах. Наведені аргументи обумовлюють необхідність

активізації інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств, з тим щоб залучити інвестиційні ресурси в оновлення технологій, обладнання, техніки. Приймаючи рішення про вкладення капіталу в той чи інший інноваційний об'єкт в сфері АПК, інвестор розглядає інноваційну привабливість комплексно. Йому необхідно враховувати забезпечення високої привабливості на всіх етапах реалізації проекту - від вибору конкретного об'єкта до технічних характеристик інноваційного проекту. Звідси очевидно, що інноваційна привабливість має комплексний характер і формується з урахуванням принципу синергії. Якщо підприємство АПК має більшість характеристик, оцінених експертами вище середнього, то ступінь інноваційної привабливості вище, ніж якщо за деякими характеристиками оцінки близькі до максимальних, а по іншим прагнуть до мінімуму[4]. Такий нерівномірний розподіл може свідчити про стрибкоподібному розвитку підприємства, неоптимальною організаційній структурі, що знижує і інноваційну привабливість підприємства. Інноваційна привабливість є показником, який дозволяє потенційному інвестору оцінити ступінь готовності підприємства до впровадження інновацій і здатність поліпшити ситуацію на підприємстві до такої міри, щоб відшкодувати витрати, пов'язані з реалізацією інновацій.

В першу чергу використання інновацій дозволяє підприємству вийти на якісно новий рівень виробництва і підвищити свою конкурентоспроможність на ринку, а також, впровадження нових або вдосконалених продуктів, технологій є одним з важливих факторів розвитку в умовах диверсифікації виробництва, без якого в даний час неможлива успішна діяльність організації. Інновації в сфері АПК є науково-технічні розробки з освоєння нової технології вирощування сільськогосподарських культур, виробництва тваринницької продукції, переробки сільськогосподарської сировини і реалізації науково-технічних програм на основі наукових досягнень вітчизняної і зарубіжної практики. Дослідження інноваційних процесів в діяльності сільськогосподарських підприємств показало, що їх велика частина носить раціоналізує характер. Зміни пов'язані з впровадженням нових елементів в уже використовуваних технологій, або з підвищенням рівня. Більшість підприємств, які впроваджують у виробництво наукові досягнення, домагаються істотного поліпшення виробничих і економічних показників. Важливим фактором реалізації інноваційних стратегій є наукове забезпечення технологічних процесів і наукове прогнозування виробничих ситуацій і природних аномалій.

Основна мета оцінки інноваційного потенціалу заключається у визначенні можливостей і напрямків інноваційного розвитку, що забезпечують можливості переходу підприємств на випуск конкурентоспроможної продукції. У зв'язку з цим інноваційна діяльність стає головною умовою виживання підприємства в умовах ринку. Цілеспрямоване здійснення такої діяльності дає підприємству істотні переваги в порівнянні з конкурентами і збільшує, в кінцевому рахунку, прибутковість його діяльності. Прийняття рішень з будь-якого напрямку інноваційної діяльності має грунтуватися не тільки на наукову значимість отриманих результатів досліджень, а й з урахуванням наявних технологічних можливостей підприємства і можливості реалізації удосконаленої продукції на ринку. Важливе значення при цьому має ефективне функціонування сформованої на підприємстві системи управління інноваційною діяльністю.

Література.

1. Березін О.В. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку: монографія /О.В. Березін, О.Д. Плотник. – Полтава: ІнтерГрафіка, 2012. – 221 с.

2. Дацій О.І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України : [монографія] / О. І. Дацій. – К. : ННЦ ІАЕ, 2004. – 428 с.

3. Саблук П.Т. Розвиток інституту удосконалення механізму реформування аграрного сектору економіки / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2010. – № 10. – С. 3-10.

4 Россоха В.В. Формування інноваційно-інвестиційної політики в аграрній сфері економіки / В. В. Россоха, О. М. Гусак. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 240 с.

5. Юрчишин В.В. Інноваційні аспекти еволюції економічної науки / В. В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 90-99.

ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ І ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ В УКРАЇНІ

АНТОЩЕНКОВА В.В., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
АНТОЩЕНКОВ Р.В., К.Т.Н., ДОЦЕНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Сьогодні енергетична ефективність і енергозбереження розглядаються як ключові напрямки економічного зростання в усьому світі. Проблема енергозбереження стоїть особливо гостро в Україні і

потребує комплексного підходу в розробці дієвих програм, оскільки цілі підприємства, міста і регіони стикаються з дефіцитом енергії і різними обмеженнями в зв'язку зі скороченням природних ресурсів, нестачею сучасних, модернізованих електрогенеруючих потужностей і відсутністю широкого застосування екологічних технологій.

Основною метою заходів, щодо енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності є підвищення енергетичної ефективності, що забезпечується зниженням енергоємності валового продукту країни, регіону, району, конкретного підприємства. Варто зауважити, що для вирішення будь-якої проблеми потрібно чітко формулювати поставлені завдання [1].

Отже, для досягнення поставленої мети потрібно вирішити на перший погляд очевидні для країни завдання:

1. Забезпечення енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності паливно-енергетичного комплексу (країни, регіону, району, населеного пункту) за рахунок зниження втрат теплової та електричної енергії, а також вдосконалення автоматизованих систем комерційного обліку ресурсів.

2. Підвищення ефективності виробництва теплової та електричної енергії шляхом реконструкції та технічного переоснащення відповідних об'єктів паливно-енергетичного комплексу.

3. Скорочення обсягів споживання енергетичних ресурсів і води на власні потреби ресурсозабезпечуючих підприємств.

4. Забезпечення енергетичних потреб всіх сфер економіки і населення країни з впровадженням сучасного енергоефективного обладнання та інноваційних технологій.

5. Оцінка ефективності використання енергетичних ресурсів та води шляхом проведення систематичних енергетичних обстежень.

6. Підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів та води в державних і муніципальних установах (країни, регіонах, районах, населених пунктах), забезпечення зниження витрат на експлуатацію будівель, споруд, будівель, які використовуються для розміщення зазначених установ, а також на оплату енергетичних ресурсів та води при дотриманні санітарних норм, правил і необхідних умов комфортного перебування шляхом впровадження інноваційних рішень, що забезпечують економію енергетичних ресурсів і води [2, с. 74].

7. Забезпечення підвищення енергетичної ефективності та енергозбереження в житловому фонді.

8. Забезпечення скорочення обсягів споживання електричної енергії в системах вуличного освітлення муніципальних утворень.

9. Підвищення енергетичної ефективності в промисловому секторі країни, регіону, району, населеного пункту.

10. Перехід організацій сільського господарства до використання нових високопродуктивних та ресурсозберігаючих технологій, оновлення парку сільськогосподарської техніки та реконструкція виробничих сільськогосподарських об'єктів [3, с. 157].

11. Забезпечення ресурсозбереження на транспорті, впровадження систем моніторингу та контролю витрат палива, розширення досвіду використання альтернативних видів моторного палива [4, с. 268].

12. Забезпечення використання інноваційних матеріалів і технологій у будівництві, проектування об'єктів з урахуванням вимог енергетичної ефективності, посилення державного контролю (нагляду) під час приймання об'єктів.

13. Розширення досвіду використання поновлюваних місцевих джерел енергії та забезпечення скорочення обсягів шкідливих викидів в атмосферу.

14. Забезпечення і підвищення активності населення і підприємств, щодо реалізації політики в сфері енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності шляхом постійного інформаційного супроводу запланованих і реалізованих заходів в цій сфері, а також пропаганди енергозберігаючого способу життя.

15. Стимулювання залучення позабюджетних інвестицій в реалізацію заходів (проектів) енергозбереження і підвищення енергетичної ефективності.

Згідно показників Нової енергетичної стратегії України (НЕС) спрямованої на реформування енергетичного комплексу України на період до 2020 р. та формування стратегічних орієнтирів розвитку на довгострокову перспективу – до 2035 р. передбачаються наступні індикатори оцінки досягнення цільового стану (табл. 1) [5].

Таблиця 1

Індикатори технічно надійного та безпечного функціонування галузей енергетичного сектору

Індикатори	***2013***	***2020***	***2025***	***2030***	***2035***
Індекс тривалості довгих перерв в електропостачанні на одного споживача (SAIDI), хв. на рік	527	400	300	200	100
Індекс частоти довгих перерв електропостачання на одного споживача (SAIFI), кількість на рік	4,6	4	3	2	1,5

В 2015 році загалом по Україні ці показники становлять: індекс середньої тривалості довгих перерв в електропостачанні (SAIDI) – 718,5 хв.; індекс середньої частоти довгих перерв в електропостачанні (SAIFI) – 4,28.

Згідно динаміки зміни показника SAIDI по енергопостачальних компаніях за 2013 – 2015 роки лише в декількох компаніях величина показника SAIDI на даний час не перевищують намічену НЕС величину.

Отже, потрібно чітко визначити комплекс взаємопов'язаних заходів, необхідних для досягнення найкращого результату щодо підвищення енергетичної ефективності: стимулювати залучення позабюджетних інвестицій в реалізацію заходів (проектів) щодо енергозбереження і підвищення енергетичної ефективності; підвищення інформованості суспільства про стан і діяльність в області енергозбереження і підвищення енергетичної ефективності, а також рівня знань громадян, відповідальних за енергозбереження і підвищення енергетичної ефективності; підвищення ефективності системи комунальної інфраструктури; реалізація заходів з енергозбереження в державному і муніципальному секторі, а також в житловому фонді; підвищення енергетичної ефективності на транспорті; підвищення енергетичної ефективності в промисловості; підвищення енергетичної ефективності в сільському господарстві.

Література.

1. Public Procurement of Innovative solutions for energy efficiency. Horizon 2020 Energy Efficiency Webinar22 March 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://ec.europa.eu/ easme /sites/ easme-site/files/ses1_h2020-ee19-2017-webinar.pdf.

2. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку: Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 році / С. Ф. Єрмілов, В. М. Геєць, Ю. П. Ященко, В. В. Григоровський, В. Е. Лір та ін. – К. : НАЕР, 2009. – 93 с.

3. Онегіна В.М. Стратегії інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств: [Монографія] / В.М. Онегіна, В.А. Луньова – Харків: ТОВ «Смугаста типографія», 2016. – 255 с.

4. Мельник Л.Г. Економіка енергетики: підручник / За ред.. д.е.н. проф. Л.Г. Мельника, д.е.н. проф І.М. Сотник. – Суми: Університетська книга, 2015. – 378 с.

5. Офіційний веб-сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/ publish/ article?art_id=245064086&cat_id=2450640783.

НАУКОВІ ОБҐРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАСОБІВ МЕХАНІЗАЦІЇ В РОСЛИННИЦТВІ

АРТЕМЕНКО О.О., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Одне з найважливіших завдань фахівців інженерно-технічної служби агропромислового комплексу полягає у визначенні для кожного окремого господарства або машинно-технологічної станції такої мінімальної, але достатньої кількості машин і машинного парку в цілому, яка забезпечить найефективніше його використання.

В обґрунтуванні комплексів машин, що складають машиннотракторний парк, головною умовою є дотримання операційної технології, тобто агротехнологічних вимог і в першу чергу строків виконання технологічних операцій. Це забезпечує підтримку виробничих процесів, заявленого технологічного рівня та відповідно можливість одержання максимально запланованої кількості продукції рослинництва. Для вирішення цього важливого завдання - обґрунтування та оптимізації машинного парку використовується математичне моделювання.

Завдячуючи використанню персональних ЕОМ вирішення цієї задачі значно вдосконалюється

Основні поняття оптимізації МТП та методи моделювання машиновикористання в рослинництві.. Взагалі, під моделюванням розуміють дослідження явищ, процесів або об'єктів шляхом побудови та вивчення їх моделей.

Моделі можуть бути математичні, геометричні, фізичні, тощо.

Оптимізацією об'єкта (чи його параметрів) називається процес вибору найкращого його варіанта з множини допустимих. У більшості випадків поняття „найкращий" може бути виражене кількісно:

– максимальна продуктивність;
– мінімальні втрати врожаю;
– мінімальні витрати;
– максимальний коефіцієнт корисної дії, тощо.

Оптимізація об'єкта полягає у визначенні таких значень факторів (керованих параметрів), при яких певний параметр приймає необхідне максимальне або мінімальне значення.

У ряді випадків застосовують нормативний (сумарний) метод планування потреби парку машин, заснований на зональних нормативах енерговитрат на вирощування 1000 га кожної культури і річного наробітку тракторів кожного класу в умовних еталонних гектарах.

Зональні нормативи енерговитрат на 1000 га встановлюються нормативно-дослідницькими установами за типовими технологічними картами, а нормативи річного наробітку для кожного типу тракторів - розрахунково-аналітичним методом або, при нестачі вихідної інформації, середньопрогресивним методом на основі аналізу даних наробітку за минулий період з урахуванням деякої неодночасності виконання робіт у різних процесах.

У процесі аналізу результатів оптимізації одержують кращі проектні рішення в інженерній, виробничо-фінансовій діяльності організації та на цій основі вирішують питання планування і управління виробництвом продукції рослинництва. Розглядаючи перший, довоєнний, який відноситься до часів так званої «машинізації соціалістичного сільськогосподарського виробництва». В Україні перша, вітчизняна сільськогосподарська техніка стала з'являтися наприкінці 20-х – на початку 30-х років. Організовані в той період колгоспи були дрібними (300…500 га). Відповідно започатковувалися форми машиновикористання. Це державні машинно-тракторні станції, перша з яких з'явилася в 1929 році. З перших днів поставало питання перед науковцями та виробниками продукції оптимального використання наявної техніка та розрахунку необхідної. Першим вченим, який працював над оптимальним використанням техніки був Горячкін В.П.який вказував, що для порівняння роботи, виконаної різними способами, необхідно встановити: затрати капіталу, вартість машинної роботи, результати чи вигоди машинної роботи.

В Україні, у Київському сільськогосподарському інституті (сьогодні НАУ), починаючи з 1938 року, група науковців, яку очолив професор Кіртбая Ю.К., зробили подальші кроки в дослідженні властивостей сільськогосподарських машин і знарядь, а у 1957 цими науковцями розроблені методичні основи інженерних розрахунків технологічних процесів та комплексів машин. Послідовниками Кіртбая Ю.К. в Україні – Крамаровим В.С., Савченком М.З., Натанзоном І.Й. уперше розроблено зональні нормативи потреби в машинах на 100 га орної площі й вартості однієї години роботи машин.

Науковці приходять до висновку, що тільки системний аналіз у сполученні з математичним моделюванням властивих йому процесів і взаємозв'язків є найбільш ефективним напрямком наукових досліджень у галузі сільськогосподарського виробництва.

Застосовується кілька систем показників оцінки машин. У землеробстві класифікація таких показників включає ступінь виконання агротехнічних, технічних, експлуатаційних і економічних вимог.

Так система, запропонована Саакяном Д.Н., передбачає п'ять взаємозалежних груп окремих показників – агротехнічні, експлуатаційні, промислові, економічні, загальнотехнічні і естетико-ергономічні показники. Основним узагальнюючим економічним показником використання машин Саакян Д.Н. вважає собівартість механізованих робіт.

Втіленням тривалих наукових досліджень Фіна Е.А. є розробки по оптимальному складу машинно-тракторного парку і керуванню використанням техніки на основі оптимальних графіків завантаження МТП, що були впроваджені в ряді господарств різних зон УРСР. Сформульовані Фіном Е.А. наукові положення склали основи нового наукового напряму - теорія і методи оптимізації експлуатаційних систем сільськогосподарської техніки.

У працях Зангієва А.А поряд з економічними критеріями ефективності враховані також вимоги, обумовлені законами механіки стосовно до машинних агрегатів. На його думку, найбільш ефективним науковим методом вирішення подібних складних завдань є багаторівневий системний підхід. При цьому як взаємозалежні елементи системи розглядаються основні режими роботи агрегатів, які необхідно оптимізувати. Він вважає, що основна задача полягає в науковому обґрунтуванні зазначених підсистем або рівнів оптимізації з взаємозалежними критеріями, що у комплексізабезпечують найменші затрати всіх основних ресурсів при роботі агрегатів.

Задача ресурсозбереження на кожному рівні формулюється таким чином, щоб вихідні результати оптимізації попередніх рівнів були вихідними даними для наступних рівнів.

На сьогодні головним методом дослідження вбачається моделювання, що здійснюється на підставі відповідної теорії. Науковці ХНТУСГ працюють над проблемою оптимізації комплексу машин та машинно-тракторних агрегатів при виконанні технологічних операцій в залежності від площі вирощування культури.

Література.

1. Губко В.Р. Питання методики і результати розрахунків машинно-тракторного парку на ЕОМ // Застосування математичних методів у дослідженні складних процесів сільськогосподарського виробництва / В.Р. Губко, Е.А. Фінн, Л.М. Козакова; за ред. В.С. Крамарова. – К. : Урожай, 1972. – С. 10-17.
2. Мельник І.І., Тивоненко І.Г., Фришев С.Г. Інженерний менеджмент [Навчальний посібник] / І.І. Мельник, І.Г. Тивоненко, С.Г. Фришев; за ред. І.І. Мельника. – Вінниця: Нова книга, 2007. – 536 с.
3. Артеменко О.О. Вплив ресурсозабезпеченості на ефективність інноваційних технологій вирощування сільськогосподарських культур / О.О. Артеменко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2015. – Вип..161. – С. 81-89.
4. Соловьев В.П.Технологические парки в Украине: от исходной концепции к реальной практике./ В.П. Соловьев // Наука и наукознавство. – 2014. – С. 15-20.
5. Інноваційні ресурсозберігаючі технології: ефективність в умовах різного фінансового стану агроформувань: [Монографія] / За ред. проф. Г.Є. Мазнєва. – Харків : Вид-во «Майдан», 2014. – 592 с.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ

Баранова К.В., магістрант*,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Кризові явища в сфері виробництва і попиту на сільськогосподарську продукцію в тій чи іншій мірі проявляються і в зерновому господарстві. Зростання виробництва обумовлюється попитом на пропозицію, а саме він визначає необхідні обсяги виробництва зерна для задоволення потреб внутрішніх оптового і роздрібного ринків, а також експорту.

Чому покупець надає перевагу певному товарові? Узагальнена відповідь на це запитання звучить так: тому що, порівняно з іншими, цей товар краще задовольняє потребу, має важливі для споживача характеристики.

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

Теоретичним надбанням підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції, в тому числі і зернової, є наукові праці вітчизняних вчених економістів таких як: В. Бойка, О. Єрмакова, М. Калінчика, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, П. Саблука, Л. Худолій, О. Царенка, О. Шпичака, В. Юрчишина та інші.

У визначенні І. Должанського та Т. Загорної конкурентоспроможність підприємства – це здатність виробляти й реалізовувати швидко, дешево, якісно, продавати в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування [2].

Г. Азоєв вважає, що конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку, тобто основна увага приділяється фінансовій стороні діяльності підприємства [1].

постійно зростаючого попиту на зерно інтенсивнішим шляхом [7-14].

Конкурентоздатність - це здатність здійснювати свою діяльність в умовах ринкових відносин і одержувати при цьому прибуток, достатній для науково-технічного вдосконалення виробництва, стимулювання працівників і підтримки продукції на високому якісному рівні. Щоб можна було конкурувати з іншими підприємствами необхідно особливу увагу приділити цінам за реалізовану продукцію. Розглянемо ціни реалізації досліджуваного підприємства в таблиці 1.

Таблиця 1

Середні ціни реалізації зернових та зернобобових культур в ТОВ «Укрзернопром-Шевченкове», *грн.*

Зернові культури	***2013 р***	***2014 р***	***2015 р***	***2016 р***
Україна	3000	3200	3500	3800
Харківська область	2500	2800	3000	3500

Зернова продукція є основою доходів сільськогосподарських підприємств. Але за останні роки спостерігається низький рівень товарності зерна, особливо в у маловражайні роки.

Маркетинг – це оцінка і практика прийняття управлінських рішень щодо формування ринково-продуктової стратегії і цілей організації на основі аналізу факторів зовнішнього середовища з метою узгодження та реалізації економічних інтересів ринкових суб'єктів. Особливості маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств на ринках пов'язані з великою диференціацією їхніх

розмірів та спеціалізацією. Тому одні з них створюють відділи маркетингу, а інші – обов'язки з маркетингу розподіляють між спеціалістами господарства [6].

В ТОВ «Укрзернопром-Шевченкове» використовують останній спосіб, тому маркетингові дослідження проводять керівник та головні спеціалісти.

Досягти глибокого проникнення на ринок підприємство може також, переконуючи споживачів використовувати більший обсяг товару або збільшити частоту використання певного товару. Конкретними заходами, завдяки яким, реалізується стратегія глибокого проникнення на ринок, є реклама, спрямування збуту, підвищення рівня сервісу, та зниження ціни завдяки зниженню витрат пов'язаних із виробництвом і збутом продукції.

Таким чином, щоб успішно конкурувати з іншими підприємствами на аграрному ринку ТОВ «Укрзернопром-Шевченкове» необхідно обрати стратегію лідерства за витратами з елементами диверсифікації, а для поліпшення зернового стану виробництва - необхідно реалізувати стратегію проникнення на ринок. Підприємству необхідно скоротити витрати і установити стійку ціну реалізації. В ТОВ «Укрзернопром-Шевченкове» ціна реалізації зернових і зернобобових культур в 2016 році склала 3500 гривень за тону. Підприємству необхідно проводити активну рекламну діяльність, залучати нових споживачів, удосконалювати технічну базу і рівень знань працівників.

Література.

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков – М.: Тип. Новости, 2000. – 256 с.

2. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: [Навч. посіб.] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К., 2006. – 384 с.

3. Довідник менеджера по управлінню конкурентоспроможністю для магістрів усіх форм навчання / [укл.: А.Д. Дудник]. – К.: КНЕУ, 1999. – 60 с.

4. Дмитренко Н.М. Конкурентоспроможність переробних підприємств малого бізнесу в АПК: Автореф. дис. канд. екон. наук. – Дніпропетровськ: ДДАУ, 2008. – С. 6.

5. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: [монографія.] / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К.: Інститут аграрної економіки, 2007. – 270 с.

6. Портер М. Конкуренция.: [учебное пособие] / М. Портер – Москва: Вильямс, 2001. – 425 с.

7. Андрійчук В.Г. Основи економіки праці: [Навчальний посібник] / В.Г. Андрійчук. – К. : Знання Прес, 2010. –313 с.

8. Гайдуцький П.І. Економіка підприємства: [Навчальний посібник] / П.І. Гайдуцький. – К. : Атіка, 2009. –528 с.

9. Захарчук О.В. Енергозберігаючі технології вирощування озимої пшениці і шляхи економії енергетичних ресурсів / О.В. Захарчук // Інноваційна економіка. – № 2. – 2013. – С. 17-21.

10. Калінчик М.В. Організаційні проблеми технологічного забезпечення землеробства в Україні / М.В.Калінчик // Агроінком. – № 1-2. – 2015. – С. 128-133.

11. Материнська О.А. Економічна ефективність виробництва зернових культур в сільськогосподарських підприємствах / О.А. Материнська // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2521

12. Тарнавска Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н.П. Тарнавська ; Тернопільський економічний ун-т. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.

13. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2004. – 544 с.

14. Шевельова С.О. Конкурентоспроможність молочного підкомплексу: [монографія.] / С.О. Шевельова. – Тернопіль: Збруч, 2001. – С. 21.

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАТИЗАЦИИ

БАШКО Д.Ю., СТУДЕНТ*,
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ «БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Сельское хозяйство является донором для других отраслей экономики, источником пополнения национального дохода для решения насущных задач страны. От состояния и темпов развития сельского хозяйства во многом зависят основные народнохозяйственные пропорции, рост экономики всей страны. В этих условиях актуальным становится изучение дальнейших тенденций развития мирового сельского хозяйства, в котором на сегодня занята половина населения планеты.

На ранних этапах экономической истории человечества определяющую роль в формировании местных особенностей сельскохозяйственного производства (наборе выращиваемых культур,

* *Науковий керівник – Корсун Н.Ф., к.е.н., доцент*

видах домашних животных, агротехнических приемах), имели природные условия территории - климат, рельеф, плодородие почв.

Хозяйственные навыки населения, достигнутый уровень социально-экономического развития, условия международной торговли лишь впоследствии оказались решающими для формирования локальных социально-экономических различий территорий, вовлеченных в мировое хозяйство.

Сельское хозяйство создаёт продукты питания для населения, сырьё для многих отраслей промышленности, воспроизводит живую тягловую силу, включает отрасли земледелия и животноводства, правильное сочетание которых обеспечивает рациональное использование материальных и трудовых ресурсов. В этой отрасли происходит непосредственное взаимодействие человека с природой, от которого в значительной мере зависят здоровье человека.

В условиях информатизации развитие сельского хозяйства приобрело иной вид. Современное сельское хозяйство является высокотехнологичной отраслью агропромышленного комплекса, в которой ключевое значение придаётся не количеству ресурсов, а рациональности их использования.

В таких условиях развитие сельскохозяйственного производства является приоритетной задачей любого государства. Развитие цифровых технологий и генной инженерии позволили многим странам вывести сельское хозяйство на новый качественный уровень.

В связи с глобальными изменениями в области сельского хозяйства в 2015 году на международной выставке «Agritechnica 2015» в Германии была провозглашена концепция «Сельского хозяйства 4.0».

Концепция «Сельское хозяйство 4.0» является новым этапом эволюции сельскохозяйственного производства. Первая концепция «Сельское хозяйство 1.0» подразумевала использование традиционных методов ведения хозяйства. Вскоре появилась концепция «2.0», которая предполагала использование средств механизации.

С развитием информационных технологий появилась концепция «3.0», под которой понимается информационное сельское хозяйство, в том числе элементы точного земледелия и животноводства.

«Сельское хозяйство 4.0» включает все имеющиеся средства механизации и автоматизации производства, дополненные «Интернетом вещей» (когда машины и оборудование обмениваются данными и командами между собой без участия человека), большими данными и её более тонкой электроникой, проникающей во все сферы аграрного производства [1].

В настоящее время в сельскохозяйственном производстве Республики Беларусь преобладает концепция «Сельское хозяйство 3.0». Это обусловлено, в первую очередь, применением информационных технологий при производстве продукции, внедрением интенсивных технологий, а также высокопроизводительного оборудования. Однако человек играет огромную роль в функционировании агропромышленного комплекса Беларуси.

Для внедрения концепции «Сельское хозяйство 4.0» необходимы глобальные изменения в сельскохозяйственном производстве. В первую очередь необходимо глобальное преобразование инфраструктуры. Данное мероприятие подразумевает внедрение более современных технологий коммуникации. В Республике Беларусь преобладает технология мобильного интернета третьего поколения (3G), которая является недостаточно эффективной для удалённого управления производственными процессами в сельском хозяйстве.

Также необходимо развивать техническую базу. В связи с неоднозначным экономическим положением государства, скорость устаревания технической базы больше чем её обновления.

Помимо этого, концепция «Сельское хозяйство 4.0» имеет такой негативный момент для Республики Беларусь как сокращение рабочих мест в агропромышленном комплексе. По этой причине необходимо сохранение имеющихся рабочих мест посредством переподготовки кадров, а также перераспределение трудовых ресурсов в другие сферы экономики.

Литература.

1 CLAAS: сельскохозяйственные технологии 4.0 – цифровые и сетевые решения в АПК [Электронный ресурс] / ООО «Агроком-Урал». – Екатеринбург, 2018. - Режим доступа : http://www.agrokom-ural.ru/. – Дата доступа : 01.03.2018

2 Agritechnica 2015 или Сельское хозяйство 4.0 [Электронный ресурс] / Научно-практический журнал «Белорусское сельское хозяйство». – Минск, 2018. - Режим доступа : http://www.agriculture.by/. - Дата доступа : 25.02.2018

3 Сельское хозяйство 4.0 – что оно сулит? [Электронный ресурс] / Интернет-журнал «Неужели?». – Российская Федерация, 2018. – Режим доступа : http://www.neuzhely.ru/. - Дата доступа : 21.02.2018

4 Новостной портал Onliner [Электронный ресурс] / Новостной портал Onliner. - Минск, 2018. - Режим доступа : http://www.onliner.by/. - Дата доступа : 15.02.2018

5 Новостной статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Новостной статистический комитет Республики Беларусь, 2018. – Режим доступа : http://www.onliner.by/. – Дата доступа : 05.03.2018.

СТАН ВИРОЩУВАННЯ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

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

Пшениця — одна з найдавніших і розповсюджених культур на земній кулі. Виробництво зерна у значній мірі залежить від природних факторів, і зокрема погодно-кліматичних умов. Необхідно мати на увазі, що на рівень врожайності даних культур впливають крім агротехнічних і організаційних заходів, також і погодні умови поточного року. Може статись, що на протязі року були вжиті всі необхідні заходи на відповідному агротехнічному рівні, але при несприятливих погодних умовах врожайність отримана нижча у порівнянні з оптимальними нормами. Розглядаючи статистичні ряди врожайності сільськогосподарських культур необхідно відзначити, що крім загальної тенденції підвищення врожайності за рахунок розвитку культури землеробства виникають і випадкові коливання врожайності за рахунок умов погоди кожного року, які необхідно враховувати.

За даними, опублікованого міністерством сільського господарства США огляду світового ринку пшениці, врожайність пшениці в Україні зростає швидкими темпами. Варто зазначити, що подібна ситуація спостерігається у всіх основних країнах-експортерах за два десятиліття.

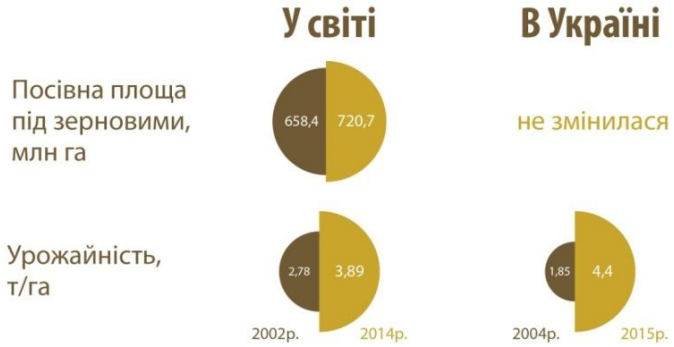


Рис. Динаміка вирощування зернових культур у світі та Україні

* *Науковий керівник – Потишняк О.М., д.е.н., професор*

Проте країни ЄС залишаються лідерами за врожайністю зернових культур в світі. В кінці XX сторіччя США були другими в рейтингу врожайності пшениці, а ось на початку 2010-років вже поступилися Україні і Канаді, яка збільшила врожайність на 30 % за двадцять років (табл.).

Таблиця

Темпи зростання врожайності за двадцять років

Країна	***ЄС***	***Україна***	***США***	***Канада***	***Аргентина***	***Австралія***
Темпи зростання урожайності пшениці	13%	44%	10%	30%	14%	1%

Інноваційні технології являють собою економічні моделі, які на основі використання елементів біологічного землеробства та оптимізації виробничих процесів дозволяють досягнути високого ступеня керованості, прогнозованості та ефективності рослинництва. Інноваційні технології виробництва продукції рослинництва на відміну від традиційних технологій, на думку Бабарикова Г.М., базуються на використанні енерго- і ресурсозберігаючих систем землеробства, елементами яких є: відповідність біологічним і зональним особливостям вирощування сільськогосподарських культур з урахуванням ґрунтово-кліматичних умов; відмова від виконання оранки; мінімізація основного обробітку ґрунту в напрямку зменшення кількості агротехнічних операцій та поєднання кількох операцій в одному технологічному процесі, що зумовлює скорочення часу обробітку посівних площ на 70-80 % та забезпечує економію виробничих витрат у середньому в п'ять разів, у тому числі витрати на добрива – на 30-40 %, паливно-мастильні матеріали – на 60-70 %, придбання сільськогосподарської техніки – на 80-90 % [1, с. 81-85].

У США 82 % посівної площі обробляється за енергозберігаючими технологіями, 25 млн. га - за енергозберігаючою технологією No-Till. У Бразилії та Аргентині під неї використовують по 60 % від посівних площ - 17,36 та 14,5 млн. га відповідно, Австралії – 9 млн. га мільйонів, Канаді - 4 млн. га. У рекомендаціях для обробітку ґрунту передбачено стільки техніки, що в перерахунку на 1 га вони становлять 0,7 кінських сил.

У зерновій галузі США, наприклад, існують великі, світового значення торгові компанії, що мають свої філії в інших країнах - «Контінентал», «Каргіл», «Дрейфус» (створені ще в XIX столітті) та інші, професійно ведуть зовнішню торгівлю зерном. Спільно з Мінсільгоспом США (державою) і фермерами вони забезпечують ефективне функціонування інфраструктури у країні, пов'язаної з експортом та імпортом зерна. У роки, коли ціни на зерно на світовому ринку складаються нижче собівартості у фермерів, Мінсільгосп доплачує фермерам за зерно, поставлене ними на експорт [2, с. 92].

На даний час, через порушення агротехнології вирощування культури значно збільшується забур'яненість посівів, що спричинє зниження урожайності культур, в тому числі і пшениці озимої. У зв'язку з цим, виникає необхідність контролю бур'янів у посівах культури.

Дослідивши стан вирощування озимої пшениці в зарубіжних країнах, хочемо зазначити, що в південній Німеччині за сприятливих погодних умов рекомендовані ранні осінні обробки гербіцидами. Оптимальними умовами застосування гербіцидів (особливо для контролю лисохвосту є: достатня кількість продуктивної вологи, один із важливих чинників, та якісний обробіток поля, на ґрунтах з важким гранулометричним складом застосовують препарати з максимальною нормою витрати, бур'яни обприскують під час стадії формування листків за сонячної погоди.

У Литві переважну більшість, а саме 70-90 % від усіх бур'янів становлять однорічні дводольні. На сьогодні у зв'язку з глобальним потеплінням клімату більшість однорічних бур'янів успішно перезимовують, хоча вони ще тільки 10-15 років тому назад вимерзали узимку. Через глобальне потепління збільшилася середня температура приповерхневого повітря Землі та океанів, починаючи з середини XX століття. Гербіциди у посівах пшениці озимої застосовують від двох листків до кінця кущення і весною у фазі кущення і від кущення до утворення 1-2 міжвузлів культури препарат Мустанг®, діюча речовина: флорасулам + 2,4-D 2-етилгексиловий ефір [3, с. 9].

Загалом інноваційна активність сільськогосподарських підприємств України є надзвичайно низькою порівняно із європейськими країнами. Переважно більша частина вітчизняних сільськогосподарських підприємств втрачає свої конкурентні позиції . Це спричинене тим, що більшість сільськогосподарських підприємств функціонує на екстенсивній основі. Основною їх метою є зниження обсягу витрат, а не підвищення урожайності, виходу валової продукції на одиницю витрат, земельної площі тощо.

Слід зазначити, що низький обсяг попиту на інноваційний продукт на внутрішньому ринку не сприяє поширенню зовнішніх ефектів та розвитку потенційних внутрішніх чинників підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств. Вищезазначене потребує цільових та системних дій щодо структурної перебудови національної економіки та зміцнення інвестиційно-інноваційних чинників економічного розвитку шляхом проведення активної державної політики, що сприяла б вирішенню проблеми створення конкурентних переваг для аграрних підприємств з метою стимулювання їх розвитку.

Література.

1. Бабарика Г.М. Підвищення ефективності зернової продукції в сільськогосподарських підприємствах / Г.М. Бабарика // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Вип. 84. – Харків : ХНТУСГ, 2009. – С. 81-85.

2. Бондарчук В. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики з підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / В. Бондарчук, Р. Алколей Джордж, Л. Молдаван, Є. Луценко, В. Зуєв. // Аналітичне дослі-дження. – К., Верес. 2011. – 92 с.

3. Мазоренко Д.І. Аналіз ринку і рекомендації до використання машин і знарядь для основного обробітку ґрунту в Україні / [Д.І. Мазоренко, В.І. Пастухов, М.В. Бакум та ін.] // Науковий вісник Луганського національного аграрного університету. Серія: Технічні науки. – Луганськ: ЛНАУ, 2011. – № 30. – С. 89-97.

4. Мазнєв Г.Є. Планування фінансового забезпечення інноваційних агротехнологій в умовах різного фінансового стану підприємств / Г.Є. Мазнєв, О.В. Дудник // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – № 161. – 2015. – С. 60-73

5. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ

Бірченко Н.О.,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Ризики притаманні будь-якому суб'єкту підприємницької діяльності незалежно від виду його діяльності. Економічна криза

відповідно породжує величезну кількість ризиків, які різноманітні за джерелом прояву, величиною ймовірних втрат, за змістом. У зв'язку з цим виникає потреба в створенні системи ризик-менеджменту.

Теоретичним й практичним основам дослідження ризиків та їх обліково-аналітичному забезпеченню присвячені праці багатьох вчених, серед яких: В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко [1]; І.М. Витівська, І.Л. Грабчук, О.О. Зеленіна [2]; В.М Гранатуров, О.Б. Шевчук [3]; Г.Г. Кірейцев, В.А. Нехай [4]; А.О. Старостіна, В.А. Кравченко [5]; Г.О. Ткачук [6]. Вчені розробили різноманітні підходи до прогнозування ризиків і захисту від них – це інтегрування ризиків, прагнення їх мінімізувати, запобігти і т.д. Однак проблема створення ефективної системи управління ризиками на мікрорівні набуває все більшої актуальності.

Для ефективного ризик-менеджменту необхідна інформаційна база. Тільки наявність максимально точної та достовірної інформації дає можливість приймати рішення щодо уникнення та зниження ризиків. Дані бухгалтерського обліку повинні стати інформаційним ресурсом для ризик-менеджменту у вигляді обліково-аналітичного забезпечення.

Формування обліково-аналітичного забезпечення, на наш погляд, повинно формуватися в системі бухгалтерського обліку, а саме: в фінансовому обліку формується облікове забезпечення, в управлінському обліку – аналітичне. В управлінському обліку передбачається дві функціональні складові: ідентифікація ризиків та здійснення аналітичних процедур.

В якості джерел інформації використовується інтерв'ю зі співробітниками, власні спостереження за діяльністю персоналу, дані бухгалтерського обліку і звітності. Процес дослідження передбачає на наш погляд: проведення попередньої наради; аналіз фінансової звітності; проведення оцінки свідчень; опитування персоналу; збір доказів; аналіз та оформлення результатів; проведення заключної наради.

Г.О. Ткачук пропонує виділи наступні групи обліково-аналітичного забезпечення виявлення економічних ризиків: правовстановлюючі документи; договірна політика; матеріали зовнішніх та внутрішніх перевірок; облікова політика підприємства та організація бухгалтерського обліку; дані первинного бухгалтерського обліку; дані бухгалтерського фінансового обліку та звітності; дані

податкового обліку; дані статистичного обліку; кредитна політика підприємства; орендні операції; дані забалансового обліку; дані внутрішньогосподарського контролю; дані управлінського аналізу; дані фінансового аналізу; інформаційні системи підприємства; інша необлікова інформація [6].

Ефективний ризик-менеджмент неможливий без повного та своєчасного інформаційного забезпечення. Специфіка ризиків, як об'єкту управління, обумовлює необхідність дослідження значного інформаційного масиву як внутрішнього, так і зовнішнього середовища функціонування підприємства. Зокрема, в процесі ідентифікації ризиків, для потреб ризик-менеджменту, необхідно здійснювати обробку різноманітних джерел інформації: законодавства, директивних документів, бухгалтерської облікової інформації, позаоблікових джерел інформації тощо. Фундаментом для оцінювання внутрішніх ризиків діяльності підприємств виступає інформація, що накопичується у системі бухгалтерського обліку.

Література.

1. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємництві: Монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.

2. Вигівська І.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємницькими ризиками / І.М. Вигівська, І.Л. Грабчук, О.О. Зеленіна // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – Вип. 1 (31). – 2015. – С. 67-79.

3. Гранатуров В.М. Ризики підприємницької діяльності: проблеми аналізу / В.М. Гранатуров, О.Б. Шевчук. – К.: Державне вид.-інф. агентство «Зв'язок», 2000. – 150 с.

4. Кірейцев Г.Г. Обліково-аналітична система сільськогосподарського підприємства в умовах антикризового управління / Г.Г. Кірейцев, В.А. Нехай // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://magazine.faaf.org.ua/oblikovo-analitichna-sistema-silskogospodarskogo-pidpriemstva-v-umovah-antikrizovogo-upravlinnya.html.

5. Старостіна А.О. Ризик-менеджмент: теорія та практика: [Навчальний посібник] / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка»», 2004. – 200 с.

6. Ткачук Г.О. Ідентифікація економічних ризиків в обліково-аналітичній системі підприємства / Г.О. Ткачук // Економіка харчової промисловості. – 2015. – Том 7. – Вип. 4. – С. 80-88.

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ

ВАСИЛЕВИЧ Д.Ю.*

Простая совокупность индивидуальных отчетностей не в состояние дать прозрачную информацию о деятельности группы организаций, рассматриваемых как единое хозяйственное целое.

Значение консолидированной финансовой отчетности в предпринимательской деятельности определяется следующим: необходимость постоянного усовершенствования механизма информационного обеспечения пользователей; повышение значения информации в мире в целом; необходимость поиска высокодоходных сегментов бизнеса с целью переливания капиталов; повышение значения контроля за деятельностью дочерних предприятий материнским с целью уменьшения рисков злоупотреблений и искажения информации и др. [1].

Консолидированная отчетность – это отчетность, составляемая по группе организаций, находящихся в определенных взаимоотношениях и (или) определенным образом связанных, и представляемая в виде отчетности единого хозяйствующего субъекта.

Сводная и консолидированная отчетности в некоторых источниках отождествляются. Однако, несмотря на это они имеют существенные отличия:

– методы составления: сводная отчетность составляется путем построчного суммирования данных консолидированная – предполагает более сложный процесс и включает элиминирование некоторых показателей [2];

– различие и в целях составления. Сводная отчетность составляется с целью обобщения или статистического обобщения информации;

– поскольку консолидированная отчетность призвана учитывать наличие внутригрупповых операций, то и составляется она взаимосвязанными и (или) взаимодействующими организациями. Сводная отчетность, как правило, формируется государственными органами (в целях статистического обобщения для (или для) оценки органами управления деятельность подчиненных им организаций) или в пределах одного юридического лица, имеющего филиалы и подразделения, выделенные на отдельный баланс, но не являющихся самостоятельными юридическими лицами;

---

* *Научный руководитель – Борейко Н.А., к.э.н., доцент*

– сводная отчетность также может составляться при наличии у организации дочерних обществ, но в рамках одного собственника [3]. Т.о., консолидированная отчетность составляется в рамках нескольких собственников, а сводная – в рамках одного (государство, юридическое лицо с подразделениями и филиалами на отдельном балансе), исключая случаи статистического обобщения.

Сводная отчетность – это отчетность, составляемая путем построчного суммирования данных, как правило, в рамках одного собственника (или с целью статистического обобщения в рамках нескольких собственников), внутри одного юридического лица на основании отчетных данных его подразделений и филиалов, выделенных на отдельный баланс, но не являющихся самостоятельными юридическими лицами.

Консолидированная отчетность – это отчетность, составляемая по группе юридически самостоятельных организаций, но фактический являющихся единым хозяйственным целым, методом элиминирования отдельных показатели предприятий, входящих в группу, с целью исключения повторного счета в итоговом (консолидированном) отчете группы.

Материнскому предприятию следует разработать Положение о порядке ведения бухгалтерского учета и составления консолидированной отчетности в группе, в котором предусмотреть единую учетную политику для предприятий группы, методы расчета показателей в целях консолидации, а также сроки представления и формы (регистры), содержащие информацию для проведения консолидационных корректировок.

Выполнение требования достижимо двумя способами:

1) группа вырабатывает единую учетную политику, и компании группы формируют индивидуальную отчетность сразу по единой учетной политике;

2) каждая компания группы формирует свою индивидуальную отчетность согласно собственной учетной политике, однако при консолидации потребуются корректировки для приведения в соответствие данных индивидуальной отчетности учетной политике группы.

В консолидированной отчетности, как и в индивидуальных, по каждому числовому значению показателей отчетности, за исключением консолидированной отчетности, составляемой за первый отчетный период, должны быть приведены данные за

отчетный период и период года, предшествующего отчетному году, аналогичный отчетному периоду [4, п. 7].

Для начала работы необходимо определить структуру группы, а для этого следует проанализировать данные материнской компании и дочерних компаний по счету 06 «Финансовые вложения». В зависимости от размера и типа инвестиций определяется метод консолидации.

Виды инвестиций:

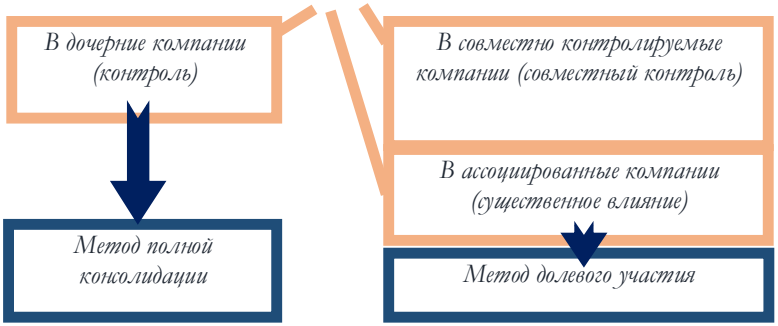


Схема Определение метода консолидации

Источник: собственная разработка на основе изученных МСФО [5, 6, 7]

Консолидированная отчетность составляется путем суммирования показателей индивидуальной отчетности материнского предприятия с соответствующими показателями индивидуальной отчетности его дочернего предприятия (метод полной консолидации), за исключением показателей, возникающих в связи с совершением внутригрупповых операций между этими предприятиями [4, п. 11].

Показатели индивидуальной отчетности зависимых хозяйственных обществ, входящих в группу как ассоциированные предприятия, не суммируются построчно с показателями индивидуальной отчетности материнского предприятия (учитывая при этом элиминирование показателей, связанных с внутригрупповой деятельностью).

В консолидированной отчетности долгосрочные финансовые вложения материнского предприятия в ассоциированное предприятие и связанные с этими вложениями показатели отражаются в соответствии с методом долевого участия

Литература.

1. Информационное агентство «Ліга:закон» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://product.ligazakon.ua/ru/osnovnye-principy-metodika-i-problemy-sostavleniya-konsolidirovannoj-finansovoj-otchetnosti-po-msfo/ – Дата доступа: 11.11.2017

2. Электронная библиотека «Полка букиниста» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://polbu.ru/bandurin_corporations/ch25_all.html – Дата доступа: 10.12.2016

3. Н.В. Лацинская «понятия сводной и консолидированной финансовой отчетности. порядок составления отчетности» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://bugabooks.com/book/27-buxgalterskaya-finansovaya-otchetnost/26-81-ponyatiya-svodnoj-i-konsolidirovannoj-finansovoj-otchetnosti-poryadok-sostavleniya-otchetnosti.html – Дата доступа: 10.12.2016

4. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «консолидированная бухгалтерская отчетность», утвержден постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.06.2014 № 46 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/acts/postmf_300614_46.pdf – Дата доступа: 10.12.2016

5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 27 «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://finotchet.ru/articles/147/ – Дата доступа: 10.12.2016

6. Приложение 31 к постановлению Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь 19.08.2016 № 657/20 Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 3 «Объединения бизнесов» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/file4b61435c2c6966a9.PDF – Дата доступа: 01.10.2017

7. Приложение 18 к постановлению Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь 19.08.2016 № 657/20 Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные организации и совместные предприятия» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/file4b61435c2c6966a9.PDF – Дата доступа: 01.10.2017

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

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

Сільське господарство є одним із найважливіших секторів народного господарства України, тут зосереджено близько 30% основних виробничих фондів; працює майже третина загальної чисельності працівників, зайнятих у народному господарстві; виробляється третина національного доходу, формується 70% роздрібного товарообігу. Продукція АПК є однією з основних статей експорту. Порівняльні переваги української економіки зосереджуються головним чином у сільському господарстві. За оцінками експертів, Україна належить до числа країн із найвищим рейтингом щодо потенційних можливостей у сільському господарстві. Основною складовою цього потенціалу є концентрація найродючіших у світі чорноземів (понад 65% ґрунтового покриву країни), достатньо висока кваліфікація і відома у всьому світі працелюбність українських селян. За умов інтенсифікації розвитку Україна має цілком реальні можливості приєднатися до групи країн – основних виробників сільськогосподарської продукції. Дослідження підтверджують, що використання значних наявних можливостей України для виробництва сільськогосподарської продукції може створити значний експортний потенціал країни. Як наслідок сказаного вище виникає об'єктивна необхідність у регулюванні та підтримці розвитку сільського господарства в Україні з боку держави та запровадження відповідних норм для реалізації державної політики у сфері сільського господарства [1].

Сучасна система державної підтримки в Україні пройшла непростий еволюційний шлях.

Підтримка сільського господарства була першочерговим пріоритетом соціально-економічної політики СРСР з другої половини шістдесятих років минулого століття. У березні 1965 році розпочато реформу в сільському господарстві, важливою складовою якої було державне фінансування галузі. З цього моменту з державного бюджету

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

почали виділятися значні обсяги коштів, частка яких у його видатках постійно зростала.

Основна частина бюджетних коштів використовувалась на субсидіювання продовольчих товарів та цін за реалізовану понад державний план сільськогосподарську продукцію. В останні роки існування СРСР дотації на основні продукти харчування становили 60-80 % їх роздрібної ціни. На ці цілі використовувалось майже третина видаткової частини бюджету.

Реформування державної підтримки сільськогосподарського виробництва почалось одразу ж після отримання Україною політичної та економічної незалежності. З переходом економіки країни до ринкових методів господарювання відбулися значні зміни в складі функцій, які раніше виконувала держава.

Результатом недосконалої аграрної політики в 1991-1999 рр. стало наростання кризових явищ в АПК, втрата власних джерел фінансових ресурсів, скорочення обсягів державної фінансової підтримки, погіршення умов доступу до зовнішніх запозичень, руйнування основних елементів матеріально технічної бази підприємств галузі, падіння доходності та збільшення рівня збитковості, платіжна криза, досягнення банкрутного стану абсолютної більшості підприємств [2].

З 2000 р. почались кількісні та якісні зміни в системі бюджетної підтримки, а також у складі використовуваних форм і методів її реалізації.

Всі роки економічних реформ держава тією чи іншою мірою здійснювала заходи, спрямовані на підтримку сільськогосподарських товаровиробників [3]. Однак ресурсні можливості державного та місцевих бюджетів зумовили істотне зменшення обсягів бюджетних коштів, які виділялись на підтримку сільськогосподарського виробництва.

Одним з найважливіших елементів державного регулювання аграрного сектору економіки є система оподаткування, яка впливає на обсяги, спеціалізацію та розміщення аграрного виробництва, на вибір організаційно-правової форми підприємництва та рівень ефективності використання наявних ресурсів[4].

Проблема обґрунтування рівня й ефективності підтримки аграрного сектору економіки посідає чільне місце у наукових дослідженнях. Помітний внесок у сільське господарство, включаючи витрати бюджету; податкові пільги, становили в середньому за аналізований період 2 % ВВП. За цим показником Україна належить

країн з високим рівнем державної підтримки і випереджає за даними Організації економічного співробітництві розвитку (ОЕСР), такі країни, як США (0,9%), ЄС (1,2%), Канаду (0,8%), Австралію (0,3%) [5].

У 2017 році проектом держбюджету передбачені видатки Міністерству аграрної політики і продовольства України у розмірі 8.2745 млрд. грн. – за загальним фондом 5.3823 млрд. грн., за спеціальним фондом – 2.8922 млрд. грн.

Ще одним інструментом державної підтримки аграрного сектору є надання державних гарантій за кредитами та позиками, що залучаються для фінансування інвестиційних проектів у сфері сільського господарства. Такі гарантій надаються в обсязі до 31.678.620 тис. гривень за рішенням Кабінету Міністрів України для забезпечення виконання боргових зобов'язань суб'єктів господарювання за кредитами, що залучаються для фінансування інвестиційних проектів у сфері сільського господарства.

Слід зазначити, що державна підтримка сільського господарства на 2017 рік в рази перевищує минулорічну і допоможе стабілізувати галузь. Але сучасний стан сільськогосподарських підприємств свідчить про необхідність її подальшого удосконалення [6]. Основними напрямками в цій сфері мають бути [7]:

Встановлення пріоритетів державної фінансової підтримки.

Законодавче встановлення критеріїв розподілу бюджетних коштів та процедур їх виділення і розподілу.

Запровадження обов'язкового оприлюднення та інформування щодо суб'єктів отримання, напрямків використання, результатів оцінки ефективності використання бюджетних коштів.

Орієнтація бюджетної підтримки на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, стимулювання інноваційного розвитку, техніко-технологічного переоснащення сільськогосподарських підприємств.

Література.

1. Політика і розвиток сільського господарства в Україні / За ред. Штефана фон Крамона-Таубеля, Сергія Зорі, Людвіга Штріве. – К.: Альфа Принт, 2001. – 191 с.

2. Фінанси: курс для фінансистів: навч. посіб. / [Оспіщев В.І., Близнюк О.П., Лачкова Л.І. та ін.]; під ред. В.І. Оспіщева. – К.: Знання, 2008. – 567 с.

3. 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.

4. Закон України «Про Державний бюджет на 2017 рік». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua.

5. Постанова КМУ Про внесення змін до постанов Кабінету Міністрів України від 9 березня 2006 р. N 268 і від 18 січня 2017 р. N 15 та визнання такою, що втратила чинність, постанови Кабінету Міністрів України від 27 травня 2009 р. N 504.

5. Малій О.Г. Оцінка фінансового забезпечення агроформувань / О.Г. Малій // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2015. – Вип. 161. – С. 227-232.

6. Малій О.Г. Фінансово-кредитні відносини в АПК: [Монографія] / О.Г. Малій. – Харків : ХНТУСГ, 2008. – 210 с.

7. Малій О.Г. Кредит як джерело фінансування агробізнесу / О.Г. Малій // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. – 2016 – Вип. 172. – С. 132-141.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

***Ворвуль Ю.С., студенка*[*]*,**
Харківський національний технічнийуніверситет сільського господарства імені Петра Василенка

За визначенням Міжнародної федерації органічного сільськогосподарського руху (IFOAM) «Органічне сільське господарство - виробнича система, що підтримує здоров'я ґрунтів, екосистем і людей. Воно залежить від екологічних процесів, біологічної різноманітності та природних циклів, характерних для місцевих умов, при цьому уникається використання шкідливих ресурсів, які викликають несприятливі наслідки» [1].

Мета дослідження полягає в здійсненні системного аналізу та оцінці основних перспектив розвитку вітчизняного органічного сектора та виявити потенційні можливості, щодо розширення ринку екологічно чистої сільськогосподарської продукції на основі міжнародних стандартів.

Україна, маючи значний потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції, її експорту та споживання на

[*] *Науковий керівник – Колпаченко Н.М., ст. викладач*

внутрішньому ринку, досягла певних результатів щодо розвитку власного органічного виробництва. Так, площа сертифікованих сільськогосподарських угідь в Україні, задіяних під вирощування різноманітної органічної продукції, складає вже понад 400 тис. га, а наша держава займає двадцяте місце світових країн-лідерів органічного руху. Частка сертифікованих органічних площ серед загального об'єму сільськогосподарських угідь України складає близько 1%. При цьому Україна займає перше місце в східноєвропейському регіоні щодо сертифікованої площі органічної ріллі, спеціалізуючись переважно на виробництві зернових, зернобобових та олійних культур.

В останні роки спостерігається тенденція активного наповнення внутрішнього ринку власною органічною продукцією за рахунок налагодження переробки органічної сировини. Зокрема це крупи, борошно, молочні та м'ясні продукти, соки, сиропи, повидло, мед, олія, чаї, лікарські трави.

Офіційні статистичні огляди IFOAM підтверджують, що якщо в 2002 р. в Україні було зареєстровано 31 господарство, що отримало статус «органічного», то в 2016 р. нараховувалось вже 360 сертифікованих органічних господарства, а загальна площа сільськогосподарських угідь, на яких ведеться органічне виробництво, склала 411 200 га [4].



Рис. 1. Загальна площа органічних с.-г. угідь в Україні 2002-2016 р.

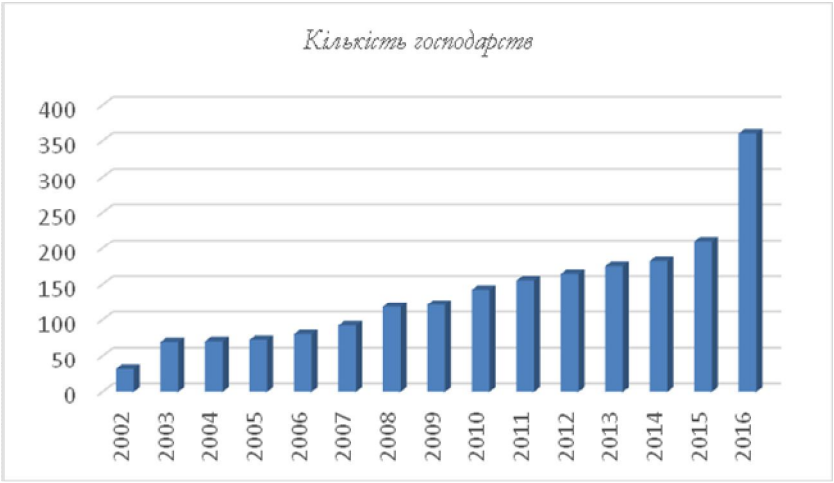


Рис. 2. Кількість органічних господарств в Україні 2002-2016 р.

Більшість українських органічних господарств розташовані в Одеській, Херсонській, Київській, Полтавській, Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Тернопільській, Житомирській областях. Українські сертифіковані органічні господарства – різного розміру – від кількох гектарів, як і в більшості країн Європи, до декількох тисяч гектарів ріллі.

Дослідження Федерації органічного руху України свідчать, що сучасний внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні почав розвиватись з початку 2000-х років, склавши: у 2006 році – 400 тис. євро, у 2007 році – 500 тис. євро, у 2008 – 600 тис. євро, у 2009 – 1,2 млн. євро, у 2010 – 2,4 млн. євро, у 2011 р. цей показник зріс до 5,1 млн. євро, у 2012 році – до 7,9 млн. євро, у 2013 р. – до 12,2 млн. євро, у 2014 р. – до 14,5 млн. євро., у 2015 р. - до 17,5 млн. євро, а у 2016 р. – до 21,2 млн. євро [2].

Виробництво органічної продукції може ще більше, ніж представлено вище, сприяти суспільному добробуту в Україні, особливо завдяки очікуваному покращенню загального рівня здоров'я населення, а також через створення додаткових робочих місць та надходження податкових зборів до державного бюджету. Для цього попит на органічні продукти може надалі стимулюватися завдяки спеціальним інформаційним програмам, а виробництво з боку органічних підприємств може бути організоване іще більш ефективно.

Незважаючи на існуючий прогрес у розвитку органічного виробництва в Україні, проаналізувавши цю галузь було виявлено низку факторів, які гальмують реалізацію масштабного потенціалу України у цьому сегменті аграрного сектору. Це передусім недосконаліть діючого нормативного – правового регулювання для органічного виробництва; відсутність ефективної системи державного нагляду (контролю) з боку держави за виробництвом та якістю продукції, що спричиняє недобросовісну конкуренція серед виробників, роздрібних продавців та призводить до шахрайства (псевдоорганічні продукти) на внутрішньому та міжнародних ринках; відсутність системи ефективного захисту прав споживачів та дієвої системи санкцій щодо фальсифікатів продукції тощо [3].

Спираючись на проведений аналіз ринку можна сказати, що основними завданнями для послідуючого розвитку органічного виробництва в Україні мають бути:

– Прийняття нової редакції закону України «Про виробництво та обіг органічної сировини» з метою подальшої гармонізації з відповідним європейським законодавством та прийняття відповідних підзаконних актів;

– Залучення міжнародних експертів до розробки законів, нормативних та підзаконних актів в області органічного виробництва;

– Надання методичних рекомендацій та консультацій щодо практичного впровадження органічного виробництва в Україні, в тому числі через розвиток кооперативів та фахових об'єднань;

– Організація інформаційних компаній для споживачів продовольчої продукції в Україні;

– Інтенсифікація міжнародного обміну досвідом по темі «Органічне виробництво в Україні», зокрема через семінари, круглі столи, конференції, дні поля та спеціалізовані екскурсії [5].

Література.

1. Федерація органічного руху України «Що таке органічне сільське господарство?» [Електронний ресурс] / Журнал Organic UA – Режим доступу: http://organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-39

2. Федерація органічного руху України «Органік в Україні» [Електронний ресурс] / Журнал Organic UA – Режим доступу: http://organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29

3. Артиш В.І. Сучасний стан виробництва екологічно чистої продукції в країнах світу / В.І. Артиш // Економіка АПК. - 2005. – № 3. – С. 50-53.

4. Німецько-український агрополітичний діалог. Огляд аграрної політики. «Органічне сільське господарство в Україні: законодавство та перспективи» [Електронний ресурс] / Євген Милованов – Режим доступу: http://apd-ukraine.de/images/APD_AFPR_04_2015_ukr.pdf

5. Дудар Т.Г. Розвиток органічного агровиробництва як основа забезпечення якості і безпечності сільськогосподарської продукції в Україні / Т.Г. Дудар, О.Т. Дудар // Наук. вісн. Мукачівського держ. ун-ту – 2014.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОДНА З УМОВ ЙОГО ПРИБУТКОВОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

ГАЦЕНКО Н.Ю., СТУДЕНТКА*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Підвищення конкуренції між виробниками, зменшення життєвого циклу товарів при підвищенні вимог до їхньої якості, загальна нестабільність економічних, технологічних, політико-правових і соціальних факторів приводять до того, що структурно стійкі організаційні системи не в змозі вчасно адаптувати завдання й процеси, що відбуваються на підприємстві, до сформованих умов, і таким чином, виявляються неефективними й нежиттєздатними [3].

Втім, вдосконалення системи і методів управління - одна з найбільш важливих умов забезпечення життєдіяльності підприємства і його прибуткового функціонування. Ринкові відносини впливають безпосередньо на структуру управління підприємством. При вірному виборі організаційної структури управління підприємством, її ефективній побудові, підприємство має можливість забезпечити максимальну прибутковість за рахунок підвищення продуктивності виробництва. Від оперативності, економічності та надійності управління залежить можливість підприємства вижити в умовах ринку.

Найважливішим з елементів середовища підприємства є організаційна структура підприємства. Вона здійснює безпосередній вплив на реалізацію стратегії підприємства. За допомогою організаційної структури відбувається: розподіл завдань по відділам і підрозділам підприємства; компетентність відділів та підрозділів у вирішенні певних проблем; загальна взаємодію відділів та підрозділів.

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

Відомо, що успіх роботи підприємства полягає у чіткості взаємодії структурних підрозділів в рамках організаційної структури підприємства. Тому, вважаємо, дуже важливо налагодити тісну співпрацю структур підприємства, підтримувати командний дух між співробітниками та керівниками, що в цілому буде сприяти успіху в роботі підприємства.

Організаційна структура управління забезпечує стабільність, стійкість управлінської системи, дякуючи чому вона зберігає свої властивості при зміні зовнішніх або внутрішніх умов. Організаційна структура управління відображає відносини, що об'єктивно складаються у межах даної виробничої системи [2,4].

Крім того, організаційна структура управління – це одночасно спосіб і форма об'єднання людей для здійснення загальних для них виробничих і управлінських цілей. Вона допомагає працівникам усвідомити своє місце в організації, дякуючи чому вони можуть ефективніше виконувати поставлені перед ними завдання. В сучасній літературі організаційна структура управління визначається, як формальні правила, що розробляються менеджерами для [2,5,6]:

1) поділу праці та розподілу офіційних обов'язків серед окремих співробітників та служб;

2) визначення сфери контролю керівників та підпорядкованості в організації;

3) координації всіх функцій, щоб організація могла функціонувати як єдине ціле.

Для забезпечення нормального функціонування організаційних структур управління необхідне її правильне і раціональне проектування. Процес проектування оргструктур управління підприємством є синтезом взаємопов'язаних структуроутворюючих елементів, функціонування яких покликане забезпечити досягнення поставленої мети. Багато авторів сходяться на думці, що головним у цьому процесі є знаходження способів зв'язку елементів і їх взаємодії.

Форми, методики і засоби удосконалення управлінських структур багатогранні. В цілому їх можна звести до декількох напрямків [1,4,5,6]:

1. Вдосконалення структур за рахунок внутрішніх спрощень (децентралізація управління, делегування повноважень на більш низькі рівні менеджменту).

2. Заміна структур механістичного типу на адаптивні.

3. Інтегрування (створення) різноманітних форм органічних структур всередині ієрархічної структури (створення

венчурних, інноваційних відділів, бізнес-центрів, бригадних структур, експертних груп).

4. Створення конгломератів (відділи одного підприємства створюються за різним ознакам, наприклад, в одному використовується функціональна структура, в іншому – дивізіональна по територіальному принципу, в третьому – матрична і т. д. або шляхом злиття підприємств).

5. Формування структур майбутнього – модульних і атомістичних організацій.

Будь-яку перебудову структури управління необхідно оцінювати передусім з точки зору досягнення поставленою перед нею мети. В умовах стабільного становища економіки, яка розвивається, удосконалення направлене найчастіше на те, щоб шляхом вдосконалення системи управління підвищити ефективність роботи організації, і при цьому головними факторами поліпшення є зростання продуктивності праці, прискорення технічного розвитку, кооперація в прийнятті і реалізації управлінських рішень і т.п. В кризовий період зміни в структурах управління спрямовані на створення умов для виживання організації за рахунок більш раціонального використання ресурсів, зниження витрат і більш глибокого пристосування до умов зовнішнього середовища. В незалежності від причин, що викликають перебудову, вона обов'язково має на меті розширення повноважень на нижчих рівнях ієрархії управління і підвищення виробничо-господарської самостійності підрозділів, що входять у склад організації.

Література.

1. Амитан В.Н. Экономическая безопасность: концепция и основные модели / В.Н. Амитан // Экономическая кибернетика. – 2014. – № 3-4. – С. 13-20.

2. Бондарчук Л.В., Удосконалення організаційної структури підприємства в системі ефективного менеджменту персоналу/ Л.В. Бондарчук. – Вісник Хмельницького національного університету// – 2009. – № 1. – 47 с.

3. Дудник О.В. Розвиток економічного потенціалу аграрних підприємств як складова управління їх конкурентоспроможністю [Електронний ресурс] / О.В. Дудник, О.В. Смігунова, В.Г. Краля // Інфраструктура ринку. – 2017 – № 6. – Режим доступу до ресурсу : http://www.market-infr.od.ua/uk/6-2017.

4. Купайгородський Е. Законодавчі рифи іноземного інвестування / Купайгородський // Урядовий кур'єр. – 2009. – №2. – С. 22-26.

5. Лепейко Т.І. Методичний підхід до побудови моделі функціонування та розвитку підприємства / Т.І. Лепейко, О.В. Мазоренко // Ліберманівські читання – 2010: економічна спадщина та сучасні проблеми: Монографія / За заг. ред. В.С. Пономаренка, М.О. Кизима, О.Г. Зими. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – С. 293-308.

6. Смігунова О.В. Феномен організаційної структури організації аграрного профілю як елемента внутрішнього середовища організації / О.В. Смігунова // Матеріали V міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції [«Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи»]. – Харків, ХНТУСХ, 2014. – С. 99-102.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

ГЕРАСИМЕЦ А.С., СТУДЕНТ*,
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ «БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Для агропромышленного комплекса устойчивое производство имеет огромное значение, что определяется спецификой самого сельскохозяйственного производства:

– неконтролируемые человеком условия производства, в силу чего оно является более неустойчивым по сравнению с другими отраслями народного хозяйства;

– значительная часть произведенной в сельском хозяйстве продукции, минуя рыночные отношения, используется в новом процессе производства;

– основная масса производимой сельскохозяйственной продукции не подлежит длительному хранению и не может накапливаться в запасах;

– сроки производственных процессов для получения продукции обусловлены биологическими сроками роста растений, животных и птицы;

– уровень производства продукции существенно зависит от природных и климатических условий производства и др.

* *Научный руководитель – Лукашевич А.В., ст. преподаватель*

Все это, вместе взятое, требует повышенного внимания к вопросам обеспечения устойчивого развития аграрной экономики. Поэтому первостепенной задачей аграрного сектора является повышение экономической эффективности производства, обеспечение экономического роста.

В рамках Концепции программы инновационного развития РБ на 2016-2020 годы предусматривается, что рост конкурентоспособности экономики перерабатывающих отраслей АПК может быть достигнут за счет внедрения новых высоких технологий, обладающих наибольшей добавленной стоимостью и низкой энерго- и материалоемкостью, и производства новейших экологически безопасных (чистых) материалов и продуктов. Используемые при этом инструменты государственного воздействия следует ориентировать на поддержку инициативы организаций, стимулируя в соответствующих направлениях их инветиционно-инновационную активность [1].

Для выпуска пищевых продуктов предстоит создать высокотехнологичные производства безотходного и ресурсосберегающего типа. В целях углубления переработки молочного и мясного сырья необходимо: создать новые ресурсосберегающие технологии с использованием биохимической модификации сырья; определить, селекционировать, идентифицировать на генно-молекулярном уровне высокоактивные производственно-ценные штаммы молочнокислых бактерий, лактобацилл и бифидобактерий и разработать технологии их производства.

Экономический рост на 30 % обеспечивается за счет увеличения трудозатрат, а на 70 % -повышения производительности труда, в котором 30 % занимают инновационные технологии. Этот факт подтверждает мнение о целесообразности использования инновационного фактора. Инновационный процесс в АПК имеет свою специфику, обусловленную такими особенностями аграрного производства, как:

– менее благоприятные природно-климатические условия для ведения сельского хозяйства по сравнению с важнейшими странами-экспортерами;

– дифференциация земель по плодородию зон и регионов страны;

– несовершенство политики ценообразования, приведшей к противопоставлению интересов сельхозорганизаций, поставщиков ресурсов и переработчиков;

– отсутствие четкого и эффективного механизма передачи достижений науки сельскохозяйственных предприятий и, как следствие, существенное отставание отрасли по освоению инноваций в производстве.

Изучение показывает, что при обосновании и осуществлении перспективной аграрной политики государства одной из ее важнейших составных частей должна быть инновационная политика. На ее основе может и должна быть сформирована стратегия инновационного развития АПК. Инновационная политика должна быть направлена на эффективное использование научно-технического потенциала, повышение роли отраслевой науки в подъеме экономики АПК, обеспечение конкурентности продукции и прогрессивных изменений в аграрной сфере. В настоящее время инновационные технологии в АПК составляют около 15% от общего объема их использования. Необходимо поднять уровень инновационного обеспечения и на этой основе объем производства инновационной агропромышленной продукции до 50%.

Аграрная наука Беларуси располагает в настоящее время достаточным научным потенциалом, способным обеспечить реализацию в аграрном комплексе активной инновационной политики. В связи с этим необходимы комплексные меры по наиболее полному использованию этого потенциала.

Литература.

1. Концепция Государственной программы инновационного развития Республи- ки Беларусь на 2016-2020 годы. – Минск : Амалфея, 2010. – 228 с.

2. Лещиловский П.В. Экономика предприятий и отраслей АПК / П.В. Лещиловский, В.Г. Гасаков, Е.И. Кивейша. – Минск: БГЭУ,2007.

3. Луговской Д.В. Приоритет экономического содержания над правовой формой / Д.В. Луговской, Е.В. Оломская, Ю.Н. Молодцова // Международный бухгалтерский учет. – № 5 – 2007. – С. 31-37.

4. Смищук Е.П. Влияние договорной политики на организацию управленческого учета готовой продукции / Е.П. Смищук // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2010. – Т. 10. – Вып. 2 – С. 66-70.

5. Аналитический доклад «О социально-экономическом положении Республики Беларусь и состоянии государственных финансов» http://minfin.gov.by/rmenu/budget/analytic-data/year08/ysep08/ 19.11.2017

ЛОГІСТИКА В СИСТЕМІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

ГІРЖЕВА О.М., К.Е.Н.,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

В сучасних умовах жорсткої конкуренції підприємств на ринку, ускладнення процесів виробництва та реалізації продукції, існування та розвиток підприємства не можливі без існування стійких зв'язків з постачальниками сировини та матеріалів, покупцями та замовниками продукції, ефективної взаємодії внутрішніх і зовнішніх процесів.

Для досягти успіху у підприємницькій діяльності будь-якому підприємству необхідно застосовувати сучасні високоефективні методи управління взаємообумовленими процесами на ринках постачальників, покупців та замовників. Найбільш прогресивним в цьому напрямку є логістика.

У найбільш узагальненому розумінні логістику визначають як теорію і практику управління матеріальними та інформаційними потоками, які забезпечують досягнення загальних цілей фірми за найменших витрат ресурсів.

Логістика як практична діяльність стійко займає свою нішу в управлінні сучасними підприємствами та їх розвитком. Логістика має велике значення для власників та керівників підприємства, постачальників підприємства їх клієнтів. Логістика координує всі структури підприємства, а саме планування, організацію і контроль руху матеріальних та інформаційних потоків в просторі і в часі на шляху від первинного джерела сировини і матеріалів, їх переробки та виготовлення готової продукції і доведення її до споживача.

Роль логістики в сучасному підприємстві носить оптимізаційний і інтегральний характер. Використання логістичних концепцій і систем дозволяє підприємству всі види запасів продукції скоротити до оптимального рівня, необхідного для ефективного виробництва та збуту продукції, прискорити оборотність оборотного капіталу, знизити собівартість виробництва, забезпечити повне задоволення споживачів в якості товарів і сервісу. Потенціал логістики дозволяє підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку.

На сьогодні обов'язковою складовою організаційної структури успішного підприємства є відділ логістики. Логістична службу підприємства виконує наступні функції: оперативно-календарне

планування випуску готової продукції; оперативне управління технологічними процесами виробництва; планування поставок матеріальних ресурсів; контроль якості продукції; підтримка стандартів якості продукції та сервісу.

В рамках логістичної системи на підприємстві реалізується п'ять рівнів управління: адміністративний рівень; рівень управління становищем; рівень виконання окремих замовлень відповідно до плану-графіку; оперативний режим управління інформаційними матеріальними потоками; управління в режимі «on line».

Організація логістичного управління на підприємстві здійснюється відповідно до процесів виробництва і спрямовується: - в постачанні – на підвищення ефективності роботи, що досягається вибором компетентних постачальників, оптимізацією процесу закупівлі, дослідженням ринку закупівлі, формуванням стратегії та тактики закупівлі;

– в складуванні – на удосконалення процесів складування за допомогою впровадження складських технологій, підвищення якості складських послуг, їх стандартизації та раціонального розміщення;

– в транспортному забезпеченні – на розробку раціональних схем поставок, маршрутизацію перевезень, оптимальне завантаження транспорту, забезпечення єдності процесу транспортування з виробничими та складськими процесами, забезпечення обліку на транспорті;

– в збутовому забезпеченні – на системне дослідження ринку, підвищення швидкості оформлення та обробки замовлень, підвищення рівня логістичного сервісу, зменшення кількості рекламацій, штрафів тощо.

Правильна організація логістики приносить підприємству наступні вигоди: підвищення ефективності виробництва; скорочення втрат робочого часу; скорочення витрат праці; підвищення рентабельності виробництва. До наслідків неправильної організації логістики на підприємстві можна віднести: низьку якість обслуговування споживачів, втрата клієнтів і частки на ринку; зростання витрат на експлуатацію обладнання; неефективна організація матеріальних потоків.

Підприємства, які перейшли на організацію виробництва за принципами логістики, в даний час, можуть раціонально організовувати виробничий цикл свого підприємства; здійснювати закупівлю сировини і матеріалів; вибирати постачальників, організовувати процес виробництва продукції.

Досвід розвинених зарубіжних країн показує, що логістиці належить стратегічно важлива роль. З логістичними системами пов'язано отримання 20-30% валового національного продукту провідних промислово розвинених країн. Практика діяльності таких фірм і компаній, як Jonson & Jonson, Philip Morris, IBM, Coca-Cola, General Motors, Ford Motors, Toyota Motors показує, що використання концепції логістики забезпечує високу конкурентоспроможність продукції та послуг.

Отже, використання концепцій логістики підприємством є дієвим шляхом скорочення витрат на транспорт і складське зберігання і забезпечує високу конкурентоспроможність та ефективний розвиток підприємства.

Література.

1. Забуранна Л.В. Логістичне управління підприємством: сутність та передумови розвитку [Текст] / Л.В. Забуранна // Сталий розвиток економіки. – 2010. – № 7.

2. Зяйлик М. Парадигма і наукова база логістичного управління [Електронний ресурс] / М. Зяйлик, О. Вівчар // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1(4). – Режим доступу : http://sepd.tntu.edu.ua/ images/stories/pdf.

3. Мельник О.В. Нові концептуальні підходи в логістиці [Електронний ресурс] / О.В. Мельник // Ефективна економіка. – 2013.– № 2. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua.

4. Стойко Т.В. Логістична інфраструктура як ефективний інструмент управління підприємством / Т.В.Стойко.// Ефективна економіка. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/index.php

5. Тюріна Н.М. Логістика [Текст]: Навч. посіб. / Н.М. Тюріна, І.В. Гой, І.В. Бабій. – К.: «Центр учбової літератури», 2015. – 392 с.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ И МАРКЕТИНГОМ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ АПК

ГОНЧАРОВА М.И., ГУРИНОВИЧ А.В.,
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ «БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

На современном этапе развития экономики страны маркетинг для предприятий агропромышленного комплекса становится одним из условий успешного функционирования в рыночных условиях,

использование которого позволяет им перестроить всю производственно-хозяйственную деятельность с учетом требований, предъявляемых рынком, и обеспечить эффективную реализацию маркетинговой стратегии предприятий АПК [1].

Маркетинг товаров сельскохозяйственного производства охватывает все стадии движения: изучение потребностей, прогнозирование спроса, разработку ассортиментной политики и производственной программы, включая и организацию сбыта. Маркетинговая политика предприятий способствует эффективному управлению бизнесом, правильному планированию организации и действенному контролю.

К сожалению, маркетинговые службы в АПК РБ не получили должного развития вследствие отсутствия достаточного опыта работы на маркетинговой основе [2].

Под понятием «управление агромаркетингом» следует понимать широкий комплекс стратегических и тактических мер, направленных на эффективное ведение рыночного хозяйства в целях удовлетворения потребительских потребностей в товарах сельхозпредприятий и достижения устойчивой доходности от результатов хозяйственной деятельности. Для достижения главной цели агромаркетинга и агробизнеса необходимо получать достаточное количество продукции для удовлетворения населения в продукции АПК, а производителя – в планируемой прибыли.

Агромаркетинг выполняет функции анализа, прогнозирования, планирования, организации, управления, учета и контроля.

Основные принципы управления агромаркетингом:

– Необходимо своевременно, в нужном объеме и ассортименте удовлетворять нужды и интересы потребителей.

– Эффективность агромаркетинга зависит от спроса потребителей и рыночной конъектуры.

– Земля, ее качество и эффективность использования - это основное средство и предмет производства, определяющий объем, ассортимент и качество продукции.

– Необходимость четкого функционирования системы маркетинговой информации [3].

Существующая экономическая ситуация в республике не позволяет большинству товаропроизводителей применять всю систему маркетинга, включающие мероприятия по организации и развития бизнеса в АПК.

Нами были проведены исследования по использованию

маркетинга на различных предприятиях РБ.

– Колхозы, совхозы РБ рассмотрены на примере следующих хозяйств: Колхоз имени Дзержинского СПК; Колхоз имени Заслонова СПК.

– Сельскохозяйственные предприятия новых форм хозяйствования РБ рассмотрены на примере следующих хозяйств: ЗАО «Мясо-молочная компания»; ОАО «МинскСортСемОвощ».

– Перерабатывающие предприятия РБ рассмотрены на примере следующих хозяйств: Агрокомбинат Дзержинского ОАО; Колхоз имени В. И. Кремко СПК (Гродненская область).

– Фермерские и крестьянские хозяйства РБ рассмотрены на примере следующих хозяйств: КХ Олимп-Агро; КХ Пакуша.

Более 70 % хозяйств используют отдельные функции маркетинга, около 30 % осуществляют маркетинговую деятельность, направленную на реализацию товарной и сбытовой стратегии. Всю систему маркетинга не применяет ни одно сельскохозяйственное предприятие.

Таблица

Степень использования маркетинга в деятельности предприятий АПК

Доля предприятий, применяющих маркетинг, %	***Отдельные функции, %***	***Отдельные стратегии, %***	***Система маркетинга, %***
Колхозы, совхозы	70	20	10
С.-х. предприятия новых форм хозяйствования	63	30	7
Перерабатывающие предприятия	65	25	10
Фермерские и крестьянские хозяйства	15	55	30

Основные проблемы, сдерживающие развитие агромаркетинга [4]:

– Неразвитая рыночная инфраструктура.

– Отсутствие полной информации о состоянии внутреннего и внешних рынков продукции сельскохозяйственного происхождения.

– Недостаток материально-технических и финансовых ресурсов, а также квалифицированных кадров для создания и функционирования службы маркетинга в предприятии.

В настоящее время большинство сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий РБ находятся в тяжелом

экономическом положении. Среднегодовые объемы производства за 2016-2017 гг. по сравнению с 2014-2015 гг. по хозяйствам всех категорий сократились: зерна на 4,5 %; льноволокна – на 3,7 %; мяса и мясопродуктов – на 1,9 %; молока – на 7,2 %. Снижение производства соответственно отразилось и на реализации продукции.

Спад производства сельскохозяйственной продукции, снижение объемов сбыта на внутреннем и внешних рынках, увеличение импорта в значительной степени обусловлены отсутствием рыночных структур и, в частности, системы маркетинга.

Для успешной деятельности агромаркетинговых служб необходимы особые условия организации и развития бизнеса в АПК. Это ряд мероприятий, включающий в себя:

– формирование спроса и активизацию сбыта продукции в АПК, имиджа и доверия у покупателя к марке производителя;

– развитие целостной маркетинговой информационной системы по подбору коммуникативных инструментов;

– объединение в единый управленческий процесс производства и маркетинга [5].

Рост уровня удовлетворения спроса на товары и услуги АПК на фоне оптимального использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов является основным критерием для повышения эффективности работы маркетинговых служб, а насколько эффективно отечественные товаропроизводители воспользуются возможности провести и реализовать свою продукцию для импортозамещения покажет будущее.

Литература.

1. Заяц Л.К. Пути укрепления экономики АПК / Л.К. Заяц. – Минск, 2014. – С. 45-49.

2. Камилов М.К. Маркетинг на предприятиях АПК и проблемы его развития / М.К. Камилов, П.Д. Камилова, З.М. Камилова. Минск – 2015. – С. 27-35.

3 Пасюк М.Ю. Организация производства и управление предприятием: учеб.-метод. пособие / М.Ю. Пасюк, Т.Н. Долинина. – Минск: «ФУАинформ», 2011. – 88 с.

4. Русак Е.С. Экономика предприятия: курс лекций / Е.С. Русак.; Академия управления при Президенте Республики Беларусь. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2011. – 214 с.

5.Скворцов В.А. Организация производства: учеб. пособие / В.А. Скворцов. – Витебск: УО «ВГТУ», 2014. – 210 с.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ

Горохова А.А.,
Учреждение образования «Белорусский государственный аграрный технический университет»

В настоящее время одним из важнейших и результативных способов продвижения товаров и услуг компании является реклама. Совместно со средствами стимулирования сбыта и торговли, элементами пропаганды реклама является мощным маркетинговым средством неценовой конкуренции. Если коммерческие усилия предприятия направлены на совершенствование товара и его приспособление к особенностям спроса, то реклама выполняет обратную задачу – адаптирует потребительский спрос к уже произведенному товару.

Вопрос оценки эффективности рекламы волнует почти каждого руководителя, поскольку ответ на него позволяет узнать насколько увеличиться прибыль при проведении маркетинговых мероприятий и выборе того или иного метода продвижения рекламного бюджета.

Согласно исследованиям, около 80 % престижной рекламы не дают эффекта увеличения прибыли, но несмотря на это с целью предотвращения возможных потерь и сохранения благоприятной рыночной конъюнктуры, предприятия несут данный вид затрат.

С одной стороны, реклама порождает спрос и при этом помогает сделать покупателю разумный выбор, но с другой стороны вводит человека в заблуждение. Поэтому более оправданным необходимо считать рекламу своеобразным коммуникативным инструментом, эффективность которого во многом зависит от состояния на рынке, особенностей самого товара, условий производства и характеристик покупателей.

Наиболее сложным вопросом в маркетинге по поводу рекламы является вопрос оценки ее эффективности. Предприятие должно придерживаться следующей последовательности для эффективного планирования своей рекламной кампании: провести анализ маркетинговой ситуации, определить желаемые результаты работы и целевую аудиторию. После определения рекламного бюджета и средств можно перейти к самому главному – созданию рекламы. Последним шагом является оценка эффективности рекламной кампании. При этом абсолютно точно определить эффективность отдельных средств рекламы и рекламной кампании в целом

практически невозможно. Однако и приблизительные подсчёты оправдывают себя.

Различают следующие виды эффективности рекламной кампании:

– эффективность психологического воздействия. Иными словами, происходит оценка эффективности влияния рекламы на человека, при этом важно понять: привлекла ли она внимание, является ли запоминающейся и служит ли мотивом покупки. В случае если психологическое воздействие рекламы на покупателя приводит к покупке можно говорить о его результативности. Важным считается и тот факт, что экономическая эффективность рекламной кампании зависит от степени ее психологического воздействия на человека;

– коммуникативная эффективность – вещь более сложная, чем экономическая, так как она характеризуется числом охвата потребителей, яркостью и глубиной их впечатлений от рекламного сообщения. Критериев коммуникативной эффективности великое множество: знание, интерес, понимание, эмоции, вовлеченность, позиционирование, лояльность;

– экономическая эффективность или экономический результат, полученный в результате применения рекламного средства или проведения рекламной кампании. Основным методом для анализа экономической эффективности служат статистические и бухгалтерские данные.

При этом всегда необходимо помнить о том, что любая реклама, как правило, не дает полного эффекта сразу и рост товарооборота может быть вызван другими (нерекламными) причинами.

Для целей эффективного размещения рекламы необходимо определиться с каналами размещения рекламы, основанных прежде всего на показателях расчета эффективности рекламных кампаний.

Так, для рекламы на радио и телевидении применяют следующие показатели:

– рейтинг рекламоносителя (канала);

– доля аудитории передачи;

– доля телезрителей в данный момент времени (Homes Using Television);

– сумма рейтингов всех размещений рекламы, предусмотренных в медиаплане (Gross Rating Point).

Велико преимущество рекламы в сети интернет, ведь изначально ее стоимость будет дешевле иных видов. При

использовании интернета в качестве канала размещения рекламы, ее эффективность можно проанализировать за счет следующих показателей: посещаемость сайта, стоимость рекламных мест, его индекс цитирования (сколько ссылок на эту страницу ведет с других сайтов), количество партнеров ресурса.

Используются также такие технические данные как счётчики на сайте; cookie-файлы, содержащие различную динамическую информацию; log-файлы, записывающие события разного характера на сайте.

Используя их можно рассчитать 3 основных общепринятых показателя, дающих информацию об эффективности интернет-рекламы:

– кликабельность или отклик посетителей на рекламу – основной показатель эффективности интернет-рекламы (Click-Through Rate);

– коэффициент конверсии – отражает переход посетителей в покупателей (Click-To-Buy ratio);

– показатель числа заинтересованных посетителей, которые пролистали несколько страниц сайта, либо вернулись снова (Click-To-Interest).

Важное место при ведении рекламной кампании занимает контроль, а его осуществление – весьма сложная задача. Можно с полной уверенностью сказать, что ни в одной другой области инвестиций нет таких трудностей с оценкой и контролем, как в сфере рекламы. Учитывая всю сложность контроля в целом, в маркетинге широкое распространение получили отдельные методы оценки эффективности рекламного воздействия. Используются тесты на узнаваемость или запоминание рекламы, опрос мнений и выявление ассоциаций клиентов. Важно также узнать о том, как потребитель относится к организации и какие видит преимущества и недостатки.

Любое предприятие инвестируя в рекламу, ожидает от нее прежде всего позитивных экономических последствий. В качестве критериев оценки успеха рекламы используется оборот, прибыль и доля рынка. Реклама действует в рамках комплекса маркетинг-микса, поэтому проанализтровать её вклад в достижение целей достаточно трудно.

В заключение следует сказать о том, что объемы рекламы и объемы продаж не всегда связаны напрямую. На изменение объемов продаж и желаемой дополнительной прибыли влияют ряд других факторов: экономическая ситуация в стране, мода, покупательские ожидания и многие другие. Невозможно учесть динамику всех

вышеупомянутых показателей, однако своевременное обнаружение тенденции к отклонениям в ситуации на рынке продукта, в стране или в поведении потребителей с помощью методов исследований хода рекламной кампании может помочь избежать ряда неприятных последствий, а значит и повысить шанс на более благоприятный эффект от рекламы.

Литература.

1. Назайкин А. Как оценить эффективность рекламы / А. Назайкин. – Москва: Солон-пресс, 2014. – 302 с.

2. Левитас А. Экспресс-маркетинг. Быстро, конкретно, прибыльно / А. Левитас. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 224 с.

3. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер. – Москва: Вильямс, 2015. – 496 с.

4. Иванов А. Сильный ход. Нестандартные решения в рекламе / А. Иванов. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 218 с.

5. Хасслер М. Веб-аналитика / М. Хасслер. – Москва: Эксмо, 2010. – 432 с.

ACTUAL DIRECTIONS AND NEW TRENDS IN THE THEORY AND PRACTICE OF MODERN MANAGEMENT

HRYHORENKO A.S., VYLYSK A.O., STUDENTS,
KHARKIV PETRO VASYLENKO NATIONAL
TECHNICAL UNIVERSITY OF AGRICULTURE

In the conditions of the transformation of the national economy of Ukraine, the problem of identifying and developing new perspectives and directions of modern management becomes of particular relevance. Different spheres of economy at the present stage of Ukraine's development are subject to reform, expansion, and substantial changes. The scope of management is also subject to reform.

The modern system of governance perspectives was shaped by the objective changes in world social development. There is recognition of social responsibility of management and business both to society and to people working in the organization. The result of the development of various schools and approaches was the formation of management models, the main of which are:

The European model of governance has the following main components:

– the main task is to ensure the effective functioning of market mechanisms as the basis of the economic system of the country and the well-being of its citizens, while competitive relations contribute to economic progress and productivity growth;

– producer support and development of production are carried out at the expense of the state's reduction of taxes and duties, and the main income must remain at the entrepreneur who personally cares about the development of his business and his family, and the functions of social charity and state distribution of benefits and subsidies should be limited;

– the state economic strategy is socially oriented and serves as a social equalization, because a large difference in incomes can cause a number of social and political problems in the country;

– the size of social benefits with the growth of social welfare must be reduced, each person must secure his future as an active work activity, accumulate funds and using a system of pension insurance;

The Swedish model of governance is aimed at creating a system of social protection of the population, which guarantees equal opportunities for the welfare of both able-bodied and disabled. To achieve this goal, a system of such state measures is provided [8, p.218-220].

– provision of material assistance to the poor through the abolition of benefits to the rich;

– provision of conditions for high earnings that do not contradict the law;

– creating a favorable socio-psychological climate both in society and in labor collectives;

– ensuring stability in public life;

– protection of civil and political freedoms;

– protection from political persecution and arbitrariness of the administration;

– creation of a favorable social and psychological climate both in society as a whole and in separate groups.

The American model of governance has the following characteristics:

– orientation of the personnel policy to narrow specialization, individual skills and initiative, selection of specialists in the labor market through the network of universities and business schools;

– clear formalization of the management structure;

– dependence of wages on individual results, merits of the worker, productivity of his labor; individual responsibility of the manager;

– orientation to the narrow specialists;

– self-financing.

The Japanese model of governance on the main approaches is significantly different from the American one and provides the following steps [8, p.226-236]:

– lifelong hiring for managerial staff, training and training at the firm without interruption from production, widespread use of the work of graduates of schools and universities;

– flexible informal approach to building a management structure;

– collegial responsibility for the decisions made;

– the dependence of wages on age, seniority, performance of the group;

– orientation towards managers of a universal type;

– widespread attraction of borrowed funds.

The Ukrainian model of governance has the following characteristics:

– orientation of many experienced management personnel to the command system;

– predominance in organizations of vertical, formal ties and relationships;

– underestimation of horizontal ties and relations;

– weak consideration of current trends in the development of enterprises and the use of new types of organizations oriented to the market;

– lack of desire of a large number of managers to delegate authority;

– weak involvement of employees in the management of enterprises and their subdivisions, which largely ignores knowledge and experience of employees;

– full copying of Western methods of enterprise management, ignoring national experience;

– lack of flexibility in responding quickly to changes in external and internal factors that affect the company's activities;

– insufficient knowledge of administrative and legislative regulations;

– ignoring the norms of business ethics and breaking the entrepreneurs of elementary ethical rules when conducting business operations;

– lack of basic knowledge of production technology, economics and management as a science of management in many entrepreneurs;

– the dependence of wages of hired workers on relationships with managers, and not on qualifications and results of work;

– inattention to employees and ignoring of management ethics, arbitrariness, deceit and rudeness, have become the norm of behavior of individual executives, especially in private enterprises;

– insufficient level of mechanization, automation and computerization of management activities.

Main directions of modern management:

– rational combination of the market and state regulation;

– widespread use of strategic planning and management in the organization's activities;

– constant adjustment of the goals of organizations as a response to changing the external environment;

– achieving strategic and operational objectives of the organization through optimal distribution of material, labor, financial resources in the main areas of activity;

– development of new methods and techniques of management, which allow for a more flexible adaptation to the external environment;

– raising the level of qualification and the art of managers in the management;

– utilization in the practice of managing optimal solutions;

– improving management structures by applying decentralization of functions;

– constant control over the training of employees of the organization;

– maximizing the use of innovation, economic and mathematical models;

– development of information systems, widespread use of the global information network;

– involvement of employees in the management of the organization.

Literature.

1. Губенко В.І. Актуальні напрями та новітні тенденції теорії і практики сучасного менеджменту / В.І. Губенко // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2016. – № 1. – С. 11-17.

2. Туленков М.В. Сучасні теорії менеджменту [Текст]: навч. посібник / М. В. Туленков. – К. : Каравела, 2012. – 304 с.

3. Маркіна І.А. Менеджмент організації [Текст]: навч. посібник / І.А. Маркіна, Р.І. Біловол, В.А. Власенко ; Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». – К. : ЦУЛ, 2013. – 248 с.

4. Назарчук Т. В. Менеджмент організацій : навч. посібник для ВНЗ / Т.В. Назарчук, О. М. Косіюк ; М-во освіти і науки України. – К. : Центр учб. літ., 2016. - 560 с. : табл., схеми. - Бібліогр. у кінці тем.

5. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку : монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : Університетська книга, 2015. – 728 с.

ПРОБЛЕМИ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕРНА УКРАЇНИ ТА СВІТУ

ГРІДІН О.В., СТАРШИЙ ВИКЛАДАЧ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Значення зернопродуктового підкомплексу у цілому та зернової галузі зокрема для національної економіки України просто неможливо переоцінити – воно безперечно є стратегічним, оскільки відіграє вирішальну роль у забезпеченні продовольчої і національної безпеки країни, утримує її пріоритетні позиції на світовому ринку незалежно від прояву об'єктивних і суб'єктивних чинників, зумовлених, передусім, довготривалими ринковими трансформаціями. Зернове господарство найбільшою мірою пов'язане з природним середовищем та земельними ресурсами, а також основними матеріально-технічними засобами аграрного сектору, рівень використання яких залежить від організації виробництва, технології й інших чинників, у тому числі природно-кліматичних умов. До того ж останніми роками простежується дедалі тісніша залежність розвитку зернової галузі від світових тенденцій, адже світовий ринок даної продукції залежить від впливу багатьох чинників, які зазвичай є складно прогнозованими (погодні умови, політика та безпосередня діяльність найпотужніших «гравців» зернового ринку, ситуація на енергетичному ринку, недосконала логістика тощо [2]). Проте, незважаючи на це, експерти Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО) передбачають у майбутньому подальше збільшення виробництва зернових у світі, і у 2024 році воно має сягнути 786,7 млн. тонн, тобто збільшення прогнозується на 8,7 % у порівнянні із наявними на сьогодні обсягами. Поряд із цим очікується збільшення рівня споживання, що відповідно і вимагає нарощування виробництва зернових, динаміка якого за останні 10 років в цілому позитивна з певними коливаннями по роках [1].

Сьогодні на світовому ринку зерна сформувалась ситуація, коли виробництво зерна концентрується, в основному, на території потужних високотехнологічних країн, а решта країн світової спільноти, економіки яких лише розвиваються, не в змозі вирішити внутрішні проблеми із повноцінним забезпеченням зерном і змушені

йти на масштабний його імпорт, у результаті чого відбувається зростання світової торгівлі. Необхідно відмітити, що у світі вже тривалий час до п'ятірки найбільших експортерів зерна входять Австралія, Аргентина, ЄС, Канада і Сполучені Штати Америки. Провідне місце в експорті пшениці, при цьому, займають такі країни, як США, Бразилія, Україна і Аргентина, тобто дві країни серед яких і наша не входять до числа найбільших експортерів зерна [3]. Це свідчить про суттєві відмінності в структурі виробництва зернових у вказаних країнах. Сумарні експортні пропозиції зерна з боку основної «п'ятірки» експортерів становлять понад 84 % усього обсягу світової торгівлі.

Основними показниками, що визначають ступінь впливу країни на світовий ринок, є, по-перше, частка у світовій торгівлі; по-друге, відношення перехідних запасів до середньорічного внутрішнього споживання у країні. За обома показниками сьогодні лідирують США. Їх частка становить 28 % усього обсягу торгівлі; далі йдуть Канада – 17 %, Австралія і ЄС – по 15 % кожна і Аргентина – 11 %.

Основними споживачами зерна залишаються країни Азіатсько-тихоокеанського регіону, такі як Китай, Японія, Корея, Індонезія і Філіппіни, економіки яких стрімко розвиваються, а чисельність населення постійно зростає.

На світовому ринку зерна склалася стійка спеціалізація. Як вже відзначалось виробництво зерна концентрується в основному в розвинених країнах світу, при цьому країни, що розвиваються, не в змозі розв'язати свої зернові проблеми та країни, чисельність яких є такою, що за рахунок лише власного потенціалу вони не спроможні задовольнити внутрішній попит і змушені йти на імпорт зерна. Крім того, експерти ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку) відзначають, що в умовах достатнього світового зернового виробництва проблеми забезпечення зерном, вже найближчим часом, будуть особливо гостро стояти перед найбіднішими країнами, що не мають засобів на фінансування імпортних поставок зерна. Сьогодні на світовому ринку зерна відбуваються системні зміни і можна спостерігати таку картину: скоротилися посіви у США і Канаді; зменшилися перехідні запаси в найбільших країнах-експортерах; на ринок увійшли нові «гравці», такі як Угорщина, Росія, Україна, Казахстан і Туреччина.

Світова кон'юнктура ринку зерна характеризується показниками функціонування ринку та відображає величину попиту і пропозиції, обсяги продажів, ринкову активність продавців і покупців. У зв'язку з

постійним загостренням конкуренції на ринку важливо володіти якісною своєчасною релевантною інформацією про стан, динаміку обсягів продажів на відповідному товарному ринку, які можна отримати, проаналізувавши його. За даними першого підготовленого Продовольчою та сільськогосподарською організацією ООН прогнозу попиту на зернові та пропозиції зернових у світі у сезоні 2017-2018, ситуація на ринках залишиться відносно спокійною, незважаючи на незначне скорочення обсягів світового виробництва. З урахуванням очікуваного відносно низького приросту споживання і чергового багатого врожаю запаси зернових у світі також залишаться на близькому до рекордного рівня.

Відзначимо, що у 2017-2018 МР очікується певне несуттєве зниження загального виробництва усіх видів зерна, що одночасно зі збільшенням рівня споживання, обумовленого зростанням продовольчого, кормового та промислового використання, вплине на скорочення рівня світових перехідних запасів. Проте світовий обсяг його виробництва, як очікується, все ж сягне другого після минулорічного рекорду за обсягами рівня і становитиме близько 2100 млн. тонн [3].

Для України стан зернового ринку є, по суті, певним індикатором якості економічних реформ, що проводяться, успішності в реалізації агропродовольчої політики. З урахуванням масштабів і повноти елементів економічних стосунків зерновий ринок може слугувати своєрідною моделлю розвитку для інших ринків сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства.

Зерно є одним із найважливіших товарів у світовій економіці, оскільки формує продовольчу безпеку країн світу. З часів набуття незалежності Україна завжди була і на сьогодні є потужним експортером зернових. Значним фактором розвитку аграрного виробництва в Україні є наш природний потенціал: великі площі землі високої якості, сприятливий клімат тощо. Безпосередньо зернове виробництво є основою аграрної економіки України із значним внеском у ВВП (63,4 млрд. грн. або 3,2 % ВВП). Під вирощування зернових використовується близько 10,7 млн. га, що складає 57,3 % від загальної посівної площі сільськогосподарських підприємств України.

Не дивлячись на значний потенціал, вітчизняні виробники потерпають від сильного тиску конкуренції на світовому ринку зерна. Саме тому актуальним є питання вивчення конкурентних переваг вітчизняних виробників на цьому ринку та проблем подальшого розвитку експортного потенціалу України.

Ключовими факторами успіху при становленні України як провідного світового постачальника зернових стали наступні [5]:

1) Високородючі ґрунти та сприятливі природно-кліматичні умови.

2) Вигідне географічне розташування для експорту продукції зернового виробництва, наявність морських портів.

3) Невисокі ціни на зерно вітчизняних виробників, які утворились внаслідок заощадження підприємств на добривах та засобах захисту рослин, низької орендної плати за землю та низького рівня заробітної плати в країні.

4) Зростання попиту на зернові у світі, що безпосередньо пов'язане із зростанням чисельності населення та опосередковано зі збільшенням споживання зерна у тваринництві.

5) Діяльність вітчизняних агрохолдингів. Завдяки ефекту від масштабу, вони мають можливість акумулювати значні обсяги ресурсів та більш ефективно їх використовувати.

Незважаючи на наявні позитивні чинники розвитку ринку зернових, існують суттєві перешкоди для подальшого зростання обсягів виробництва та експорту, серед яких потрібно відмітити наступні [4]:

1. Проблеми в логістиці та зерновій інфраструктурі, зокрема: недостатність надсучасних відповідно обладнаних ємностей для зберігання зерна (елеваторів, складів); недостатня забезпеченість елеваторів лабораторіями якості; зриви строків постачання вантажів через незадовільний стан транспортних потужностей; висока вартість транспортних послуг; невисокий потенціал портових потужностей тощо.

2. Невигідні умови кредитування аграрного бізнесу. Кредитні ставки, що пропонуються для вітчизняних аграріїв є майже на порядок вищими ніж в основних країнах-експортерах і доходять до 30 %, тоді як у деяких країнах вони є безвідсотковими.

3. Низька якість отриманого збіжжя. Підвищити потенціал зернового ринку можна також за рахунок запровадження виробництва зерна більш високої якості. Слід відмітити, що у структурі експортованого на світовий ринок українського зерна переважають фуражні сорти. Це обумовлюється низькою якістю посівного матеріалу, недостатнім та незбалансованим внесенням добрив та засобів захисту рослин, недотриманням сівозмін та агротехнологічних строків, використанням застарілої низькопродуктивної техніки, низькоефективних технологій, а також негативним впливом природно-кліматичного чинника.

4. Проблемним питанням є також державне регулювання, економічна і політична нестабільність в країні. Для розвитку вітчизняного аграрного бізнесу необхідні державна підтримка, ефективна грошово-кредитна політика, сприятливе податкове та митне регулювання.

Висновок. Підсумовуючи відзначимо, що Україна має величезний аграрний потенціал, який, нажаль, все ще використовується не в повному обсязі і у найближчому майбутньому перспективи його реалізації доволі примарні. Висока конкурентна боротьба на світовому зерновому ринку вимагає від вітчизняних аграріїв постійного підвищення якості продукції до рівня найвищих світових стандартів та надійності поставок, що досягається лише за рахунок системної та комплексної внутрішньої трансформації суб'єктів, яка є неможливою без проведення відповідної протекціоністської державної політики. Саме держава має бути зацікавленою у створенні сприятливих умов для розвитку зерновиробництва, усунувши перешкоди, які й досі існують і створюють суттєві перепони для успішного розвитку аграрних підприємств і їх плідної роботи на благо держави і її народу.

Література.

1. Галенко О.І. Розвиток світового ринку зерна: проблеми і тенденції [Електронний ресурс] / О.І. Галенко // Агросвіт. – 2017. – № 10. – С. 24-29. – Режим доступу: http://www.agrosvit.info/pdf/10_2017/6.pdf.

2. Козак О.А. Розвиток зернової галузі України на сучасному етапі [Електронний ресурс] / О.А. Козак, О.Ю. Грищенко // Економіка АПК. – 2016. – № 1. – С. 38-47. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2016_1_7.

3. Обзор рынка зерновых [Электронный ресурс] / Международный совет по зерну. – Режим доступа: https://www.igc.int/downloads/gmrsummary/gmrsummr.pdf.

4. Чорний В.М. Торговельна позиція українських підприємств на світовому ринку зерна / В.М. Чорний // Ефективна економіка. – 2017. – № 2. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5450.

5. Ukraine: Grain and Feed Update. Production is Stable, Domestic Consumption is Sliding // USDA Foreign Agricultural Service. Kiev, 2016 p. 18.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО САДІВНИЦТВА НА МАРКЕТИНГОВИХ ЗАСАДАХ

ГУТОРОВА О.О., К.Е.Н., ДОЦЕНТ, ПРОФЕСОР УНІВЕРСИТЕТУ, ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. В.В. ДОКУЧАЄВА

Головними завданнями державної аграрної політики є створення конкурентоспроможного ринково орієнтованого агропромислового виробництва, забезпечення його зростання на основі інноваційних технологій, що має сприяти формуванню соціально орієнтованого продовольчого ринку, гарантуванню продовольчої безпеки та нарощенню експортного потенціалу, у тому числі і продукції садівництва [1]. Проте у результаті ринкових трансформацій в аграрній сфері наявний природний і економічний потенціал садівництва використовується вкрай неефективно, свідченням чого є скорочення площ насаджень у плодоносному віці, зниження темпів їх відтворення, зменшення валових зборів плодів і ягід у промисловому садівництві та його зосередженість у господарствах населення, що у свою чергу призводить до зниження економічної ефективності виробництва й реалізації плодоягідної продукції, погіршення інвестиційної привабливості галузі [2, 3, 4].

Аналіз сучасного стану рівня розвитку садівництва свідчить, що без оволодіння новими методами господарювання, налагодження ефективного функціонування економічного механізму в садівницьких підприємствах неможливо подолати кризовий стан у цій галузі.

В умовах конкурентного ринкового середовища основним завданням є переорієнтація виробництва на максимальне задоволення платоспроможного попиту, врахування змін ринкової кон'юнктури на плоди і ягоди, а отже особливого значення набуває розробка маркетингових стратегій розвитку вітчизняного садівництва [4].

Маркетинг продукції садівництва є різновидом агромаркетингу. Агромаркетинг являє собою імплементацію специфічних особливостей виробничо-збутової діяльності сільськогосподарської продукції на розвинутому аграрному ринку. Головною передумовою ефективної маркетингової діяльності в агросфері є розробка і впровадження повного комплексу маркетингу [5].

Під ринком продукції садівництва варто розуміти сукупність соціально-економічних відносин у сфері обігу, виробництва,

розподілу між сільськогосподарськими товаровиробниками, а також між сільським господарством і промисловістю, за допомогою яких здійснюється купівля-продаж продукції садівництва.

Формування маркетингової стратегії розвитку садівництва передбачає проведення стратегічних маркетингових досліджень, розробку власне маркетингової стратегії, її реалізацію та аналіз ефективності. При цьому формування маркетингової стратегії має враховувати особливості поступу вітчизняного садівництва до ринкових умов, кон'юнктуру ринку садівницької продукції та орієнтуватися на досягнення конкурентних переваг.

Визначальним фактором під час розробки маркетингової стратегії розвитку садівництва є рівень споживання якісної продукції населенням. Виходячи з помісячних і річних норм споживання плодів і ягід, виробничих потужностей переробних підприємств, перспектив нарощення експортного потенціалу України обґрунтовано, що до 2017 р. рівень споживання плодів і ягід становитиме мінімальний рівень – 60 кг/рік, а в 2025 р. – зросте до раціонального – 87 кг/рік з розрахунку на одну особу. Валове виробництво при цьому до 2025 р. має зрости до 6,0 млн. т плодів і ягід [5].

Ґрунтуючись на максимально інтенсивному веденні галузі садівництва, можливостях впровадження інноваційних технологій виробництва й зберігання продукції [6], а також з урахуванням багаторічного досвіду розвитку галузі визначені прогнозні рівні урожайності основних плодоягідних культур, площі багаторічних насаджень у плодоносному віці та необхідні площі щорічної закладки плодових і ягідних культур у промисловому садівництві. Зокрема, до 2023 р. необхідно створити нові насадження на площі 483,5 тис. га. Питома вага молодих насаджень у їх загальній площі протягом 2018-2025 рр. планується на рівні 15-20 %, що забезпечує їх розширене відтворення. У структурі насаджень у 2025 р. 66,7 % будуть займати зерняткові, 28,9 % – кісточкові й 4,4 % – ягідні культури.

На підставі нормативів капітальних інвестицій на створення й догляд за молодими садами [7]. визначено, що для реалізації цього проекту треба залучити 28,8 млрд. грн. (в постійних цінах 2010 р.). На початкових етапах, враховуючи досить тривалу окупність інвестицій, обумовлену особливостями галузі, до 90 % коштів планується залучити з Державного бюджету України, а згодом за рахунок підвищення рівня рентабельності виробництва й реалізації плодів і ягід до 76 % обсяги державних асигнувань будуть скорочуватися на перевагу самофінансування галузі.

Для ефективної реалізації заходів з відродження промислового садівництва України проведено SWOT-аналіз, на основі якого визначені ключові елементи стратегічного планування. На їх підставі запропонована принципова схема маркетингової стратегії розвитку садівництва України, розроблена модель формування та реалізації маркетингової стратегії з урахуванням таких стратегічних напрямів як: політика інтенсифікації та економічного розвитку ринково орієнтованого садівництва; політика в області формування ресурсів продукції садівництва; політика економічного регулювання ринку садівництва; інвестиційна й інноваційна політики; структурна політика в області садівництва; зовнішньоекономічна політика; державна кадрова політика; наукове забезпечення плодоягідного підкомплексу; управління галуззю садівництва.

Розвиток ринково орієнтованого садівництва в Україні має відбуватися на інтеграційних і кластерних засадах. Інтеграційні процеси в садівництві визначаються принципами створення об'єднань і мають на меті максимізацію ефекту масштабу виробництва, забезпечення повного циклу виробництва, переробки, зберігання та реалізації плодоягідної продукції, а також мінімізації господарських ризиків. Зараз найбільш перспективною формою вертикальної інтеграції є створення аграрних холдингів та різних видів кооперативних об'єднань.

Кластерна структура є більш гнучкою і адаптивною з позицій просторового розвитку галузі садівництва і регулювального впливу на неї. Розроблено структуру й організаційну структуру кластера садівництва, визначено основні етапи його розбудови, що включають аналіз і діагностику передумов створення, розробку структури кластера, формування кластера садівництва й оцінку ефективності та стратегій розвитку кластера, а також окреслено повноваження координаційної ради й учасників кластера у процесі управління і спільної діяльності на основі базових стратегій контролю.

Література.

1. Гуторова О.О. Менеджмент організації. Теоретичні основи конкурентоспроможності садівництва: [Навчальний посібник] / О.О. Гуторова, І.В. Гуторова. – Х. : ХНАУ, 2009. – 102 с.

2. Шестопаль О.М. Економічні основи державного протекціонізму відродження та подальшого поступу промислового садівництва в Україні / О.М. Шестопаль, А.М. Кандиба // Агроінком. – 2005. – № 1-2. – С. 24-28.

3. Сало І.А. Розвиток ринку плодів в Україні : монографія. / І.А. Сало. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 394 с.

4. Гуторов О.І. Сучасний стан та основні стратегічні напрями розвитку вітчизняного садівництва на маркетингових засадах / О.І. Гуторов, С.В. Шерстюк, О.О. Гуторова. – Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». Зб. наук. праць / Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Харків, 2012. – № 10. – С. 3-17.

5. Гуторова О.О. Маркетингова стратегія розвитку садівництва: теоретико-прикладний аспект: монографія / О.О. Гуторова, С.В. Шерстюк / Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Харків: ХНАУ, 2013. – 235 с.

6. Вітчизняні технології виробництва, зберігання та переробки плодів і ягід в Україні. – К.: «Преса України», Інститут садівництва НААН України, 2012. – 120 с.

7. Єрмаков О.Ю. Ефективність інвестицій у садівництво: Монографія. / О.Ю. Єрмаков, М.І. Кісіль, В.І. Чорнодон. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 300 с.

СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Герасимец А.С.,
Учреждение образования «Белорусский государственный аграрный технический университет»

Молочная отрасль является динамически развивающейся отраслью пищевой промышленности Республики Беларусь.

В Республике Беларусь около 40 предприятий, занимающихся переработкой молока. Производственные мощности по переработке молока составляют 7,5 млн. т в год. Крупнейшими предприятиями отрасли являются ОАО «Савушкин продукт», ОАО «Бабушкина крынка», ОАО «Молочные продукты», ОАО «Беллакт», ОАО «Молоко», ОАО «Березовский сыродельный комбинат», ОАО «Слуцкий сыродельный комбинат», УПП «Глубокский МКК» [3].

Ассортимент продукции молочной отрасли включает более 1500 наименований, в том числе масла сливочного – 30, сыров всех видов – более 300, цельномолочной продукции более 700. Большинство молокоперерабатывающих предприятий являются градообразующими предприятиями, и от уровня их развития зависит экономика районов.

Структура производства молочной продукции Беларуси достаточно разнообразна: 51 % от производимой в стране цельномолочной продукции приходится на цельное молоко, на втором месте – кефир и сыры (по 12 % каждый) [5].

Согласно данным ЗАО «Инвестиционная компания «ЮНИТЕР», только от 7,8 % до 11,4 % населения Беларуси не покупают молочную продукцию. Самым популярным продуктом среди белорусских потребителей является молоко (95,3 %), на втором месте – кефир (66,2 %). Меньшего всего популярностью пользуются молочные десерты – 3,9 % [1].

Белорусская молочная промышленность обладает существенным экспортным потенциалом благодаря мощной сырьевой базе. Самыми лучшими и качественными сырьевыми зонами считаются Брестская, Минская и Могилевская области. Внутренний рынок потребляет только 40-45 % от общего объема выпуска молочной продукции, в связи. с чем около 55 % поставляется на внешний рынок, не ущемляя интересы белорусских потребителей.

По данным ЗАО «Инвестиционная компания «ЮНИТЕР», доля продукции молочной отрасли на протяжении последних лет занимает 3 место в общем объеме экспорта Беларуси и составляет 3,9 %. На Республику Беларусь приходится 1,4 % мирового производства молока и 5 % мирового экспорта молочных продукции. Основным экспортным направлением Республики Беларусь является Российская Федерация. Доля белорусского экспорта молочной продукции составляет более 90 % [1].

В результате существенного объема дотаций сельскому хозяйству Беларусь обладает наиболее качественной сырьевой базой по сравнению со всеми странами СНГ, что обеспечивает хорошую конкурентную позицию белорусских молочных продуктов на рынках стран СНГ (России, Украины и др.)

Проведем анализ производства продукции производственного унитарного предприятия «Оршанский молочный комбинат». Производственные мощности УП «Оршанский молочный комбинат» позволяют перерабатывать более 110 тыс. тонн молока в год. На предприятии вырабатывается около 90 наименований продукции. Постоянно ведется работа по внедрения энергосберегающих технологий и оборудования. Вследствие этого увеличивается выход продукции с одной тонны перерабатываемого сырья, развивается экспортный потенциал, расширяется ассортимент выпускаемой продукции и повышается ее конкурентоспособности [2].

Большая часть продукции УП «Оршанский молочный комбинат» реализуется за пределы РБ. Основным внешнеэкономическим партнером предприятия является Российская Федерация, но вместе с тем такой вид продукции, как казеин поставляется в Дальнее Зарубежье.

Предприятие специализируется на производстве цельномолочной продукции, масла животного, казеина, сухого обезжиренного молока и сыров. Объемы производства продукции по основным видам за 2016-2017 годы представлены в следующей таблице.

Таблица

Производство продукции, *тонн*

Наименование продукции	***2016 г.***	***2017 г.***	***2017 г. к 2016 г. в %***
Масло сливочное	1476	2223	151
Молоко обработанное жидкое	21089	11719	56
Сливки несгущенные и неподслащенные	461	1013	220
Творог и творожные изделия	497	614	124
Йогурт, молоко и сливки ферментированные	1486	1531	103
Молоко сухое	1074	373	35
Казеин и казеинаты	75	451	601
Сыры полутвёрдые	538	735	137
Корма готовые для крупного рогатого скота	616	449	73
Майонезы	22	45	205
Молоко и сливки сгущенные	3861	6928	179

Для УП «Оршанский молочный комбинат», как и для других белорусских предприятий на внешних рынках, наиболее сильными конкурентами являются российские производители, которые инвестируют значительные средства в модернизацию производства, объединяют в своей структуре все элементы производственной сети, обладают значительными финансовыми ресурсами.

В Витебской области около 70 % выпуска цельномолочной продукции сосредоточено на трех предприятиях – ОАО «Молоко», ОАО «Полоцкий молочный комбинат» и УП «Оршанский молочный комбинат». Это говорит о том, что степень концентрации производства в молочной отрасли Витебской области высокая. Данное обстоятельство является предпосылкой для усиления конкуренции на данном рынке.

Таким образом, большинство предприятий молочной отрасли республики в рамках программы технического перевооружения внедряют новые технологии, современное оборудование и упаковочные материалы, что позволяет наращивать объемы производства, расширять ассортимент и улучшать качество выпускаемой продукции.

Повышать уровень потребления молока и молокопродуктов целесообразно за счет расширения и углубления ассортимента вырабатываемой продукции, более агрессивной рекламы и маркетинговой деятельности, более широкого использования молочных ингредиентов в других пищевых производствах и общественном питании. При этом очень важна роль социальной рекламы и пропаганды высоких питательных свойств молочных продуктов. Полное самообеспечение Республики Беларусь и рост производства основных видов молочных продуктов будут способствовать увеличению экспорта белорусских продуктов и расширению торговых связей с другими странами.

Литература.

1. Инвестиционная компания ЮНИТЕР [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.uniter.by. – Дата доступа 12.03.2018

2. Производственное унитарное предприятие «Оршанский молочный комбинат» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.orsha-moloko.com. – Дата доступа 12.03.2018

3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by. – Дата доступа 12.03.2018

4. Бусел И.П. Экономика сельского хозяйства: учебное пособие для учащихся учреждений образования, реализующих образовательные программы среднего специального образования по сельскохозяйственным специальностям / И.П. Бусел. – Минск: РИПО, 2014. – 447 с.

5. Беларусь в цифрах, 2016: статистический сборник / И.А. Костевич [и др.]. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 76 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ В УКРАЇНІ

ДАБАРСЬКА А.О., МАГІСТРАНТ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Питання про удосконалення організації виробництва озимої пшениці цікавить велику кількість наукових діячів. Проблемам, які стосуються удосконалення організації виробництва озимої пшениці та шляхів удосконалення присвячені роботи Саблука П.Т. [1], Андрійчука В.Г. [2], П.І. Гайдуцького [3], Захарчука О.В. [4], Калінчика М.В. [5] та інших. В їхніх роботах розроблені теорії зміцнення виробництва пшениці в країні, структурна перебудова галузі, підвищення ефективності використання земельних, трудових та матеріальних ресурсів, формування ринків зерна.

Виробництво зерна посідає чільне місце серед інших галузей рослинництва, адже воно є беззаперечною умовою існування людства, а також визначає соціально-економічне становище країни на світовій арені [6]. Хоча існує ряд проблем, які залишаються невирішеними і негативно впливають на ефективність виробництва. Зокрема, матеріально-технічне забезпечення зерновиробництва та ефективність праці не відповідають світовим стандартам і потребам галузі; відсутність достатніх фінансових ресурсів стримує впровадження новітніх технологій, використання високоякісного насіння, обмежує застосування інших матеріально-технічних ресурсів; виробництво зерна стає все більш залежним від впливів погодних факторів [7].

Пшениця належить до традиційних культур, що вирощується аграріями України. У структурі посівів поточного року пшениця займає близько 6 млн. га, що становить понад 22 % усіх посівних площ та майже 42 % посівів зернових культур.

Для збільшення прибутку та рентабельності необхідно підвищити врожайність озимої пшениці. За дотримання вимог технології вирощування збільшиться урожайність та покращиться якість зерна. Проте для підвищення врожаїв слід вкладати у виробництво більше коштів, але так, як господарства вкладають дуже мало коштів та спрощують технологію вирощування це приводить до низьких урожаїв пшениці та значного падіння прибутків від її вирощування.

---

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

Для збільшення врожаїв та ефективності вирощування пшениці необхідно впровадити ресурсозберігаючі технології її вирощування. Вони дають змогу одержувати високі врожаї зерна за менших витрат палива, добрив та інших ресурсів і значно підвищують рентабельність його виробництва порівняно з існуючими технологіями. Витрати на виробництво можна також значно скоротити якщо всі процеси вирощування пшениці здійснювати досконалішою технікою, комбінованими і широкозахватними знаряддями.

Зростання економічної ефективності забезпечує також використання сортів напівінтенсивного типу, які менш вибагливі, ніж інтенсивні, до умов вирощування, краще використовують вологу, стійкі до захворювань і не завжди потребують застосування фунгіцидів. Аби поліпшити економічні показники вирощування пшениці слід ефективніше використовувати паливні ресурси, бо в господарствах це робиться вкрай незадовільно. Добрива значно краще використовуються при застосування інтегрованого захисту рослин.

Основним напрямом дальшого розвитку зернового господарства є інтенсифікація виробництва зерна на основі внесення оптимальної кількості органічних і мінеральних добрив з тим, щоб найповніше використати потенціальну продуктивність сорту, вологи і тепла; розширення посівів високопродуктивних сортів і гібридів, вирощування їх з урахуванням фізіологічних особливостей та дотриманням сортової агротехніки [9-11].

Основними напрямками підвищення продуктивності праці врожайність є комплексна механізація, автоматизація та електрифікація виробництва; впровадження нової, більш продуктивної техніки [9]. Удосконалення системи машин дасть змогу не лише скоротити до мінімуму затрати ручної праці, але й підвищити врожайність зернових культур та за рахунок поліпшення якості робіт і виконання їх в оптимальні строки.

Основним завданням розвитку сільського господарства на сучасному етапі є досягнення найкращих результатів при найменших затратах. Тривалий час питанням економіці виробництва в сільгосппідприємствах не надавали великого значення. Сьогодні питання про рентабельність, а отже і економічну ефективність набуває все більшого значення, тому що це важливий економічний показник, який характеризує результати господарської діяльності.

Основою удосконалення організації виробництва озимої пшениці є дотримання вимог технології вирощування, впровадження ресурсозберігаючих технологій, ефективне використання паливних ресурсів, збільшення внесення добрив, засобів захисту рослин,

використання кращих сортів пшениці, забезпечення ефективного використання машинно-тракторного парку, транспортних засобів, впровадження нової, більш продуктивної техніки, підвищення інтенсивності праці та саме головне це досягнення найкращих результатів при найменших затратах. Отримані результати дослідження удосконалення організації виробництва озимої пшениці показали, що підприємствам необхідно застосовувати ці складові технологічного процес, які призведуть до збільшення якості та врожайності зернових.

Література.

1. Кононенко М.П. Техніко-технологічні напрями підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва / М.П. Кононенко // Економіка АПК. – 2014. – № 8. – С. 67-74.

2. Андрійчук В.Г. Основи економіки праці: [Навчальний посібник] / В.Г. Андрійчук – К. : Знання Прес, 2010. –313 с.

3. Гайдуцький П.І. Економіка підприємства: [Навчальний посібник] / П.І. Гайдуцький – К. : Атіка, 2009. – 528 с.

4. Захарчук О.В. Енергозберігаючі технології вирощування озимої пшениці і шляхи економії енергетичних ресурсів / О.В. Захарчук // Інноваційна економіка.– 2013. –№ 2. – С. 17-21.

5. Калінчик М.В. Організаційні проблеми технологічного забезпечення землеробства в Україні / М.В. Калінчик // Агроінком. – № 1-2. – 2015. – С. 128-133.

6. Материнська О.А. Економічна ефективність виробництва зернових культур в сільськогосподарських підприємствах / О.А. Материнська // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2521

7. Економічна ефективність вирощування сучасних сортів пшениці озимої в умовах північного степу України / [В.О. Компанієць, М.М. Солодушко, А.О. Кулик] // Вісник ПДАА. – 2015. – № 4. – С. 81-85.

8. Зінченко О.І. Рослинництво: [підручник] / О.І. Зінченко, В.Н. Салатенко, М.А. Білоножко. – К. : Аграрна освіта, 2013. – 210 с.

9. Бойко В.І. До питання стратегії виробництва зерна в Україні / В.І. Бойко, Н.Л. Кас'янова // Агроінком. – 2012. – № 8-9. – С. 29.

10. Островерх О.В. Необхідність управління змінами в організації / О.В. Островерх, О.В. Родіонов // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ. – 2016. – Випуск 172. – С. 62-68.

11. Островерх О.В. Сільськогосподарська кооперація як один із шляхів підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств / О.В. Островерх, К.С. Богомолова // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ. – 2017. – Випуск 185. – С. 69-75.

ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ

ДОДУХ Н.О., СТУДЕНТКА*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Найбільш важливою продовольчою культурою на сьогодні являється озима пшениця, яка користується стабільним попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Завдяки високим цінам на дану продукцію держава має можливість відшкодовувати понесені затрати на її вирощування та в подальшому розвивати виробництво культури.

Для подальшого розвитку зернової галузі необхідна ґрунтовна економічна оцінка, перегляд основних позицій щодо ринкових, організаційно-економічних та технічно-технологічних умов її функціонування. Подальше нераціональне використання земельних та водних ресурсів, застаріла культура землеробства призведе не лише до виснаження ґрунтів, зменшення вмісту поживних речовин в них, що не тільки значно зменшить урожайність культури, а й матиме негативні наслідки для економіки України, експортних поставок, продовольчої забезпеченості населення.

Дослідження щодо проблеми ефективного функціонування зерновиробництва в Україні, зокрема, проблема вирощування озимої пшениці в наш час набуває особливої популярності. Світові тенденції розв'язання поставлених задач, а саме шляхи підвищення ефективності зернового господарства і методи його зростання досить широко досліджені в працях вітчизняних та зарубіжних дослідників-економістів. Значний вклад в проблему підвищення ефективності виробництва з механізмом управління витратами було внесено такими дослідниками як: В. Паретто, В.І. Бойко, М.Г. Лобас, О.В. Олійник, О.М. Шпичак, С.В. Фоменко, В.Г. Андрійчук. Саме в їх працях обґрунтовано стратегічні аспекти щодо зміцнення зернового виробництва, а в особливості озимої пшениці, в Україні, структурної перебудови галузей виробництва, заготівлі, зберігання та переробки зерна, підвищення економічної ефективності використання матеріально-технічних, трудових, земельних ресурсів, ціноутворення, формування та функціонування ринків зерна і продуктів його переробки [2].

---

* *Науковий керівник – Бібленко С.Б., к н. держ. упр.*

Проте, незважаючи на наявність значної кількості важливих внесків авторів у дослідження виробництва озимої пшениці, ряд проблем потребують подальшого наукового вивчення.

Пшениця належить до традиційних культур, що вирощується аграріями України. У структурі посівів поточного року пшениця займає близько 6 млн. га, що становить понад 22% усіх посівних площ та майже 42% посівів зернових культур. Торік аграрії зібрали 26,5 млн. т зерна з площі 6,7 млн. га при середній урожайності 39,8 ц/га [3].

Так, за даними профільного міністерства, Україна експортувала за 2016 рік майже 39,5 млн. т зерна, що на 13,5% перевищує попередній період. Зокрема, експорт пшениці становив 17,4 млн. т.

Україна упродовж останніх п'яти років зміцнила свої позиції на міжнародному аграрному ринку та впевнено перебуває в світовій десятці виробників зерна, проте внутрішні проблеми щодо виробництва озимої пшениці, залишаються відкритими.

Вивчення поточної ситуації, що склалася в галузі зерновиробництва, свідчить про те, що на сьогодні є необхідність у вирішенні проблеми забезпечення сталості виробництва продовольчого зерна пшениці високої якості, підвищення його конкурентоспроможності та прибутковості, що є невід'ємними складовими ефективного виробництва продукції [4, с.81].

Роль держави в ефективному забезпеченні виробництва зернових культур, а в особливості озимої пшениці, в наш час є особливо важливим питанням, адже певні зміни в нормативно-правовій базі щодо сільського господарства матимуть позитивні наслідки і значно можуть покращити умови для сільськогосподарських виробників.

І хоча ми спостерігаємо зростання ціни на пшеницю, проте зростання собівартості виробництва продукції є більш динамічним. Вирішення даної проблеми безперечно пов'язане з максимальним впровадженням інтенсифікації сільського господарства, за якої забезпечується зростання врожайності сільськогосподарських культур при зменшенні затрат [5, с. 54].

Саме одночасне збільшення виробництва озимої пшениці та поступова і розмірна боротьба за економію призведе до більш ефективного виробництва та збільшення суми прибутку [6, с. 78].

Збільшення валового збору озимої пшениці можливе при умові приросту урожайності продукції, яка забезпечується за рахунок використання високоякісних сортів пшениці, внесення більш діючих добрив в необхідних дозах, правильний обробіток ґрунту, сівозміна, безпосередньо технологія вирощування.

Отже, дослідивши ринок зерна озимої пшениці в Україні ми можемо спостерігати ряд невирішених питань. Проте ситуація на даний час не є кризовою. Україна закріпила свої позиції на світовому ринку саме за рахунок виробництва зерна. Проблема в тому, що дану позицію Україна домоглася не завдяки якості продукції, а за рахунок обсягів. Доведено, що є необхідність у покращенні ефективності виробництва озимої пшениці. Основою такого покращення, звичайно, є інтенсифікація виробництва та максимальна допомога держави сільськогосподарському виробникові, а саме надати більше свободи при користуванні землею, щоб вільно працювати на ній і планувати свою діяльність відповідно до реальних потреб людей та держави.

Випереджаюче зростання цін на засоби виробництва, вироблені промисловістю, в порівнянні з цінами на сільськогосподарську продукцію, слабкі позиції сільськогосподарських товаровиробників на аграрних ринках призвели до загострення фінансового неблагополуччя в галузі, скорочення потоків товарів виробничо-технічного призначення в сільське господарство [1]. Тому для виведення зернового господарства на належний рівень необхідна фінансова підтримка виробника. Держава повинна це враховувати. Адже, при впевненій фінансовій підтримці виробник може забезпечити підвищення ефективності виробництва озимої пшениці за рахунок новітніх технологій, впровадження нових високоякісних сортів, засобів проти хвороб, мінеральних добрив.

Література.

1. Дудник О.В. Розвиток економічного потенціалу аграрних підприємств як складова управління їх конкурентоспроможністю [Електронний ресурс] / О.В. Дудник, О.В. Смігунова, В.Г. Краля // Інфраструктура ринку. – 2017 – № 6. – Режим доступу до ресурсу : http://www.market-infr.od.ua/uk/6-2017.

2. Фоменко С.В. Підвищення ефективності функціонування зернопродуктового підкомплексу Львівської області: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук : спец. 08.07.02. – К., 2005. – 20 с.

3. Сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/operativ/menu/ menu_r/cg.htm.

4. Журнал «Агробізнес Сьогодні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agro-business.com.ua.

5. Жарун О.В. Ефективність виробництва зернових культур у сільськогосподарських підприємствах Уманського району / О.В. Жарун, О.В. Наумова // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2012. – Вип. 81 (2). – С. 51–55.

6. Мельник І.О. Основні шляхи підвищення економічної ефективності зерновиробництва підприємствами Миколаївської області / І.О. Мельник // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2011. – Вип. II (42). – Ч. 2. – Т. 1. Економічні науки. – 512 с.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ УРОЖАЙНОСТІ СОНЯШНИКУ

Домріна Г., студентка*,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Сьогодні основним завданням агропромислової сфери виступає необхідність досягнення високих результатів, перехід до впровадження новітніх технологій, що дозволять зекономити ресурси.

В Україні виробництво насіння соняшнику традиційно посідає одне з головних місць у розвитку сільського господарства як галузі, якій належать пріоритетне значення в забезпеченні продовольчої безпеки країни та формування бюджету АПК з потужним експортним потенціалом [1].

У 2016 році загальна посівна площа соняшнику досягла 5.5 млн. га, середня урожайність склала 20,3 ц/га. Але як зазначають фахівці валовий збір насіння все ще не забезпечує наявні потужності вітчизняної олійної промисловості, яка потребує 20 млн. т. сировини щорічно [2].

Актуальним залишається питання пошуку шляхів подальшого підвищення врожайності соняшника. До складових, які дозволять і далі підвищувати валові збори насіння можна віднести такі фактори:

– сучасні високоврожайні гібриди (грамотний підбір гібриду забезпечує 35% врожайності);

– якісне насіння соняшнику (використання такого насіння забезпечує ріст врожайності на 16 % порівняно з сівбою некаліброваним посівним матеріалом);

– боротьба зі шкідниками та хворобами;

– дотримання сівозміни (частка соняшнику в структурі посівів перевищує 20%);

– передпосівний обробіток ґрунту;

– сприятливі умови для сівби (достатня кількість ґрунтової вологи та прогрівання шару ґрунту 0-10 см до температури мінімум +8);

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

– оптимальна густота рослин та спосіб сівби;

– комплексна боротьба с бур'янами (недостатня боротьба призводить до пригнічення соняшнику та втрати урожайності на 10-20 %);

– оптимальний поживний режим;

– своєчасне збирання врожаю соняшнику

При значному розширенні посівних площ соняшнику в Україні, що пов'язано з високим попитом на насіння цієї культури і відповідним рівнем рентабельності, постало питання регулювання його посівних площ. Постановою Кабміну №164 затверджено нормативи оптимального співвідношення культур у сівозмінах – для соняшнику не менше ніж через 7 років [3].

За даними ресурсу Агропортал, при аналізі валових зборів соняшнику за 2007 та 2017 рік, отримали такий висновок:валові збори соняшнику зросли на 35% і на 2017 рік склали 11,8 млн.тонн, однак не скільки за рахунок підвищення врожайності, скільки через розширення посівних площ на 57 % [4].

Соняшник є достатньо рентабельною культурою. Рентабельність виробництва насіння соняшнику значно нижча порівняно з дохідністю переробних підприємств у зв'язку з тривалим обігом вкладених коштів. Але висока ефективність виробництва насіння соняшнику та продуктів його переробки зумовили розповсюджене вирощування соняшнику в усіх природно-економічних зонах України та надто високу питому вагу цієї культури в структурі посівних площ, що призвело до зниження родючості ґрунту та порушення сівозмін [5].

Виробники соняшнику часто не звертають увагу на вимоги агротехніки, що призводить до зниження родючості ґрунту та погіршення показників ефективності виробництва культури. Наслідком високого насичення сівозмін соняшником є значне ураження посівів хворобами та виснаження родючості ґрунту.

В наш час особливої актуальності набувають агроекологічні чинники дотримання науково - обґрунтованої системи сівозмін та їх вплив на формування ефективності показників виробництва.

Література.

1. Кучеренко С.Ю. Організаційно-економічні засади ефективного виробництва соняшнику в Україні / С.Ю. Кучеренко // Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди. Економічний вісник університету. – 2015. – Випуск № 24/1 – С. 45-48.

2. https://superagronom.com/articles/74-10-skladovih-uspishnogo-viroschuvannya-sonyashnika

3. Постанова КМУ від 11 лютого 2010 року, № 164, «Про затвердження нормативів оптимального співвідношення культур у сівозмінах в різних природно-сільськогосподарських регіонах» – Київ.

4. http://agroportal.ua/ua/publishing/infografika/kak-izmenilis-posevy-na-ukrainskikh-polyakh-za-10-let/

5. Федоряка В.П. Ефективність виробництва і реалізації соняшнику в Україні / В.П. Федоряка, Л.А. Бахчиванжи, С.В. Почколіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 41 (2). – С. 139-144.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВ

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

Система управління персоналом в Україні досі є нерозвинутою, і потребує ретельного вдосконалення та розвитку. Успіх будь-якого підприємства безпосередньо залежить від конкретних людей, їх знань, компетентності, кваліфікації, дисципліни, мотивацій, здатності вирішувати проблеми. Для того, щоб підприємство працювало ефективно, необхідно правильно організувати роботу працівників, при цьому постійно контролюючи діяльність робітників, використовуючи різні методи управління персоналом, такі як: планування, організація, мотивація та контроль.

Проблема управління персоналом знаходиться в центрі уваги науковців не одне десятиріччя .Їх увага зосереджена на напрямках удосконалення умов та оплати праці,професійного росту кадрів. Проблеми та особливості управління персоналом на підприємстві висвітлено в роботах учених Д.Б. Богині, Л.П. Дядечко, В.А. Квартального, Н.І. Кабушкіна, В.Н. Акішина, А.М. Колота, Ю.В. Прушинського, А.А. Крилова, Ф.І. Хміля, Г.В. Щокіна та ін. Вони досліджують сутність і зміст поняття управління персоналом, відображають особливості управління, що обумовлені впливом різних чинників і систем структурної організації підприємства, пропонують різні методичні підходи до оцінки ефективності використання персоналу. Проте не досить глибоко дослідженими залишаються окремі питання менеджменту персоналу на підприємстві, зокрема щодо формування і розвитку кадрового потенціалу, ефективності менеджменту в умовах розвитку ринкових відносин тощо.

Більш сімдесяти відсотків працездатного населення розвитих країн світу працюють сьогодні по найму, тобто одержують в обмін на свою працю у винагороду від організації. Цю винагороду називають компенсацією і відповідно, систему управління цим процесом - управління компенсацією.

Які б не були наші погляди на трудову мотивацію, навряд чи можна заперечувати, що винагорода чи компенсація співробітникам грає винятково важливу роль у залученні, мотивуванні і збереженні в організації необхідної їй робочої сили. Як уже відзначалося, компенсація може робити прямо протилежний вплив на співробітників - мотивуючи і демотивуючи.

Неефективна система винагороди може викликати в працівників незадоволеність (як розміром, так і способами визначення і розподілу винагороди), що спричиняє зниження продуктивності праці, падіння якості, порушення дисципліни. Незадоволені компенсацією працівники можуть вступити у відкритий конфлікт із керівниками організації, припинити роботу, організувати страйк чи залишити організацію. [4, с. 89].

Управління персоналом – це система взаємопов'язаних організаційно-економічних і соціальних заходів щодо створення умов для нормального розвитку, функціонування і ефективного використання потенціалу робочої сили на рівні підприємства. Враховуючи об'єктивну необхідність управлінської праці в сучасних умовах, можна зрозуміти, яке значення має її оцінка для зростання сільськогосподарського виробництва і підвищення його ефективності. Оцінка управлінської праці являє собою оцінку не лише особистих якостей працівників апарату управління, а й якість виконання ними функцій, а також їх трудового внеску в формування результатів виробництва.

Отже, щоб удосконалити систему управління персоналом на підприємстві слід пам'ятати, що успіх управління персоналом визначається двома основними чинниками:

– здатністю підприємства чітко визначити, яка поведінка працівників потрібна для досягнення його стратегії;

– можливістю застосовувати ефективні управлінські важелі для спрямування працівників на бажану поведінку.

Найважливішими особливостями сучасного процесу вдосконалення управління персоналом є:

– розширення повноважень виконавців на місцях і зміна форми контролю;

– спільне прийняття господарських рішень і створення атмосфери довіри на підприємстві;

– розвиток механізмів планування кар'єри для ключових працівників;

– комплексне бачення проблем і цілісний підхід до людських ресурсів у взаємозв'язку зі стратегічними установками підприємства;

– створення корпоративної культури інноваційного типу.

Таким чином, можна зробити висновок - якщо ми будемо придержуватись вище вказаних рекомендацій, то на підприємстві однозначно покращиться система управління. В сучасних умовах стратегія управління персоналом повинна бути в значно більшому ступені, ніж раніше, орієнтована на швидкі зміни у виробництві, новітні технології, динамізм зовнішнього оточення та конкуренцію.

Література.

1. Афонин А.С. Основи мотивації праці. / А.С. Афонин. – К.: МЗУУП, 2014. – 196 с.

2. Багрова І.В. Нормування праці: [Навчальний посібник] / І.В. Багрова, Д.Б. Богиня, Л.П. Дядечко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2013. – 212 с.

3. Білокоменко В.І. Нормування праці. Конспект лекцій для студентів спеціальності 7.050109 усіх форм навчання / В.І. Білокоменко – Харків : Вид. ХДЕУ, 2014 – 140 с.

4. Бородатий В.П. Управління персоналом: [Навчальний посібник] / В.П. Бородатий, І.Д. Крижко, А.Й. Ягодзінський. – К. : ІЗМН, 2015. – 272 с.

5. Воронько О.А. Керівні кадри: державна політика та система управління: [Навчальний посібник] / О.А. Воронько. – К. : Видавництво УАДУ, 2013. – 156 с.

6. Заїка С.О. Особливості діагностики ефективності менеджменту / С.О. Заїка, Грідін О.В. // Вісник ХНТУСГ Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Харків : ХНТУСГ, 2016. – Вип. 171. – С. 195-205.

7. Заїка С.О. Управління інтелектуальним капіталом як чинник забезпечення конкурентоспроможності підприємства / С.О. Заїка, О.В. Грідін // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2016. – Вип. 177. С. 176-186.

8. Мазнєв Г.Є. Сутнісна характеристика інтелектуального капіталу / Г.Є. Мазнєв, С.О. Заїка, О.В. Грідін // Науково-практичний журнал «Причорноморські економічні студії». – 2016. – Вип. 10. – С. 36-47.

FEATURES OF ANALYSIS OF THE STATE OF INVESTMENT MARKET

ZAIKA S.O., C.E.S., ASSOCIATE PROFESSOR,
KHARKOV PETRO VASILENKO STATE
TECHNICAL UNIVERSITY OF AGRICULTURE

Investment relations between the subjects of investment activity represent a set of actions for the implementation of investments aimed at obtaining income or profits. The effectiveness of these relationships depends on the legal, economic and social conditions defined by the state legislation and the ability of investment actors to evaluate and forecast the development of the investment market.

The conditions of the investment market, its changes affect the adoption of investment decisions, make it necessary to adjust the monitoring of the investment process.

Investment market is a set of interconnected such components: the market of investment goods containing the mortgage market, the subordinate market, the market of intellectual property and the labor market; the market of financial resources, which is distributed to the money market, the capital market and the credit market [2].

The investment market is a set of interconnected such components: the market for investment goods containing the mortgage market, subordinate market, the intellectual property market and the labor market; the market of financial resources, which is distributed to the money market, capital market and credit market.

Components of financial investment market - money market and money market - provide participants with securities maturing less than one year, long-term securities and corporate shares.

The credit market operates with debt obligations for long-term loans.

The main elements characterizing the state of the investment market and its segments are:

– demand,
– offer,
– price,
– competition [1, 4].

The investment market is formed, on the one hand, by its subjects, - investors having a certain amount of investment resources and at the same time interested in acquiring additional investment goods or investments. On the other hand, the emerging demand manifests itself under the

influence of quantitative and qualitative changes in investment products, that is, changes in investment supply. In this regard, the investment market and the market for investment goods are in fact two sides of a single investment market, where investment capital is presented on the demand side and investment products are on the side.

At the moment of sale in the investment market, a certain amount of investment goods or investment objects is opposed to investment. The investor who has the funds makes decisions on their use, focusing on the most profitable investment products that will ensure the maximum rate of return on invested capital.

Investment supply and demand for goods are balanced by the functioning of the pricing mechanism, that is, through the system of equilibrium prices for investment and investment goods. The formation of a system of equilibrium prices is under the influence of microeconomic proportions in production and sales, based on which the ratio of investment - the growth of capital assets.

The mechanism of action of the price of equilibrium is inherent in the developed market relations, characterized by free growing competition of commodity producers, and as a consequence - the advance development of the proposal with relatively stable demand. An important role in stimulating competitive processes belongs to state regulation, aimed at limiting monopolistic tendencies in the field of production of goods.

The equilibrium price reflects the changes in the value of goods, since the level of supply and demand on the market is directly related to changes in the value system [3].

If the market is characterized by a situation characterized by the presence of various investment products, it is natural to increase demand for those products that provide a high rate of return and a minimum level of risk. These priority areas attract capital, which leads to excess demand over the offer, and as a result - to rising prices. The subsequent process of investment inflows leads to an increase in supply of goods that attract investors' attention and, as a consequence, leads to lower prices..

The logic of the formation of investment relations will necessitate the identification of new industries, investments in which will provide investors with future profits.

The ratio of the main elements of the investment market (demand, supply, prices and level of competition, which characterize the overall situation in the investment market) is determined by the analysis of market conditions.

Market conditions are the result of the interaction of various factors (economic, political, social, scientific and technical, etc.) that determine the formation of a particular state of the investment market, the direction, course and results of investment activity in this market [3].

The market situation largely determines the value and competitiveness of the goods and services being implemented, the feasibility and economic feasibility of the sales process and strategy, the forms and methods of making practical investment decisions..

Factors influencing the investment market situation can be classified as permanent and temporary, cyclic and non-cyclical, stimulating or deterring market development. At periodicity, they are divided into permanent and temporary. Constantly acting factors can also be cyclic and non-cyclic.

In general, all factors act in such a way that, at different times of time, they either intensify or, conversely, weaken each other's actions; in addition, their significance is changing and depends on the stage of the development cycle as the conjuncture of the investment market, and general economic conditions in general.

The cyclical nature of the development of the economy is the root cause of conjunctural fluctuations in the investment market. The investment market situation follows the movement of this cycle, but is, as a rule, more dynamic than the phase of the cycle: at some points in time it significantly deviates from the direction of the last.

Such oscillations are caused by the action of non-cyclic permanent and temporary factors, as well as random phenomena.

Overall, there is a sharp decline in investment demand and supply during the crisis and depression, accelerating growth in the period of economic recovery, significant growth during its recovery.

The permanent non-cyclical factors include the scientific and technological progress, the concentration of production and capital, inflation, the militarization of the economy and the arms race. Factors like as social conflicts, natural disasters, international and domestic political crises occasional manifestations. [4].

The significance of such factors in the formation of the investment market is different and the strength of their influence varies greatly. In addition, the same factor in different conditions does not affect the whole market and its individual segments..

Quite often, the essential role of time and random factors in shaping the investment market situation complicates its analysis and introduces some element of the conditionality into the forecast, since the scientific

forecast of time, place of origin and force of influence of factors is an obvious problem..

A successful study of the investment market situation depends, firstly, on the correct identification of the most influential factors, the strength of which depends on the current state of affairs at the present time and in the future, as well as on the effectiveness of the tools used for analysis and forecasting.

In addition, the solution to this problem is possible provided that all new phenomena and processes occurring in the first spheres of production and rotation are taken into account.

In practice, several types of forecasts are used, which are classified according to the following principles: by the nature of the predicted processes, by the sequence of predicted estimates, by the period of advance [2].

According to the sequence of predictive estimates, the forecasting process is divided into the search and regulatory stages. The essence of the search stage of forecasting is to determine the possible state of the prediction object in the future or the likely timeframe for achieving the goals set. At the normative stage of forecasting, the ways and means necessary to achieve the possible state of the prediction object in the future are determined..

The normative stage of the forecast begins with the formation of the general objective, which is determined at the stage of the search forecast, and then in accordance with it are consistently identified sub-targets, the execution of which must transfer the object from the present state to the intended purpose in the future. In other words, the decomposition of the general purpose is carried out.

It should be noted that at the search stage of the forecast, the object is analyzed as a dynamic system, which has a certain inertia.

In this regard, this stage is based on the study of the regularities that have developed to propagate it for the future..

In general, the method of the sequence of forecasted estimates is not accurate enough and can be used to predict the state of the investment market situation only in the case of short-term forecasts.

When using the forecast for the period ahead, distinguish two interpretations of the concept of «period of advance forecast»: designed and calculated. The appointed period of advance is presented in the form of some arbitrarily selected time interval, at the end of which it is necessary to develop the forecast variants of the implementation of a particular event.

Estimation of the estimated period of advance can be carried out by an expert method, which consists in the fact that with the help of experts the probable period of occurrence of the event is determined. Precedence periods are calculated according to the formula [5]:

$$P = \frac{2P_n + P_0}{3},$$

where P_n – the forecasting period is marked by a pessimist expert, that is, the most distant period of the onset of the event;

P_0 – the forecast period, marked by an optimist, that is, the closest time for the onset of the predicted event.

Thus, the calculation of the advance period is nothing more than a prediction of the period of time required to achieve a given set of conditions.

An effective analysis of the interaction and subordination of the factors of the development of the forecasting object and the predictive background is important for effective realization of the forecast. By definition, the projected background is a set of external ones relating to the object of forecasting the conditions important for solving the forecast problem. The background characterizes the future environment of the object development and plays an important role.

There are different types of forecast background. For the forecast of the development of the investment market, the following types of background can be mentioned: foreign policy, social, economic, political, etc. In addition, the development of the forecast should be preceded by the analysis of the sources of forecast information, as well as the assessment of the accuracy and reliability of the results of the multivariate forecast, performed their verification, and if necessary, a synthesis of the obtained predictive estimates.

Sources of information, depending on its receipt, can be divided into two classes: sources of factual and expert information. In the sources of factual information there are documented data that are necessary for the development of the forecast, and the source of expert information is the expert directly..

Formalized forecasting methods based on factual sources of information are effective if the pre-departure period falls within the retrospective period. If there is a possibility of a «jump» in the development of the object of forecasting it is necessary to apply expert methods for determining the strength of the «jump», and for assessing the timing of its implementation. In this case, formalized methods are used to assess the

evolutionary development areas before and after the «jump». If in the forecasting period of advance there are several evolutionary cycles of development of the object of forecasting, then when developing forecasts again have the advantage of expert methods [5].

Individual as well as collective expert assessments can be used to predict the investment market situation. Individual methods include interview methods, the method of analytical individual expert assessment, scenario building, etc..

Interview method based on expert interview with predictor on the «question-answer» scheme; at analytical individual assessment, the expert analyzes the set of probable and varied information presented to him on the problem under investigation.

The method of constructing scenarios is analytical method of forecasting, based on the establishment of the logical sequence of stages of the prediction object and the predictive background in time.

The group of collective evaluations includes methods of expert commissions, methods of sociological survey and heuristic forecasting.

The effectiveness of expert forecasting methods for forecasting the investment market situation is determined by the fact that in this case the prediction object is sufficiently complex for formalization, and there is a sufficient number of uncertainty factors associated with the future state of the forecast background.

In order to increase the objectivity of the results of the forecast, it is necessary to use the verification procedure in several ways.

Direct verification is carried out by re-forecasting using a different method than previously used. In particular, for the forecast of the investment market conditions, both factual and collective expert assessment methods can be used, with further synthesis of the results obtained, which will give more probabilistic assessments of the state of the future..

Indirect verification of the result of a forecast is a process of comparing it with the results of forecasts obtained from other sources of information [5].

The consistent verification is carried out by analytical or logical output of the forecast from previously obtained forecast results. When using an inverse verification, the adequacy of the forecast model is checked in the retrospective period.

When using expert forecasting methods, the following methods of verification are used:

- the expert's use of an additional justification of his opinion that differs from the majority opinion (repeated verification);

- refutation of opponent's critical remarks regarding the forecast (verified by the opponent);

- comparison with the opinion of the most competent expert (verified by a competent expert), etc..

Literature.

1. Анпілогова Ж.Д. Стратегії інноваційного розвитку підприємства на основі збалансованої системи показників / Ж.Д. Анпілогова // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»]. Сер.: Державне управління. – 2012. – Т. 194, Вип. 182. – С. 70-74.

2. Витвицька О.Д. Підходи до визначення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору / О.Д. Витвицька, О.Б. Сливінська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 11. – С. 111-115.

3. Заїка С.О. Інвестиційний потенціал підприємства та варіанти його формування / С.О. Заїка // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Випуск 13. – Частина 1. – С. 84-87.

4. Лавріненко Ю.М. Інноваційні механізми розвитку підприємств в умовах ринкової економіки / Ю.М. Лавріненко // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2009. – № 3. – С. 46-54.

5. Скібіцький О.М. Інноваційний та інвестиційний менеджмент: [Навчальний посібник] / О.М. Скібіцький – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 408 с.

CRITERIA FOR DEFINING THE EFFECTIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES 'ACTIVITY

ZAIKA O.V.,
KHARKOV PETRO VASILENKO STATE
TECHNICAL UNIVERSITY OF AGRICULTURE

Recently, much attention has been paid in the domestic and world science to the question of the efficiency of the functioning of agricultural enterprises. Increasing competitiveness and sustainable development of domestic agricultural production for the purpose of ensuring economic and food security of the country are one of the main tasks for the solution of which it is necessary to identify the reserves of efficient agricultural production.

Improving the efficiency of agricultural enterprises is one of the strategic directions of agricultural development, which requires the allocation of criteria that affect the final result of management.

The main criteria that determine the efficiency of agricultural enterprises are related:

1) economic interest is a motivation that motivates the head of an enterprise to conduct a particular activity in order to obtain the maximum benefit, taking into account the level of uncertainty, the value of which reduces potential losses as a result of the occurrence of a risk situation. The level of economic interest in one or another sphere of activity directly depends on the level of uncertainty and possible losses associated with the occurrence of risk situations. The main factors of this group include obtaining the maximum revenue from the sale of products and the minimum costs for its production.

The process of choosing the direction of agricultural production depends not only on the size of profit, but also on the means of its achievement, availability of resources, incurred costs, possible losses, the presence of input barriers and state support for a particular area of activity, etc. It is an analysis of a set of factors contributing to a competent choice of direction of agricultural production.

2) favorable conditions for conducting production activity. An equally important element that stimulates investment activity in agriculture is the creation of favorable conditions for conducting production activities [2, 5-7].

A high level of production and economic uncertainty can lead to financial losses. Therefore, in order to stimulate production in agriculture, measures should be taken to allow agricultural enterprises to reduce or compensate for possible losses in the event of a risk situation. The absence of such measures reduces the investment attractiveness of enterprises due to the high level of uncertainty and the difficulty in economically assessing the result..

We believe that the economic interest and the creation of favorable conditions are complementary elements of the development of production in agriculture. The absence of one of the elements makes agricultural production less attractive to enterprises. In the absence of an element of favorable environmental conditions, agricultural production poses additional risks.

Changing the influence of these criteria on the decision-making process can give the following results:

1. High level of economic interest at a low level of favorable conditions for conducting production activities.

These conditions indicate limited investments in the development of production in order to reduce possible losses from the influence of negative factors.

2. Low level of economic interest at a high level of favorable conditions for conducting production activities.

The limited level of investments in the development of production is associated with low profitability, despite the low level of uncertainty.

3. High level of economic interest, high level of favorable conditions for conducting production activity.

This ratio of levels of economic interest and favorable conditions conducive to the largest financial investment with a low level of uncertainty and a high level of obtaining the estimated result.

4. Low level of economic interest, low level of favorable conditions for conducting production activities.

These conditions indicate a low level or lack of interest in the conduct of production activities and favorable conditions. This is due to a low level of profitability and high levels of uncertainty [1-5].

Consequently, the allocation of criteria for determining the effectiveness of agricultural enterprises will have an impact on the process of developing and implementing economically feasible measures by state, regional and local authorities to improve their efficiency.

Literature.

1. Аграрна економіка: [Підручник] / За ред. Д.К. Семенди, О.І. Здоровцова. – Умань, 2005. – 318 с.

2. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: [Монографія] / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.

3. Желєзняк А.М. Трансформаційні процеси зовнішньоекономічної політики України та їх вплив на аграрний сектор / А.М. Желєзняк, В.Д. Черевко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2014. – Вип. 150. – С. 132-137.

4. Інноваційні ресурсозберігаючі технології: ефективність в умовах різного фінансового стану агроформувань: [монографія] / За ред. професора Г.Є. Мазнєва. – Харків: Вид-во «Майдан», 2015. – 592 с.

5. Манжура О.В. Ефективність сільського господарства України як галузі національної економіки / О.В. Манжура // Бізнес Інформ. – 2014. – № 8. – С. 115-119.

6. Несен А.В. Умови формування ефективного виробництва в сільськогосподарських підприємствах України / А.В. Несен // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2016. – № 3 (35). – С. 66-70.

7. Райтер Н.І. Аналіз конкурентних позицій сільськогосподарських підприємств як чинник підвищення їх ефективності / Н.І. Райтер // Актуальні проблеми інноваційної економікиАктуальні проблеми інноваційної економіки. – 2017. – № 2. – С. 55-63.

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ільїна О.В., асистент,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Аналіз сучасних інвестиційних тенденцій у регіонах України свідчить про значні структурні відмінності у рівнях продуктивності капітальних вкладень, інвестиційної активності аграрних підприємств та наявності внутрішніх резервів фінансування агробізнесу. Встановлено, що підвищення обсягів виробництва продукції потребує збільшення рівня залучення інвестицій в аграрний сектор [1].

Потенційний вплив інвестиційної динаміки на обсяги виробництва валової продукції описано моделлю виробничої функції [2]. Коефіцієнт детермінації між результативною й факторними ознаками у всій сукупності аграрних підприємств становить 0,59. Найвище значення він має у групі підприємств з обсягом виробництва до 5000 грн./га. Більший вплив фінансування процесу виробництва за період 2011–2015 рр. у І групі (4-х областей з обсягами виробництва на 1 га сільськогосподарських угідь від 0 до 5000 грн./га), ніж у ІІ (15-ти областей – від 5001 до 10000 грн./га) та ІІІ (5-х областей – більше 10001 грн./га) групах свідчить про найбільшу залежність параметрів аграрного виробництва від капітальних інвестицій у сучасних умовах ринкової економіки у чотирьох областях України, до яких належать Одеська, Миколаївська, Запорізька та Луганська області.

Функції виробництва аграрної продукції у регіонах, що входять до І групи, представлено у вигляді найпоширенішої виробничої функції в емпіричному аналізі – функції Кобба-Дугласа – з коригуванням на власні види ресурсів [3, с. 92]. Результати розрахунків виробничої функції залежності обсягу валової продукції (Q) від площі сільськогосподарських угідь (Т) і розміру капітальних інвестицій в аграрне виробництво (К) у розрізі областей І-ої групи представимо в табл.

Підсумкові показники дослідження переконливо свідчать, що найменш ефективне виробництво аграрної продукції в підприємствах Одеської області, що доводить найнижчий показник віддачі від масштабів виробництва та від'ємний показник еластичності капітальних інвестицій, який становить – 0,135.

Таблиця

Виробнича функція валової продукції та характерна віддача від масштабу аграрних господарств регіонів України*

Регіон	***Виробнича функція***	***Характерна віддача від масштабу***
Одеська область	$Q = 47{,}345 \cdot T^{0{,}804} \cdot K^{-0{,}135}$	0,67 – спадна віддача
Миколаївська область	$Q = 1{,}666 \cdot T^{1{,}046} \cdot K^{0{,}102}$	1,15 – зростаюча віддача
Запорізька область	$Q = 5{,}144 \cdot T^{0{,}731} \cdot K^{0{,}269}$	1,00 – постійна віддача
Луганська область	$Q = 18{,}481 \cdot T^{0{,}742} \cdot K^{0{,}025}$	0,77 – спадна віддача

**Джерело: розраховано автором на основі [4; 5].*

Зростаюча віддача від масштабів спостерігається лише у господарствах Миколаївської області, де спостерігаємо зростання обсягів аграрного виробництва на 1,15 % при підвищенні рівня ресурсного забезпечення на 1 %, з яких 1,05% приросту отримано за рахунок розміру площі сільськогосподарських угідь, і лише 0,1 % – за рахунок підвищення капітальних інвестицій. Отже, коефіцієнт еластичності розміру капітальних інвестицій у даному регіоні демонструє низькоефективне використання капітальних вкладень.

Найбільший потенціал для ефективного використання капітальних вкладень мають господарства Запорізької області. Вони забезпечують найвищу віддачу від інвестованої в аграрний бізнес гривні порівняно з господарствами інших регіонів. Саме господарства Запорізької області представляють інтерес для поглибленого дослідження процесів управління інвестиційною діяльністю в аграрних підприємствах та обґрунтування методичних підходів до оцінки її ефективності.

Аналіз ефективності інвестиційної діяльності аграрних підприємств Запорізької області за останні п'ять років свідчить про позитивно зростаючу тенденцію. Так, у 2015 р. її рівень наблизився до розміру галузі з високим рівнем інвестиційної привабливості (0,386 при 0,4). Зростання сукупного інтегрального показника ефективності інвестиційної діяльності становило 62,5 %. Запропонований методичний підхід дозволяє визначати найбільш вагомі структурні елементи ефективності інвестиційної діяльності, що характеризують стан фінансової, екологічної та продуктової складової інвестиційного клімату.

Література.

1. Ільїна О. В. Удосконалення системи інвестування інноваційного розвитку підприємств. Управління та адміністрування в національній економіці: інформаційно-аналітичний аспект : кол. монографія ; під заг. ред. д.е.н., проф. Комеліної О. В. – Полтава : ФОП Пусан А. Ф., 2016. 280 с.

2. Гудзинський О. Д., Судомир С. М., Гуренко Т. О. Теоретико-методологічні засади результативного управління розвитком підприємств: монографія. – К.: ЦП «Компринт», 2017. 411 с.

3. Базилевич В.Д. Мікроекономіка: Опорний конспект лекцій. / [Базилевич В., Лук'янов В., Писаренко Н., Квіцинська Н.]. Київ: Четверта хвиля, 1997. 290 с.

4. Департамент агропромислового розвитку / Програми у сфері АПК. Запорізька обласна державна адміністрація. – URL: http://www. zoda.gov.ua (дата звернення: 18.05.2015).

5. Діяльність підприємств / Фінансові результати підприємств за видами економічної діяльності. Головне управління статистики у Запорізькій області. – URL: http://www.zp.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 21.02.2015).

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЙОГО РОЗВИТКОМ

Квятко Т.М., к.е.н., доцент,
Руденко С.В., к.е.н.,
Красноруцький Д.О.

В умовах динамічних змін умов розвитку національної економіки, активізації участі суб'єктів господарювання всіх рівнів в процесах міжнародної економічної інтеграції, намагання посилити позиції підприємств різних секторів та галузей економіки на внутрішньому та на зовнішніх ринках, особливої актуальності набуває проблематика розвитку їх виробничого потенціалу. В свою чергу, виробничий потенціал є складною та багатогранною категорією, яка традиційно ідентифікується як сукупність можливостей, що можуть виявитися реалізованими або нереалізованими в процесі функціонування підприємства. При цьому ступінь реалізації вказаних можливостей, власне, і обумовлює напрям та темпи розвитку суб'єкта економічних відносин, досягнення необхідного для економічного зростання рівня ефективності тощо.

Отже, результатом мобілізації виробничого потенціалу аграрного підприємства, як сукупності виробничих можливостей, є досягнення певних обсягів виробництва продукції. При цьому економічна ефективність його функціонування має оцінюватись за допомогою визначення приростів обсягів продукції при мобілізації тих чи інших складових потенціалу шляхом порівняння витрат на залучення елементів з результатами економічної оцінки вказаних приростів. В свою чергу, доцільним є визначення розрахункового або досяжного рівня ефективності функціонування виробничого потенціалу, як планового орієнтиру в управлінні підприємством та використання його в якості бази порівняння.

В процесі досліджень було встановлено, що розвиток виробничого потенціалу аграрних підприємств в залежності від їх особливостей, масштабів та фінансових можливостей доцільно виконувати за трьома стратегіями, а саме: розширення виробничих можливостей, їх стабілізації та здійснення інноваційних товарних та технологічних зрушень. При цьому лише остання стратегія дозволяє створювати стійкі конкурентні переваги за рахунок отримання доступу до виробничих інструментів зниження витрат, підвищення якості продукції, освоєння її нових видів тощо.

Було ідентифіковано напрями раціоналізації організаційно-економічного механізму управління розвитком виробничого потенціалу аграрних підприємств. Вказані напрями базуються на чіткому відокремленні механізмів розвитку та механізмів управління, а також передбачають обґрунтування відповідних управлінських рішень шляхом оцінки ефективності мобілізації можливостей підприємства щодо виробництва продукції. В свою чергу, відокремлення вказаних механізмів здійснюється за суб'єктними та інструментальними ознаками, адже їх дія стосується різних процесів.

Розвинуто прикладний підхід до управління розвитком та ефективною мобілізацією виробничого потенціалу аграрних підприємств шляхом формалізації процедур прийняття управлінських рішень щодо шляхів підвищення результативності та економічної ефективності виробничої діяльності. Обґрунтована послідовність дій менеджменту аграрного підприємства від прийняття рішень щодо зрушень в товарній політиці до раціонального залучення відповідних інструментів та засобів управління виробничим потенціалом, а також економічної оцінки результативності та ефективності вказаного процесу.

Література.

1. Красноруцький О.О. Функціональні та інструментальні концепції в дослідженнях механізмів управління економічним потенціалом аграрних підприємств / О.О. Красноруцький, С.В. Руденко // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2016. – № 2. – С. 5-10.

2. Руденко С.В. Архітектура організаційно-економічного механізму управління розвитком виробничого потенціалу аграрних підприємств / С.В. Руденко // Вісник ХНАУ. – 2015. – № 5. – С. 220-227.

3. Руденко С.В. Виробничий потенціал аграрного підприємства: економічна сутність та роль у формуванні економічного потенціалу / С.В. Руденко // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ. – 2016. – Вип. 172. – С. 175-181.

4. Ярема Я.Р. Розвиток потенціалу підприємств агропромислового виробництва: [монографія] / Я.Р. Ярема. – Харків : Видавництво ТОВ «Щедра садиба плюс», 2015. – 256 с.

СУЧАСНІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Кірік В.М., студентка*[*],
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Ефективна система мотивації праці повинна відповідати стратегічним цілям підприємства і ситуації на ринку. Керівництву необхідно пристосовувати дану систему до зовнішніх умов, уявляти її недоліки і готуватися до їх нейтралізації. Загальна корпоративна стратегія визначає загальну спрямованість системи мотивації праці персоналу на забезпечення безперервності в залученні, мотивації і збереженні відповідальних і компетентних працівників, які необхідні для виконання місії та інших цілей організації. Крім того, стратегії мотивації праці повинні відповідати і підтримувати корпоративні цінності та переконання, виникати з ділових стратегій і цілей, які повинні бути пов'язані з ефективністю організації.

Мета стратегії мотивації праці працівників - досягнення і закріплення постійних конкурентних переваг підприємства за рахунок розвитку і підтримки високих кількісних і якісних результатів трудової діяльності персоналу, заснованих на їх особистій зацікавленості і творчої ініціативи.

[*] *Науковий керівник – Колпаченко Н.М., ст. викладач*

Основні завдання мотивації праці – формування в кожного співробітника розуміння сутності і значення мотивації в процесі праці; навчання персоналу і керівного складу психологічним основам внутріфірмового спілкування; формування в кожного керівника демократичних підходів до керування персоналом з використанням сучасних методів мотивації.

Ефективне управління мотивації праці передбачає виконання як загальних функцій управління: планування, організації, стимулювання, координації, обліку і контролю, так і специфічних функцій управління, таких як аналіз існуючої системи мотивації трудової діяльності персоналу, формування стратегії, цілей і принципів політики організації в області мотивації і стимулювання персоналу, планування змісту і структури системи мотивації праці, розвитку форм мотивації і стимулювання праці, управління матеріальною і нематеріальною винагородою, документаційне, інформаційне та кадрове забезпечення системи мотивації та стимулювання персоналу, підтримання та моніторинг системи мотивації та стимулювання трудової діяльності персоналу.

Особливої актуальності для управління мотивації праці персоналу набуває вирішення проблем координації, узгодження потреб, мотивів та цілей працівників і підприємства в цілому, визначення та розв'язання виникаючих протиріч між цілями та потребами працівників і підприємства. А це, в свою чергу, вимагає постійного самовдосконалення, систематичного підвищення кваліфікаційного рівня, відповідальності, рішучості, ініціативи, творчої активності. Також важливо наголосити, що для того, щоб система мотивації була ефективною, необхідно постійно проводити моніторинг реалізації заходів щодо мотивації праці.

Суб'єктами управління мотивацією трудової діяльності працівників виступають: організація в цілому як цілеспрямовано діюча система; вище керівництво, лінійні і функціональні керівники, фахівці служби управління персоналом; первинні колективи організації, в тому числі неформальні групи; самі працівники; суб'єкти управління зовнішнього оточення підприємства державного, галузевого та регіонального рівнів.

Об'єктом управління мотивації праці виступає весь персонал, починаючи з вищих керівників і закінчуючи рядовими співробітниками. Взаємодію суб'єкта та об'єкта управління мотивації праці забезпечує механізм мотивації, який структурує, упорядковує цю взаємодію, стабілізує і регулює її. В рамках механізму мотивації

здійснюється перехід від потреби до реальної трудової поведінки працівників. Під механізмом мотивації персоналу розуміється система взаємопов'язаних форм і методів, що забезпечують зацікавленість персоналу в потрібній цілеспрямованій діяльності через спонукання його до дії, забезпечення залежності винагороди, кваліфікації, фактичних результатів роботи людини і т.д. Механізм мотивації праці функціонує на основі організаційно-економічних закономірностей та принципів, а елементами його структури є методи, важелі, інструменти впливу тощо. До основних принципів формування механізму мотивації праці можна віднести такі: використання комплексу стимулів, що впливають на людину в процесі праці; відповідність використаних стимулів особливостям мотиваційної структури працівників підприємств; стійкість як мотивів, так і стимулів; здатність мотивів і стимулів до змін; здатність гнучко і оперативно знімати протиріччя, що накопичуються, між мотивами, а також між мотивами і стимулами; взаємоув'язка цілей підприємства і цілей працівників.

Механізм управління мотивації праці тісно пов'язаний із зовнішнім середовищем і тому реагує на зміни, які в ньому відбуваються, пристосовуючись до них. Отже, результативність механізм управління мотивації праці, на відміну від інших, які входять до загального механізму управління підприємством, досягається на основі узгодження потреб, цілей та інтересів як підприємства, так і його працівників.

Методи мотивації праці і трудової діяльності працівників поділяються на організаційно–адміністративні, економічні та соціально-психологічні. До організаційно-адміністративних методів відносять застосування трудового законодавства, накази, розпорядження та інші нормативні документи; дотримання правил внутрішнього розпорядку, розробку посадових інструкцій. Важливе місце відводиться атестації персоналу. Економічні методи спрямовані на матеріальне стимулювання колективу чи окремих працівників і включають в себе преміювання, участь в прибутку, бонуси, надбавки, одноразові виплати та додаткові пільги. Соціально-психологічні методи забезпечують мотивацію шляхом морального стимулювання працівників, участі в управлінні підприємством, через особистий приклад керівника, формальне та неформальне спілкування, професійне і кар'єрне зростання, справедливість оцінки керівником результатів праці підлеглого, соціальний розвиток колективу та формування корпоративної культури, збагачення змістовності праці та можливість новаторства, а також покращення естетичних умов праці і формування творчої атмосфери в колективі.

У кожному конкретному випадку керівники підприємств, робота яких базується на концепції мотиваційного управління, повинні знаходити найоптимальніші комбінації методів і інструментів, реалізація яких призведе до зростання рівня комфорту на робочому місці працівника, реалізації його ініціативи та творчих здібностей, зростання задоволеності від трудової діяльності. Керівникам необхідно усвідомити, що застосовувати методи мотивації необхідно комплексно, адже людина характеризується великою кількістю різноманітних мотивів і потреб. Неможливо застосовувати один з видів методів мотивації, необхідно розробити оптимальну систему заходів підвищення трудової активності з використанням комплексно-цільового підходу.

На процес управління мотивації праці впливає цілий комплекс чинників, які необхідно диференціювати на дві групи: фактори, пов'язані з суб'єктом управління (комплекс зовнішніх чинників, що спонукають до діяльності на рівні держави, галузі, регіону, підприємства, що утворюють незалежні від об'єкта передумови його діяльності), і фактори, пов'язані з об'єктом управління - персоналом, що відображають ступінь усвідомлення, розуміння та оцінки працівниками ступеня своєї безпосереднього трудової участі в досягненні кінцевих результатів підприємства (складових структури самої особистості працівника - потреби, інтереси, цінності людини, пов'язані з ними та соціокультурним середовищем особливості трудової ментальності).

Ефективність процесу мотивації праці на підприємстві має визначатися ступенем досягнення економічних і соціальних цілей як підприємства, так і працівників, що досягається, в свою чергу, оптимальним балансом економічних і соціальних інтересів зацікавлених сторін [1].

Від характеру поведінки працівника, набору зовнішніх і внутрішніх чинників мотивації персоналу до розвитку на підприємстві суттєво залежить результативність його професійного розвитку, результативність діяльності, тому необхідно надавати увагу управлінню трудовим менталітетом. Необхідно пам'ятати, що людина приходить в організацію із сформованими в процесі життєдіяльності соціальними характеристиками - ціннісними орієнтаціями трудової діяльності, кожна людина має набір певних соціально-психологічних характеристик, таких як цілеспрямованість, самостійність, організованість і т. ін. Зазначені характеристики виступають об'єктивними передумовами для формування і розвитку трудового менталітету на підприємстві [2].

Мотивація на підприємствах може здійснюватися різними методами: роз'ясненням, вихованням, прикладом, системами заохочень і покарань в ієрархії організації тощо. Ефективність мотивації оцінюється за результатами діяльності організації і навіть за характеристиками, визначальним ставленням до праці (зусилля, намагання, наполегливість, пильність, контактність, сумлінність).

Для мотивації працівників будь-якої організації в Україні необхідно виявити глибокі мотиваційні потреби персоналу з єдиною ціллю - налагодити систему стимулювання, яка направлена на задоволення виявлених мотиваційних потреб працівників.

Визначення мотиваційного потенціалу підприємства включає два етапи.

Перший етап полягає у виявленні мотиваційних потреб працівників, другий - у вимірі ступеня задоволеності виявлених потреб [3]. Для здійснення першого етапу розглянемо можливість використання такого інструментарію, яким є мотиваційний профіль. Цей профіль визначається за допомогою виявлення у працівників їх ставлення до мотиваційних чинників, серед яких чинник матеріального характеру є лише одним із дванадцяти.

Перелік дванадцяти чинників мотивації: високий заробіток, фізичні умови праці, структурування роботи, соціальні контакти, стійкі взаємовідносини, визнання, прагнення до досягнень, влада і впливовість, різноманітність і зміни, креативність, самовдосконалення, цікава та корисна робота.

Під дією цих чинників змінюється механізм трудової діяльності, так само не може залишатися без змін зміст та характер праці. Структура мотиваційних чинників є неоднорідною та залежно від поточного стану розвитку підприємств, розвитку системи суспільних цінностей чи динаміки ринку праці питома вага певних факторів у загальній системі управління буде змінюватися [4].

Залежно від того, що переслідує мотивація, які завдання вона вирішує, можна назвати два основні типи мотивації: за результатами і за статусом. Мотивація за статусом полягає в оцінці діяльності співробітника, котра враховує його кваліфікацію, ставлення до роботи, якість праці та інші параметри, зумовлені специфікою діяльності організації. Мотивація за результатами зазвичай застосовується там, де можна порівняно точно знайти й виділити результат діяльності одного співробітника чи групи. У цьому випадку винагороду пов'язують із виконанням роботи або відносно відокремленого етапу роботи.

Перший тип мотивації своїм завданням має формування певної мотиваційної структури людини. І тут основну увагу звертають на те, щоб підсилити бажані для суб'єкта мотиви дії, і навпаки, послабити ті мотиви, які заважають ефективному управлінню людиною. Цей тип мотивування потребує великих зусиль, знань і здібностей щодо його здійснення. Проте його результати загалом значно переважають результати першого типу мотивування. Організації, які вже вжили його у свою практику, можуть набагато успішніше й результативніше управляти своїми членами колективу.

Другий тип полягає у тому, що завдяки зовнішнім впливам, людину спонукають до дії певні мотиви, що призводять до бажаного для мотивуючого суб'єкта результату. При даному типі мотивації треба добре знати, які мотиви людини слід зачепити. Цей тип мотивування багато чим нагадує варіант торгової угоди: «Я даю тобі, що ти прагнеш, а ти даєш мені, що я хочу». Якщо в обох сторін немає точок взаємодії, то й процес мотивації буде неможливий [5].

Перший і другий типи мотивації складно протиставляти, тому в сучасній практиці управління керівники прагнуть ефективно поєднувати обидва типи мотивування.

Мотиви до економічної діяльності безпосередньо залежать від економічного стану, розвиваються і зростають в міру розвитку людини, її розумових та психологічних властивостей. В умовах сьогодення України, неспроможності задоволення багатьох потреб, що стосуються фізичного виживання, домінуючим мотивом до праці є матеріально-грошовий фактор. В процесі поширення творчої діяльності, мотивом до праці дедалі більше стає вільний час, який людина спроможна використовувати для особистого розвитку. Також праця, набуваючи ознак творчої, спроможна сама стати метою своєї діяльності, при цьому досягнення певного результату не є обов'язковим, метою такої праці стає сам процес. Це може призвести до потреби перегляду сутності та змісту економічних категорій «праця» та «виробництво» [1].

Також хочемо зауважити, що велика роль належить і статусній мотивації. Вона є внутрішньою рушійною силою поведінки, пов'язаної з прагненням людини обійняти вищу посаду, виконувати складнішу і відповідальнішу роботу, працювати у сфері діяльності, яка вважається престижною та суспільно значущою.

Отже, існуючі сучасні методи мотивації, які використовуються в Україні, не відповідають вимогам працівників підприємства, а в більшості випадків навіть суперечать їм. На перший план висуваються матеріальні мотиви, які відіграють безумовно важливу роль у визначенні трудової поведінки робітників, однак це не означає, що нематеріальні мотиви і стимули є другорядними.

На поведінку людей в процесі діяльності все більший вплив справляє трудова мотивація, яка породжується самою роботою, тобто її змістом, умовами, організацією трудового процесу, режимом праці тощо. Кожна людина має потребу у змістовній, цікавій, корисній роботі, пристойних умовах праці. Вона прагне до визначеності перспектив свого зростання. Кваліфікований працівник відчуває самоповагу, самоствердження, коли результати його роботи оцінюються високо як ним самим, так і суспільством.

Література.

1. Бойко О.В. Організаційно-економічні аспекти мотивації трудової діяльності на підприємствах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.В. Бойко. – К. : НАУ. – 2005. – 20 с.

2. Боровик М.В. Управління соціальним розвитком промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / М.В. Боровик, Харків: ХНЕУ. – 2005. – 20 с.

3. Адаменко Е. Школа линейного менеджера. Профессиональное обучение персонала / Е.Адаменко: [Електронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.hrliga.com/index.php?modulehttp://www.hrliga.com/index.php?module =profession&op=view&id=691.

4. Данюк В.М. Концептуальні особливості дослідження ефективності мотивації персоналу / В.М. Данюк // Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. – 2006. – № 11 (105). – С. 55-61.

5. Дороніна М.С. Трудовий менталітет як предмет менеджменту / М.С. Дороніна, Т.В. Голубєва: [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/161/knp161_90-95.pdfhttp://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/161/knp161_90-95.pdf

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Коваль О.В., Демченко Т.М., студенти*,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

У сучасних умовах головними напрямами роботи з підвищення ефективності діяльності організацій є зміна ставлення працівників до праці, забезпечення її сучасної організації, творчої спрямованості. Саме реалізація цих напрямів створює передумови для розвитку організаційної культури. Сьогодні роль організаційної культури в економічних процесах значно зростає, вона стає сучасним інструментарієм менеджменту, тому зростає необхідність вкладати інвестиції в розвиток організаційної культури.

Організаційна культура концентрує політику та ідеологію життєдіяльності організації, систему її пріоритетів, критерії мотивації та розподілу влади, характеристику соціальних цінностей та норм поведінки. Елементи організаційної культури є орієнтиром в ухваленні керівництвом організації управлінських рішень, налагодженні контролю за поведінкою та взаєминами співробітників у процесі оцінювання виробничих, господарських та соціальних ситуацій [1].

Таким чином, організаційна культура — це сформована впродовж всієї історії організації сукупність прийомів та правил адаптації організації до вимог зовнішнього середовища і формування внутрішніх відносин між групами працівників.

Організаційна культура має певний набір елементів — символи, цінності, вірування, припущення. Виокремлюють три рівні організаційної культури.

Перший рівень, або поверхневий, включає, з одного боку, такі видимі зовнішні факти, як архітектура, поведінка, мова, технологія, гасла, а з іншого — все те, що можна відчувати та сприймати за допомогою відчуттів людини. На цьому рівні речі і явища виявити легко, але не завжди їх можна розшифрувати та інтерпретувати в термінах організаційної культури.

Другий рівень, або під поверхневий, передбачає вивчення цінностей і вірувань. їх сприйняття має свідомий характер та залежить від бажання людей.

---

* *Науковий керівник – Харчевнікова Л.С., ст. викладач*

Третій рівень, або глибинний, включає базові припущення, що визначають поведінку людей: ставлення до природи, розуміння реальності часу та простору, ставлення до інших людей, до роботи. Без спеціального зосередження ці припущення важко усвідомити навіть членам організації [3].

Існує декілька методів організаційної культури, які може використати керівник для підвищення продуктивності праці у своїй організації. До таких методів належать:

1) Виділення об'єктів і предметів уваги, їх оцінка і контроль. Це один з найсильніших методів підтримки культури в організації, оскільки своїми спрямованими повторюваними діями, керівник дає зрозуміти співробітникам, що найбільш важливо і що від них очікується.

Нові ідеї, як правило, зустрічають протидію. Їх втілення в життя веде до змін у розстановці кадрів, що може бути вигідно для деяких працівників. Для подолання їх опору керівнику необхідно зосередити увагу на стимулюванні розвитку нових ідей у всіх підрозділах. Потрібно створення такої організаційної культури, яка б виключала орієнтацію на вузько групові інтереси. При цьому керівник повинен забезпечити гнучку організацію впровадження інноваційного процесу, уникаючи надмірного регулювання і залишати за собою належний контроль за ходом справ.

2) Моделювання ролей, тренінг і навчання. Аспекти організаційної культури засвоюються підлеглими через виконання своїх ролей. Керівник може заздалегідь ввести важливі «культурні» сигнали в програми їх навчання й у щоденну допомогу підлеглим. Так, на власному прикладі керівник може продемонструвати підлеглому, як ставитися до клієнтів або партнерів, як вміти говорити, слухати, складати питання і уникати конфліктів. Постійно акцентуючи увагу на цих моментах, керівник допомагає підлеглим підтримувати визначений рівень організаційної поведінки, розуміти один одного і спільно взаємодіяти.

Для підвищення загального рівня організаційної культури керівник може використовувати також делегування повноважень і створення нових робочих груп, що приймають «колективну діяльність» як одну з цінностей організації. Як груповий підхід, так і відповідальність керівників являють собою компоненти «програми залучення» працівників до культури організації, що дає можливість покращити їх організаційну поведінку» і дозволяє кожному брати участь у плануванні, організації і загальному оперативному управлінні діяльністю на робочих місцях.

3) Визначення винагород. Культура організації може визначатися через систему нагород і привілеїв, що надаються конкретним працівникам. Привілеї зазвичай прив'язуються до визначених зразків поведінки і служать пріоритетами для інших працівників. [4].

Сьогодні організаційна культура є могутнім управлінським регулятивним ресурсом і чим вищий потенціал керівництва, тим вагоміший цей ресурс. Організаційна культура в організації створює соціальний фундамент, який здатний нести на собі всю систему діяльності та взаємодії, протистояти і приймати зовнішні і внутрішні зміни, створювати сприятливі умови для розвитку організації та її маркетингової діяльності. Кожна організація прагне мати сильну організаційну культуру, оскільки саме вона виражається у спільності інтересів, тобто більшість співробітників і менеджерів поділяють спільні цінності і методи ведення бізнесу. Від цієї характеристики залежить сприйнятливість організації до змін зовнішнього середовища і здатність ефективно працювати у довгостроковій перспективі. [2].

Отже, організаційна культура в цілому впливає на розвиток організації. Якість управління залежить від того, на якому рівні та як були використані окремі інструменти організаційної культури. Завдання, що стоять сьогодні перед організаціями спрямовані на створення стратегії управління для забезпечення конкурентоспроможності, а це неможливо без створення певної організаційної культури, спрямованої для формування знань, їх поширення, обмін і використання персоналом організації.

Таким чином, вміле управління організаційною культурою та використання її потенціалу робить можливими підвищення ефективності діяльності організації та позитивні економічні наслідки, такі як підвищення відданості працівників та розвиток співпраці, вища продуктивність праці, краще виконання своїх функцій і покращення процесу прийняття рішень. [1].

Література.

1. Грішнова О.А., Корпоративна культура як ресурс забезпечення стратегічної стійкості підприємства / О.А. Грішнова, А.В. Науменко // Экономика и управление. – 2010. – №2. – С.33-38.

2. Васильєв А.Й. Вплив корпоративної культури на ефективність діяльності підприємства / А.Й. Васильєв, Л.С. Харчевнікова // Вісник ХНТУСГ. – 2016. – Вип. 174. – С. 44-52.

3. https://otherreferats.allbest.ru/management/00044910_0.html

4. http://www.bestreferat.ru/referat-246846.html

5. http://pidruchniki.com/18340719/menedzhment/organizatsiyna_kultura

THEORETICAL RATIONALE FOR INNOVATIVE POTENTIAL AS A COMPONENT OF AGRARIAN ECONOMIC

KOVTUNOV A.V.,
CANDIDATE OF ECONOMIC SCIENCES, ASSISTANT PROFESSOR,
LOPATNYUK L.A.,
CANDIDATE OF ECONOMIC SCIENCES, ASSOCIATE PROFESSOR,
KULAGA I.V.,
CANDIDATE OF ECONOMIC SCIENCES, ASSOCIATE PROFESSOR
BELARUSIAN STATE AGRARIAN TECHNICAL UNIVERSITY

Consideration of issues related to innovation potential, is of interest to many researchers. However, the conducted analysis of publications shows that in the scientific literature there is no common categorical apparatus that characterizes the innovation potential. So, there are different views on the interpretation of such basic concepts as «potential», «innovation», «innovation potential». It is for these reasons, in our opinion, that the further consideration of the issues of the theoretical justification of the innovation potential, its conceptual apparatus, remains topical.

The term «potential» from the Latin word «potentia», which literally translates into Russian as «power», this term means capabilities, available forces, reserves, means that can be used [1, 466 c.].

In addition, it should be noted that the direct interpretation of the concept of «potential», applied to innovation, can be associated with the possibilities of improving and developing the innovation itself or any other parameter of the system under investigation. The essence of it is as follows. The potential of innovation is considered as an opportunity to further improve it, to obtain other innovations based on it, and to extend this innovation to new areas of social and economic benefit [1, c.80].

The potential can be significant, and from the quantitative point of view it should include logistical, information and labor resources, but at the same time have a low quality level and therefore do not have a significant positive impact on economic development. The potential can be capacious in qualitative terms, but through its small quantitative value will also not have a significant impact on the pace and scale of economic growth in agricultural production. Moreover, considering the innovation process as an objective category of any socio-economic system, one can note its internal contradiction. It is expressed in the fact that in any case, regardless of the level of its quantitative and qualitative parameters, the innovation potential is related to its functioning. Innovative activity, together with a positive

impact on the overall rate of economic growth, also has a negative impact on economic development. Negativity of the action is manifested, first of all, in the reconstruction of the means and resources intended for the implementation of innovative activity without the guarantee of obtaining an adequate positive result.

The main condition for modern development is not the overall creation and increase of the potential as such, but the use of the existing potential and ensuring its growth in those directions that can provide real socio-economic returns. However, in order to ensure the effective use of innovative capacity, it is necessary to know what it includes, that is, to determine its content, magnitude, composition. Does this definition meet the actual parameters of the innovation potential? In the above definition there is a certain flaw associated with the lack of novelty of innovations that are being realized. In fact, if the innovation potential has the ability only to bring the parameters of production or an individual enterprise in line with the world level, then it is not able to ensure the stability of the national economy in the world market, since the latter is only in a position that catches up. In this case, the national economy can not compete in the world market, all other things being equal (only a variant of price competition is possible, which is achieved through cheaper economic resources used in production). It follows from the foregoing that the innovation potential should ensure the emergence of products that exceed the existing world level in terms of their economic parameters. However, the question remains: is the potential only the possibility or ability of the subjects of the national economy to create or perceive innovations? If we proceed from this definition, then the ability to produce already creates potential. In our opinion, this is not entirely true, since such a definition has in mind, firstly, the adequate ability of the national economy to use the developed innovations; secondly, the possibility of producing any innovations, regardless of the real needs of society and, thirdly, the possibility of alienating innovations from society.

In addition, the innovation potential can be interpreted as existing at the enterprise opportunities for the production of innovations. In this case, we are confronted with the notion of potential as opportunities that determine the scope, timing, quantity and quality of the enterprise's innovation activity. It should be noted that in this case we will not have to deal quickly with all the innovative potential, but only with its two elements. The first element predetermines the scale of the future innovation activity, forming the scientific and technical potential. Scientific and technical potential in science and practice is usually understood as a complex

characteristic of the level of development of science, technology, other possibilities and resources that the society has at its disposal for solving scientific and technical problems. The second element is the production of innovations for productive use. This element is included in the innovation potential and essentially determines the scale and pace of horizontal and vertical diversification of innovations.

Summarizing the above, it is possible to formulate the concept of innovative potential, which most fully reveals its essence and maximally appropriate goals, namely, it is a system of interacting and interconnected resources of the enterprise, necessary in the process of innovation activity taking into account their limited nature and possible (positive or negative) influence on the final result of the enterprise. Considering the innovative potential of an enterprise from the standpoint of a systems approach, and not simply as a set of resources, allows a deeper understanding of this complex phenomenon and reveals its main feature, which manifests itself in a synergetic effect due to internal interactions of the potential elements.

Therefore, the innovative potential is a complex dynamic system that requires for its characteristics the elaboration of many theoretical, methodological and methodological issues related to determining its rational size, structure, evaluation of the measure of the mutual influence of the macrosystem on innovation development and innovation activity of the macroeconomic system. And the innovation potential of an enterprise should be understood not only as an opportunity to create innovations, but also the readiness of production to perceive these innovations for effective use and their entry into the market. At the same time, one should always remember not only the quantitative characteristics, but also the qualitative aspect of the size of the innovative potential.

Thus, it can be concluded that the terminological base of the innovation potential is complex and multifaceted. It has various aspects of research and is constantly being improved. Therefore, today, when innovations become a form of existence of the economy, the theoretical justification of innovation potential is an actual component of economic science.

Literature.

1. Большая экономическая энциклопедия. – М. : Эксмо, 2007. – 816 с.

2. Гайдук А.А. Концептуальные основы управления инновационным потенциалом предприятия / А.А. Гайдук // Вестн. Акад. труды и соц.-труд. отношений Фед. проф. Украины. – 2007. – № 2. – С. 41-45.

3. Котлер Ф. Основы Маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

Кирюхіна Н.О., магістрант*,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Трудові ресурси – це частина населення, яка має фізичний розвиток, розумові здібності, які необхідні для роботи. До трудових ресурсів належать: населення в працездатному віці: чоловіки 16-59 років і жінки 16-54 років, за винятком непрацюючих інвалідів праці і війни I і II груп, та непрацюючих осіб працездатного віку, які отримують пенсію за старістю на пільгових умовах (чоловіки 50-59 років, жінки 16-54 років) і населення, старше й молодше від працездатного віку [1, с. 54].

Основні показники ефективності трудових ресурсів це є дані про чисельність персоналу різних категорій і професій, кваліфікаційний рівень й освітній рівень, про витрати робочого часу, кількість виробленої продукції та інше [2, с. 45] Для того щоб оцінити трудові ресурси використовується інформація оперативної і бухгалтерської звітностей, дані табельного обліку, первинних документів, матеріали хронометражу і фотографій робочого дня, позаоблікові матеріали.

У теперішній час економічний розвиток у більшості країн передбачаються проблеми з трудовими ресурсами. Конкурентоспроможність підприємства залежить від використання ефективності трудового потенціалу, та раціонального використання [3, с. 20].

На сьогоднішній день трудовими ресурсами займаються такі вчені: О. Антипов, В. Гриньова, Г. Дібніс, Є. Качан, О. Крушельницька, Д. Мельничук, Г. Осовська, В. Пономаренко, О. Пушкарь, А. Шегда, Г. Щокін, Д. Шушпанов [4, с. 12].

На данний момент в Україні нестабільна економічна ситуація, та важко визначити з повною достовірністю використання рівня ефективності трудових ресурсів, тому що існує розбіжность в розрахунках, приховане безробіття та регламентована зайнятість. Сьогодні надлишок трудових ресурсів є лише відносним. Він

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

зумовлений економічною кризою і викликає потребу в переході до методів господарювання, які мають забезпечити більш ефективне їх використання [5, с. 15].

На мою думку, напрямами вдосконалення ефективності використання трудових ресурсів є:

1) Підвищення якості освіти, покращення рівня безробітних, курси для підвищення кваліфікації,запровадження семінарів для молодих спеціалістів, перепідготовка за професіями

2) Кошти для розвитку трудових ресурсів з державного бюджету, від приватних фірм, корпорацій і окремих підприємців.

3) Покращення умов для інтелектуального розвитку ,системи праці впровадження ефективних фінансових і нематеріальних способів мотивації, розширення можливостей отримання додаткових доходів.

4) Високий рівень зайнятості трудових ресурсів треба забезпечити збільшенням робочих місць не тільки у конкурентоспроможних галузях але й тих, що потребують відновлення за рахунок інвестицій;

5) Збільшення шансів працевлаштування для працівників старшої вікової категорії, відповідальність за необґрунтоване звільнення співробітників.

6) Прийняття на роботу людей з обмеженими можливостями; стимулювання розвитку підприємницької діяльності; організація для молоді суспільних робіт з високою платою

7) Стимулювання праці, позитивна атмосфера у коллективі, відсутність конфліктів на роботі.

8) Вирішення проблем з безробіттям

9) Розвиток ринка праці

10) Запозичення досвіду з інших країн, щодо укладення договорів між керівництвом профспілок і асоціацією підприємців

11) Не допускати щоб працедавці переманювали до себе кваліфікованих спеціалістів.Тому треба ввести рівну плату за рівну працю.

12) Мотивація персоналу у підприємстві

Отже, можно зробити висновок ,що Україна знаходиться в умовах економічної нестабільності актуальним є перехід до прогресивних методів підготовки, підтримки і розвитку, раціонального використання, виявлення резервів трудових ресурсів, збільшення зайнятості, удосконалення управління трудовими ресурсами, розвиток ринку праці, забезпечення збалансованості кількості робочих місць, трудових ресурсів і капіталовкладень.

Література.

1. Замора О.І. Основні тенденції формування і використання трудових ресурсів / О.І. Замора // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 54.

2. Качан Є.П. Управління трудовими ресурсами: [Навчальний посібник] / Є.П. Качан. – К.: Видавничий дім «Юридична книга», 2014. – С. 45.

3. Романишин В.О. Рынок труда Украины: современное положение и пути реформирования / В.О. Романишин // Актуальные проблемы экономики. – 2015. – № 6. – С. 20.

4. Линенко А.В. Сутність й аналіз трудового потенціалу підприємства за показниками ефективності його використання [Текст]/ А.В. Линенко, О.Л. Шевченко // Держава та регіоні. Серія: Економіка та підприємництво. – 2015. – №4. – С. 12.

5. Мельник Т.Г. Ефективність праці: методи вимірювання продуктивності праці та її оплати / Т.Г. Мельник // Теоретичні та прикладні питання економіки: Збірник наукових праць. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет». – 2014. – Вип. 7. – С. 15.

ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИКІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

КОЛОМІЄЦЬ Н.О., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ХАРКІВСЬКА ДЕРЖАВНА ЗООВЕТЕРИНАРНА АКАДЕМІЯ

Банківська діяльність за своєю природою пов'язана з ризиками, що викликаються різними обставинами. Ось чому розуміння суті цих ризиків, правильне оцінювання й управління ними дає змогу уникнути або значно зменшити неминучі втрати, які виникають у банківській діяльності.

Ризик означає невизначеність, пов'язану з настанням будь-якої події або її наслідками. Невизначеність – це результат неочікуваних змін. Для банку взагалі невизначеність – це результат неочікуваних змін процентної ставки, потоків депозитів, платоспроможності позичальників, валютних курсів тощо. Відсутність точної інформації або прогнозу про них породжує різні ризики (процентний, валютний, ризик ліквідності, кредитний). Отже, ризик – це результат невизначеності майбутнього.

Оскільки рішення менеджерів враховують очікувані зміни, то виходить, що джерелом ризику є тільки непередбачувані зміни. Хоч очікувані зміни не піддаються безпосередньому спостереженню, їх

можна виміряти за допомогою статистичних досліджень, використовуючи таку формулу:

Дійсна зміна = Очікувана зміна + Непередбачувана зміна.

Отже, дійсну зміну можна розкласти на очікуваний і непередбачуваний компоненти. У випадку абсолютного передбачення або визначеності непередбачуваний компонент та очікувана зміна збігаються. Цей випадок підкреслює роль непередбачуваної зміни як джерела ризику.

Таким чином, управління ризиками можна спростити, якщо навчитися точніше формулювати очікування і виявляти джерела непередбачуваних змін. Для оцінки таких непередбачуваних змін використовуються різні методи, що базуються на оцінці мікро-економічних та макроекономічних факторів на основі математичних моделей і статистичних методів.

Ризик фінансового інструменту, чи це актив, чи пасив, можна оцінити двома способами:

– як окремий ризик, коли актив або пасив розглядаються окремо від інших активів чи пасивів;

– як ризик портфеля активів чи пасивів, коли актив або пасив розглядаються як складова сукупності вимог чи зобов'язань, що входять до портфеля.

Імовірність будь-якої події визначається можливістю того, що ця подія здійсниться. Така імовірність виражається в процентах або частках одиниці. З погляду ризику оцінюється розділ імовірності, наприклад, ставок дохідності за цінними паперами, що інвестуються. При цьому розглядаються три стани економіки (бум, нормальний стан і спад), кожному з яких відповідає своя ставка дохідності і своя імовірність початку цього стану. За цими даними розраховується очікувана ставка дохідності за формулою:

$$K = \sum_{i=1}^{n} (P_i \cdot K_i),$$

де *PI* – імовірність *i*-го стану;

K I – ставка дохідності в *i*-му стані.

У реальному житті кількість станів економіки необмежена.

Ризик можна також розглядати як шанс одержати прибуток або збиток від інвестування в певний проект. Можливість одержати прибуток або збиток може бути високою або низькою залежно від рівня ризику (непостійності очікуваних доходів).

Простіше за все аналізувати ризик, якщо поділити його на дві категорії — рівень ризику і рівень часу. Рівень ризику можна

визначити порівнянням ризикованості тих або інших інвестицій. Так, наприклад, шанси повернути інвестиції, вкладені в компанію UTEL, значно вищі, ніж ті, що були вкладені в невідомі корпорації. Звичайно, значно легше прогнозувати доходи від менш ризикових компаній, ніж від компаній з високим ризиком.

Ризик дуже часто називають зростаючою функцією часу. Якщо ресурси розміщуються на тривалий строк, кредитор повинен одержати винагороду за те, що взяв на себе ризик часу. Отже, ризик визначається базовою або безризиковою ставкою і премією за ризик, пов'язаний з фактором часу.

Усі банківські операції відрізняються різним ступенем ризику. На практиці заведено оцінювати значну кількість ризиків, які можуть охарактеризувати ситуацію і ймовірність здійснення подій.

Серед різноманіття ризиків можна виділити такі (рис. 1).

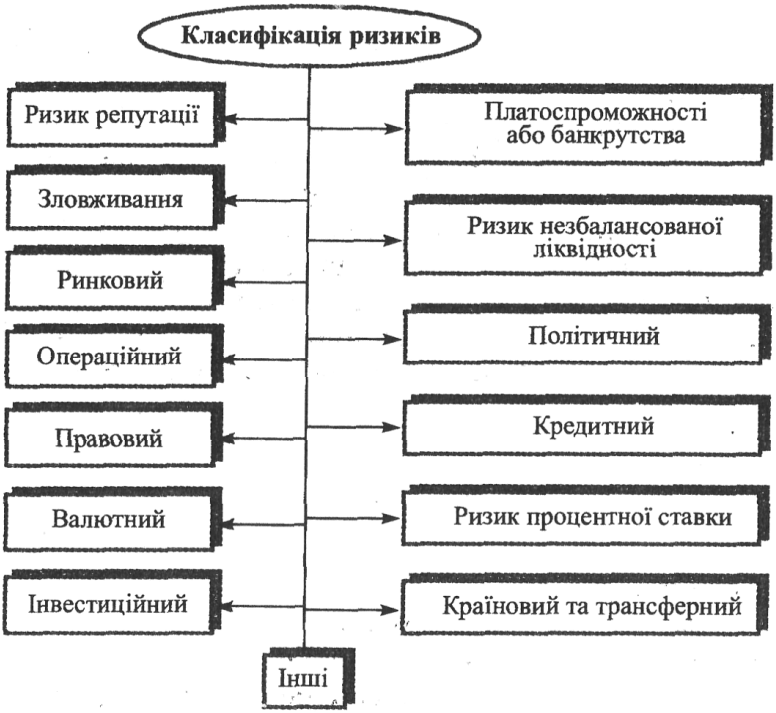


Рис. 1. Класифікація ризиків

Основними заведено вважати й оцінювати *кредитний, валютний, інвестиційний, процентний ризик* та *ризик ліквідності,* хоч усі інші в певні моменти часу і за різних обставин можуть мати і більш істотне значення, ніж Вищеназвані. Контроль за банківськими ризиками, їх аналіз та управління ними являє собою один із найважливіших факторів, що визначають прибутковість банку на перспективу. Тому розглянемо принципи методики аналізу основних їх видів.

Сутність та напрями управління кредитним ризиком

Ринкова трансформація економіки України в усіх сферах діяльності, в тому числі банківській, пов'язана зі значними труднощами і суперечностями. Переважної частини невдач, які виникають при цьому, можна було б уникнути за наявності своєчасної та достатньої інформації про механізм формування банківських ризиків. Останні полягають у невизначеності результатів діяльності і можливих несприятливих наслідків. Звідси – актуальність розроблення науково-обґрунтованого методичного забезпечення дослідження ризиків банківської діяльності на різних рівнях управління.

У зв'язку зі специфікою банків особливе місце в системі банківських ризиків посідає кредитний ризик, пов'язаний з кредитною діяльністю банків.

Кредитний ризик – імовірність неповернення позичальником отриманого кредиту та процентів за користування позикою в результаті фінансових ускладнень, фінансового краху чи шахрайства.

Нездатність чи/або небажання боржника виконати свої зобов'язання відповідно до строків та умов кредитного договору можуть бути пов'язані з:

– нездатністю створити адекватні грошові потоки у зв'язку із непередбаченими змінами у діловому, економічному та/чи політичному оточенні позичальника;

– невідповідністю фактичних доходів та прибутків від вкладених інвестицій прогнозним оцінкам, що були використані у процесі структуризації позики, тобто під час визначення розміру, строку та умов повернення позики;

– незадовільною ринковою вартістю та/чи недостатньою ліквідністю застави;

– недоліками в діловій (технічній, фінансовій, маркетинговій та управлінській) репутації боржника.

Кредитний ризик виникає не тільки стосовно кредитів, а й інших балансових і позабалансових статей, таких як банківська гарантія, акцепт, вкладення в цінні папери.

Згідно зі світовими стандартами з урахуванням економічних умов України можна умовно визначити три моделі поведінки банків на кредитному ринку.

– Частка кредитів у загальному обсязі працюючих активів банку на рівні до 30 %, де цей банк проводить вкрай обережну кредитну політику та забезпечує свою прибутковість проведенням менш ризикованих активних операцій. При цьому банк втрачає значний сегмент фінансового ринку. Таке співвідношення дуже бажане для нового банку, який не має своєї клієнтури та досвіду роботи.

– Частка кредитів в обсязі працюючих активів на рівні 30-50 % – цей банк проводить зважену кредитну політику. Це характерно для стабільних та надійних банків, які працюють з високим рівнем прибутку, однак старанно обмірковують свою кредитну політику.

– Частка кредитів в обсязі працюючих активів понад 50 %. Цей банк проводить агресивну політику на ринку. Подібна політика може бути обґрунтована тільки надмірними прибутками і не може бути постійним явищем. Причому чим вища частка та триваліший період, тим вищий рівень ризику.

Література.

1. Вовчак О.Д., Рущишин Н.М. Банківська справа [Навчальний посібник] / О.Д. Вовчак, Н.М. Рущишин. – Львів: «Новий світ – 2000», 2008. – 560 с.

2. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій. Вергуненко та ін. – [Вид. 2-ге без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – 600 с.

3. Петрук О.М. Банківська справа /О.М. Петрук; за ред. ак. д.е.н. проф. Ф.Ф. Бутинця. – К. : Кондор, 2004. – 461 с.

4. Черкасов В.Е. Финансовый анализ в коммерческом банке / В.Е. Черкасов. – М. : Инфра-М, 2004.

5. Ющенко В., Міщенко В. Управління валютними ризиками [Навчальний посібник] / В. Ющенко, В. Міщенко. – К. : Товариство «Знання», КОО.1998. – 284 с.

УМОВИ ФОРМУВАННЯ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР АПК

Крутько М.А., к.е.н.,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Стабілізація розвитку національної економіки в сучасних трансформаційних умовах є стратегічним пріоритетом регуляторної політики держави в економіці, соціальній та фінансовій сферах, а також сфері гарантування продовольчої безпеки. Останнє зумовлює виключну важливість сільськогосподарського виробництва для забезпечення економічної стабільності держави. Пошук механізмів та інструментів стабілізації розвитку суб'єктів аграрної сфери економіки стикається не тільки з низкою проблемних питань підвищення економічної ефективності їх діяльності, а й зі змінами організаційних форм економічної взаємодії. Трансформація цих форм актуалізує процеси інтеграції, як вертикальної так і горизонтальної.

Органічна структура капіталу, розміщеного в сільськогосподарському виробництві, існуюча система комерційної взаємодії виробників, постачальників та споживачів сільськогосподарської продукції і ресурсів сільськогосподарського виробництва обумовлює суттєві перспективи розвитку інтеграційних процесів сільськогосподарського виробництва, зокрема, за участю підприємств відповідних галузей.

Агропромислова інтеграція – необхідна умова адаптації АПК до ринку, її поява викликана потребами розвитку і самого промислового виробництва сільськогосподарської продукції. Зворотний процес життєво необхідний не тільки у зв'язку з сезонністю сільськогосподарського виробництва, а й тому, що дозволяє якісно поліпшити взаємодію виробників і споживачів сільськогосподарської техніки і обладнання з метою максимального задоволення запитів виробників якісної і високопродуктивної техніки та обладнанні [5].

При інтеграції об'єднуються частково або повністю фінансові, матеріально-технічні, трудові та інші ресурси, формуються загальні організаційні, економічні та соціальні структури. Аналіз відповідних літературних джерел [1, 2, 3] дозволяє зробити висновок про те, що виділяються, як правило, два основних напрямки розвитку інтеграції: горизонтальна інтеграція, що складається з самостійних підприємств, що спеціалізуються на випуску певного виду продукції або на певному виді діяльності для підвищення ефективного використання ресурсів;

вертикальна інтеграція, яка полягає в кооперуванні на договірній основі або з утворенням юридичної особи підприємств і виробництв різних галузей АПК, що спеціалізуються на виробництві одного або декількох видів продукції в рамках єдиного технологічного ланцюга [4].

Визначну роль у становленні ринкових відносин в Україні у формуванні й розвитку інституту інтеграції відіграли недержавні організації, які виникли передусім завдяки громадській ініціативі. Вони сприяли появі та адаптації кооперативних організацій до того інституційного середовища, що було створене завдяки впровадженню ринкових реформ, у результаті чого забезпечувалася легітимність діяльності інтегрованих структур, підвищувалися можливості їх виживання та функціонування в межах економічної системи.

Активізація розвитку інтеграційних процесів знаходиться у залежності від інституціонального забезпечення кооперaційних взаємовідносин, які, в свою чергу, залежать від об'єктивних та суб'єктивних факторів. Останнє актуалізує роль державних інституцій, які покликані сприяти розвитку кооперації. Крім того, суттєве значення мають зміни та ступінь адаптованості до викликів економічного середовища правових засад, дотримання рівноправних та рівнозначних умов конкуренції в основних сферах діяльності інтегрованих структур та їх учасників, а також вирішення низки соціальних завдань та питань переоцінки сутності економічних інтересів потенційними суб'єктами інтеграційних зв'язків. При цьому основними шляхами удосконалення інституційного забезпечення розвитку інтеграційних процесів в сільському господарстві є: 1) усунення розбіжностей в фіскальному та господарському законодавстві щодо неприбуткової природи кооперації; 2) застосування дієвих та адресних програм підтримки кооперативів; 3) імплементації систем державного контролю за характером діяльності та темпами розвитку інтегрованих структур.

Література.

1. Валентинов В.Л. Регулювання міжгалузевих відносин як складова інституційного розвитку АПК / В.Л. Валентинов // Економіка АПК. – 2004. – № 11. – С. 48-50.

2. Кобозев И.В. Ноогенез и аграрная экономика: Монография. / И.В. Кобозев, Р.Г. Ахметов. – М.: Изд–во МСХА, 1999. – С. 58-61.

3. Коваленко О.М. Стратегія і механізми регулювання діяльності вертикально-інтегрованих структур у харчовій галузі: проблеми теоріх і практики: Монографія / О.М. Коваленко. – Херсон: Грінь Д.С., 2014. – 356 с.

4. Осташко Т.О. Ризики для сільського господарства України при запроваджені режиму вільної торгівлі з Європейським Союзом / Т.О.Осташко. – К.: Ін–т екон. та прогнозув. – 2010. – 104 с.

5. Поляруш М.О. Агропромислова інтеграція – один із факторів системного розвитку АПК регіону / М.О. Поляруш, І.М. Поляруш, Н. А. Славіна [за ред. М.І. Бахмата] // Зб. наук. пр. Подільський державний аграрно– технічний університет. – Кам'янець–Подільський: ФОП Сисин О.В., 2007. – С. 187-189.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

ПЕРШКО Л.О., К.Е.Н, ДОЦЕНТ, С.Н.С., КУЗЬМЕНКО Н.В., СТУДЕНТКА, УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

На даний момент в нашій країні недосконала система пенсійного забезпечення. Вона не дає змогу належним чином забезпечити більшу частину пенсіонерів, які знаходяться за межею бідності. Актуальним завданням у нашій державі на сьогодні є радикальна зміна пенсійної системи, тому що:

– Україна належить до країн із старіючим населенням. Демографічна ситуація в державі погіршується, оскільки з кожним роком пенсіонерів стає все більше;

– у більшості осіб, що досягли пенсійного віку, низький рівень пенсії: понад дві третини пенсіонерів отримують пенсії до 1,6 тис. грн.;

– незбалансований бюджет Пенсійного фонду України .

Запроваджена трирівнева пенсійна система має певні проблеми та потребує удосконалення.

Щодо І рівня пенсійної системи, то діюча солідарна система пенсійного забезпечення є також економічно необґрунтованою і фінансово неспроможною. Корінь нашої проблеми полягає в тому, що солідарна система України не здатна забезпечити належний рівень пенсій (на 12 млн. пенсіонерів припадає всього лише 13 млн. офіційно працюючих осіб).

Отже, серед основних проблем першого рівня пенсійної системи України можна виділити такі:

– економічні (безробіття, залежність пенсійної виплати від середньої заробітної плати, тіньова економіка, зростання цін на споживчі товари);

– соціальні (велика кількість осіб пенсійного віку та пільговиків);

– фінансові (дефіцит Пенсійного Фонду України).

Другий рівень – це є накопичувальна система державного пенсійного страхування [1].

Система індивідуальних пенсійних рахунків, тобто яка має ряд переваг:

– розмір внесків визначає розмір майбутньої пенсії;

– внески, що робить особа, є її власністю, які вона може передати спадкоємцям;

– особа контролює суму накопичених грошей;

– у разі значних внесків протягом трудової діяльності розмір пенсії буде більшим, аніж за солідарною системою;

– національна економіка отримає значний фонд довгострокових інвестиційних проектів.

Недоліком цієї системи є те, що забрати заощаджені кошти до настання пенсійного віку неможливо.

Пенсійна реформа, яка провадиться в державі покликана запровадити другий рівень пенсійної системи (загальнообов'язкового накопичувального страхування)[2]. Передбачається, що за період 2018-2019 років накопичувальну систему буде введено в дію.

ІІІ рівень – це система недержавного пенсійного страхування базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їхніх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень. Перед системою недержавного пенсійного забезпечення постає подвійне завдання: забезпечення громадян гідними пенсіями та створення довгострокових внутрішніх інвесторів.

Станом на 01.02.2018 в Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 61 недержавний пенсійний фонд (НПФ) та 20 адміністратори НПФ (Станом на 30.09.2016 у Державному реєстрі налічувалось 65 НПФ та 22 адміністратори). Недержавні пенсійні фонди зареєстровано у 9 регіонах України. Найбільша кількість НПФ зосереджена у м. Києві – 57, або 93,4% від загальної кількості зареєстрованих НПФ [3].

Основні показники діяльності НПФ, згідно з поданими звітними даними, та темпи їх приросту наведені в таблиці 1. Станом на 30.09.2017 адміністраторами недержавних пенсійних фондів укладено 68,4 тис. шт. пенсійних контрактів, що більше на 11,2% (6,9 тис. шт.) порівняно зі станом на 30.09.2016 [4].

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів

Показники	Станом на 30.09.2016	Станом на 30.09.2017	Темпи приросту, %	
			Станом на 30.09.2016/станом на 30.09.2015	Станом на 30.09.2017/ станом на 30.09.2016
Кількість укладених пенсійних контроктів, тис. шт.	61,5	68,4	5,9%	11,2%
Загальна кількість учасників НФП, тис. осіб	833	840,1	-0,1%	0,9%
Загальна вартість активів НФП, млн. грн.	2076,9	2326,8	-1,4%	12%
Пенсійні внески, всього, млн. грн.	1875,8	1972,7	0,5%	5,2%
Пенсійні виплати, млн. грн.	608,2	711,5	15%	17%
Сума інвестиційного доходу, млн. грн.	1008,1	1318,3	2,4%	30,8%

Джерело: [3]

Загальна кількість страхових компаній станом на 30.09.2017 становила 296, у тому числі СК «life» 1 – 34 компанії, СК «non-life» – 262 компанії, (станом на 30.09.2016 – 323 компаній, у тому числі СК «life» – 43 компанії, СК «non-life» – 280 компаній). Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так за 9 місяців 2017 року порівняно з аналогічним періодом 2016 року, кількість компаній зменшилася на 27 СК [5].

Отже, щоб подолати кризовий стан, що склався в системі пенсійного страхування України, необхідно досягти таких результатів: забезпечення фінансової стійкості та стабільності сегментів пенсійного страхування; підвищення рівня життя пенсіонерів; заохочення громадян до заощадження на старість.

Незважаючи на всі проблеми функціонування пенсійної системи, країна, в особі уряду, намагається поліпшити стан всієї системи за рахунок впровадження різних нормативних актів, проведення реформ, спрямованих на покращення пенсійного забезпечення населення.

Література.

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 9 липня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 49.
2. Пенсійна реформа: зміни-2018 – [Електронний режим доступу] – https://minfin.com.ua/ua/2018/01/12/31833038/https://minfin.com.ua/ua/2018/01/12/31833038/
3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг – [Електронний режим доступу] – https://www.nfp.gov.ua/https://www.nfp.gov.ua/
4. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 30.09.2017 – [Електронний режим доступу] – https://www.nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_III_kv%202017.pdfhttps://www.nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_III_kv%202017.pdf
5. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2017 року – [Електронний режим доступу] – https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_I%D0%86%D0%86_kv_2017.pdfhttps://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_I%D0%86%D0%86_kv_2017.pdf

ОЦЕНКА УСЛОВИЙ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ БЕЛАРУСИ

Липницкая В.В., к.э.н., доцент,
Близнюк З.Г., старший преподаватель,
Григорьева В.Б., старший преподаватель,
Учреждение образования «Белорусский государственный аграрный технический университет»

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы отмечается, что одним из приоритетов социально-экономического развития страны выступает развитие человеческого потенциала как важнейшего фактора и движущей силы формирования инновационной экономики[2].

Очевидно, что в современных условиях, интеллектуальный труд, творческая активность, креативность и развитие личности человека становятся основным богатством общества и источником экономического роста. На смену главенству физического капитала приходит господство знаний, умений, навыков, индивидуальность личности, что позволит эффективно использовать все возможности производства.

Согласно оценкам Всемирного банка, данным применительно к 192 странам, на долю физического капитала приходится в среднем 16 % общего богатства, на долю природного капитала - 20, а капитала человеческого – 64 %. В Германии, Японии и Швеции удельный вес человеческого капитала достигает 80 %» [8].

Основные идеи о формировании человеческого капитала и его компонентах были обозначены еще А. Смитом, дальнейшее развитие они получили во второй половине двадцатого века в трудах Т. Шульца, Г. Беккера, Я. Минцера и др.

Нами в результате анализа теоретико-методологических основ человеческого капитала были выявлено множество теоретических подходов к понятию «человеческий капитал», все они являются достаточно разнообразными и разнонаправленными. Обобщив все подходы, можно заключить, что основополагающими его компонентами являются капитал образования (знания, умения, навыки, компетенции), капитал культуры и капитал здоровья. Каждая из составляющих, в свою очередь, включает ряд элементов, расположенных по степени их развитости – от естественно сложившихся (общие и специальные знания) к более совершенным (комплекс творческих инновационных способностей).

Таким образом, человеческий капитал представляет собой общие и специальные знания, умения, навыки, компетенции, которые человек приобретает в процессе обучения и трудовой деятельности, и как любой другой вид капитала, имеет способность накапливаться.

Оценка социально-экономических условий формирования и развития человеческого капитала в аграрном секторе Беларуси за 2010-2016 гг. позволяет выделить следующие тенденции:

– снижение численности сельского населения. С 2010 г. по 2017 г. его численность сократилась на 319,0 тыс. человек и составила в 2015 г. 2103,9 тыс. человек или 22,1 % от общей численности населения республики [1];

– для республики характерны демографические процессы аналогично происходящим в развитых странах: снижение общих темпов прироста населения, уменьшение рождаемости, повышение доли лиц пожилого возраста. Так, на 1 000 человек населения в Беларуси в 2016 г. естественная убыль сельского населения составляла – 9,0, всего по республике данный показатель находился на уровне – 0,1. На начало 2017 года доля сельского населения моложе трудоспособного составила 17,2 %, в трудоспособном возрасте – 50,3 %, старше трудоспособного – 32,5 %;

– снижение доли работников сельскохозяйственных организаций Беларуси в общей численности занятых в трудоспособном возрасте. Так, на начало 2017 года доля сельского населения в трудоспособном возрасте на 6,9 % меньше, чем в экономике в целом. Кроме того, медианный возраст сельского населения на эту дату составил 47 лет, в экономике в целом – 39,7 лет.

Увеличение доли населения старше трудоспособного возраста и снижения доли населения моложе трудоспособного возраста, в перспективе приведет к диспропорциям в структуре трудоспособного населения села.

В результате демографических особенностей сельских территорий возникли трудности при формировании человеческого капитала в аграрном секторе:

1. трудовой потенциал белорусского АПК не позволяет полностью покрыть потребность данной отрасли народного хозяйства в необходимом количестве кадров;
2. квалификация специалистов не всегда в полной мере отвечает требованиям времени;
3. квалификационный уровень работников не во всех случаях соответствует занимаемой должности.

Поэтому, по нашему мнению, в первую очередь, для решения проблем по обеспечению аграрного сектора квалифицированными кадрами следует обратить внимание на структуру человеческого капитала, выделить и развивать основополагающие компоненты, к числу которых относится и образовательный уровень. Уровень образования населения оказывает влияние на уровень развития технологий и их эффективное применение в стране, на темпы накопления человеческого капитала, и тем самым, воздействуют на долгосрочные темпы экономического роста в стране и, в частности, в аграрном секторе.

По мнению авторов теории человеческого капитала, в XX веке происходил ускоренный его рост по сравнению с ростом вещественного капитала. По расчетам Т. Шульца, в XX веке в США среднегодовые темпы прироста невещественного богатства («образовательного фонда») в 2 раза превысили среднегодовые темпы прироста вещественного богатства.

Также, согласно оценке Т. Шульца на долю образования приходится 20-30 % прироста национального дохода США в XX веке [7]. К этому близка и оценка Э. Денисона (24 %). По данным Э. Денисона, доля образования в приросте национального дохода в европейских странах и США составляет от 12 до 29 % [6].

Им же была рассмотрена зависимость между уровнем образования и доходами экономически активного населения. Э. Денисон предположил, что разница между средними доходами работников одного возраста на 3/5 определяется уровнем образования, а остальное - за счет личных способностей и других обстоятельств [6].

А. Мэддисон установил, что чем выше доля образованных людей в численности населения страны, тем выше темпы экономического роста. Он также вывел зависимость, согласно которой увеличение ассигнований на образование на 1 % ведет к увеличению валового внутреннего продукта страны на 0,35 %.

Поэтому, государство должно создать благоприятные условия для того, чтобы система образования страны стала инновационной и более чутко реагировать на нужды глобальной конкурентной экономики.

Литература.

1. Демографический ежегодник Республики Беларусь// Статистический сборник Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017 http://www.belstat.gov.byhttp://www.belstat.gov.by ISBN 978-985-7184-04-0

2. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы // Минск, 2016.

3. Becker G. Human Capital. N.Y.,1964 (Second ed.1975).

4. Bloug M. In Introduction to the Economics of Education. L. Penguin Books. 1972. p.19.

5. Denison E.F. Trends in American Economic Growth. 1922-1982.Wash. 1985.P.l 11.

6. Denison E.Why Growth Rater Differ.Wash. 1967.

7. Schultz T.W. Investmrnt in Human Capital;the role of education and of research.N.Y.1971.

8. Римашевская Н. Человеческий потенциал России и проблемы «сбережения населения» / Н. Римашевская // Российский экономический журнал. – 2004. – № 9-10. – С. 23.

СУТНІСТЬ ТА НАРОДНОГОСПОДАРСЬКЕ ЗНАЧЕННЯ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ

ЛИСЕНКО Д.О., СТУДЕНТКА*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Безготівковим грошовим обігом називають загальну сукупність платежів та розрахунків, які здійснюються без використання готівкових коштів, які, в свою чергу, використовуються при формуванні загальної маси доходів населення (одержання зарплати, пенсій, стипендій тощо) і при витраті даних доходів [1]. В сфері народного господарства вищезазначені види оборотів зв'язані воєдино функціональними особливостями та задачами, через виконання яких проявляється їх сутність, що, як наслідок, призводить до утворення єдиного грошового обігу. Вихідним пунктом організації готівкових і безготівкових платежів є банк. В процесі кругообігу в банку готівковий і безготівковий обіги переміщуються і взаємно функціонують одне з одним. Гроші на поточних рахунках є частиною безготівкового обігу, виплата ж, наприклад, заробітної плати – це частина готівкового обороту грошей [2].

Класифікація безготівкових розрахунків певним чином відбувається за наступними ознаками [3]:

– за обсягом розрахунків (розрахунки за товари й послуги, розрахунки по нетоварних операціях (платежі в бюджет, по позичкових операціях і т.д.);

– за місцем проведення розрахунків (внутрішньодержавні (міські та іногородні), міждержавні);

– за способом платежу (гарантовані, негарантовані, платежі шляхом списання коштів з рахунку, платежі шляхом заліку взаємних вимог, платежі з відстрочкою);

– за способом реалізації продукції (прямі розрахунки (між постачальниками й покупцями), транзитні розрахунки (за участю проміжних ланок).

Головними принципами, які лежать в основі організації безготівкових розрахунків в сучасних умовах є [4]:

– кошти зберігаються на рахунках у банку;

– платежі між підприємствами через банки здійснюються в безготівковому порядку; між населенням і підприємством – також у

* *Науковий керівник – Даниленко В.В., асистент*

безготівковому або наявному порядку;

– платежі після відвантаження товарів або надання послуг проводяться по безготівковому розрахунку, одночасно з ними, або по передплаті;

– розрахунки проводяться за згодою платника; при порушенні умов договору платник може відмовитися;

– платежі здійснюються лише при наявності достатніх коштів на рахунках;

– зарахування коштів на рахунок одержувача проводиться після списання коштів з рахунків платника.

Формування безготівкового обігу, з точки зору його народногосподарського значення для населення, проявляється в виникненні кредитних (в Україні в основному дебетових) карток, одержанням споживчого кредиту, поліпшенням технічного забезпечення роботи банків та диверсифікації сервісного асортименту, який пропонується населенню банками. З економічної точки зору найвагомішими перевагами обслуговування відносин банк-населення безготівковими розрахунками є скорочення обсягів праці й витрат часу [5].

До основних видів безготівкових розрахунків з населенням відносять:

– перерахування з рахунків підприємств на рахунки населення;

– перерахування страховки, пенсій, допомог;

– перерахування коштів, що належать населенню, з рахунку одного підприємства на рахунок іншого підприємства;

– перерахування з рахунків населення на рахунки торговельних та ін. аналогічних організацій;

– видача позичок на споживчі потреби;

– списання коштів у вигляді відсотків за кредити та інші послуги.

Література.

1. Лагутін В.Д. Гроші та грошовий обіг: [Навчальний посібник] / В. Д. Лагутін. – Київ: Товариство "Знання", 1998. – 169 с.

2. Лайко П.Т. Фінанси АПК: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / П.Т. Лайко, Ю. Г. Ляшенко. – Київ: Діло, 2000. – 225 с.

3. Полозенко Д.В. Механізм безготівкових розрахунків в умовах ринку / Д. В. Полозенко. // Фінанси України. – 1996. – № 5. – С. 13-16.

4. Алексійчук В. А. Гроші та кредит в системі відтворення АПК / В.А. Алексійчук. – Київ: АУ, 1999. – 383 с.

5. Гальчинський А.С. Теорія грошей. Навчально-методичний посібник / А. С. Гальчинський. – Київ: Основи, 1998. – 413 с.

«ПРИНЦИПИ СТВОРЕННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ»

ЛОГВИНЕНКО Т.О., БУРОВА О.Ю., ОЛІЙНИК А.В., СТУДЕНТИ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Управлінська інформаційна система далі у тексті як (УІС) являє собою, спробу шляхом логічного аналізу безпосередньо зв'язати систему і її розробку з цілями організації.

Управлінські інформаційні системи регулярно створюють структуровані звіти про різні аспекти діяльності організації. Їх завдання полягає в оцінці операцій і створення на її основі звіту. Зазвичай УІС обробляють дані, що поставляються фінансовими системами. Користувач передає запит на створення повідомлення системі підтримки управління. Вона у свою чергу обробляє дані, структуруючи їх, і потім видає звіт. Ці звіти можуть бути відображені на дисплеї або роздруковані.

Управлінські інформаційні системи являють собою комплекси взаємопов'язаних машин, організованих в ієрархічну структуру, що охоплює всі аспекти діяльності компанії знизу доверху. Взагалі кажучи, утворюють перший, рідше другий рівень інформаційної системи і виконують свої звичайні функції, а також передають інформацію машин другого рівня. На цьому рівні дані використовуються для оптимізаційних розрахунків, розрахунків по змішуванню продуктів, для складання графіків роботи об'єктів і підготовки зведених звітів керівництву.

Створюючи будь-яку систему, спираються на певні принципи — загальні вимоги, правила чи норми, яких слід у цьому разі додержувати. Так, згідно з нормативними документами під час створення автоматизованих систем необхідно керуватися принципами системності, розвитку, сумісності, стандартизації та ефективності.

Принцип системності. Усі зв'язки, елементи, функції та проблеми управління й діяльності мають розглядатися як єдине ціле.

За системного підходу економічний об'єкт розглядають як сукупність взаємопов'язаних елементів однієї складної динамічної системи, що перебуває в стані постійних змін під впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників, пов'язаних процесами перетворення вхідної інформації в іншу вихідну інформацію.

---

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

Системний підхід охоплює такі принципи: кінцевої мети, єдності, взаємозв'язку, модульної побудови, ієрархії, розвитку, децентралізації, врахування невизначеності та випадковості в системі.

Характерні ознаки системного підходу: одночасне охоплення проектуванням великої кількості задач; типізація та стандартизація рішень; ключова роль баз даних; локальне впровадження; збіль-шення функціональних задач.

Із цього випливає, що згідно з нормативними документами під час створення автоматизованих інформаційних систем (АІС) потрібно керуватися принципами системності, розвитку, сумісності, стандартизації та ефективності.

Потрібно встановити такі зв'язки між структурними елементами системи, які забезпечували б її сумісність і взаємодію з іншими системами. Тобто всі зв'язки, елементи, функції та проблеми управління й діяльності системи оподаткування мають розглядатися як єдине ціле.

Принцип розвитку (відкритості). Автоматизована система має створюватися з урахуванням можливості поповнення й оновлення її функцій та складу без порушення функціонування автоматизованих систем.

Принцип сумісності. Під час створення системи мають бути реалізовані інформаційні інтерфейси, завдяки яким ця система зможе взаємодіяти з іншими системами згідно зі встановленими правилами.

Принцип стандартизації. Система та її елементи потребують стандартизації, аби можна було мінімізувати всі види витрат, уніфікувати прийоми, методи та інструкції, що ними керується персонал.

Принцип ефективності. Досягнення раціонального співвідношення між витратами на створення автоматизованих систем і цільовими ефектами, включаючи кінцеві результати, отримані від автоматизації, це може бути економія часу, певні зручності, нові функції, імідж і т. ін.

Література.

1. Автоматизована інформаційна система спеціального забезпечення України АІС «Лада»., 1992. – 36 с.

2. Береза А.М. Основи створення інформаційних систем: [Навчальний посібник] / А.М. Береза. – К. : КНЕУ, 1998. – 140 с.

МЕНЕДЖМЕНТ КУЛЬТУРНО-МИСТЕЦЬКОЇ СФЕРИ

ЛИХОПУД О.І.*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Найважливішими сферами суспільного розвитку українського соціуму є політична, економічна і культурна. Цим зумовлені і три головні види соціального управління:

– соціально-політичний менеджмент (індустріально-державне управління);

– соціально-економічний менеджмент (управління матеріальним виробництвом);

– соціально-культурний менеджмент (управління духовним виробництвом).

За цих умов радикальне реформування суспільства, його трансформація та модернізація потребують удосконалення всіх видів соціального управління, зокрема й управління культурно-мистецькою сферою, якій належить особливе місце в нашому суспільстві. По-перше, культура виявляє стан морального здоров'я соціуму, економічних і політичних свобод, його духовний потенціал. По-друге, завдяки культурі поєднуються традиції і досвід минулого з сьогоденням, окреслюються тенденції майбутнього розвитку. Саме культура здатна не тільки активізувати, а й гальмувати суспільні процеси, гармонізувати їх під час трансформацій. По-третє, українська культура зосереджує цінності, норми та ідеали, які відіграють конструктивну й регулятивну роль у суспільстві. По-четверте, культура сприяє формуванню цілісного способу життя, продукує спільні для націй цінності, символи й смисли, які зберігають і розвивають національну ідентичність. По-п'яте, в умовах глобалізації лише цілісна, різноманітна вітчизняна культура здатна протистояти впливам глобального маскульту.

Осмислюючи сутність менеджменту культурно-мистецької сфери як управлінського процесу, слід відзначити, що в сучасній науковій думці передусім не розмежовані поняття «управління» і «менеджмент».

Незважаючи на те, що термін «менеджмент» є аналогом «управління», поширена думка про їх нетотожність, оскільки поняття

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

«управління» є дещо ширшим за «менеджмент». Менеджмент культурно-мистецької сфери (від лат. management – управління) розглядають як процес планування організації, мотивації, контролю та координації, спрямований на досягнення певної мети у соціокультурній діяльності за допомогою професійно підготовлених до цього фахівців.

Менеджмент культурно-мистецької сфери є цілеспрямованою й упорядкованою взаємодією між суб'єктом та об'єктом. Суб'єктами тут постають: держава в особі уповноважених органів виконавчої влади; територіальні громади в особі органів місцевого самоврядування; працівники культури; заклади культури, а також підприємства, установи й організації усіх форм власності – статутами (положеннями) яких передбачено провадження діяльності у сфері культури тощо, – наділених державно-владними повноваженнями. Суб'єкти забезпечують реалізацію інтересів певної соціальної спільноти (народу, верстви, нації, етнічної групи); кожен із них має певні функції, які відображають загальносистемний поділ праці; відповідно до специфіки державних органів, суб'єкти управління мають спільні й відмінні ознаки за рівнем і формами організованості; кожен із суб'єктів управління набуває загальносистемної ознаки, перебуваючи лише в межах системи управління та взаємовідносин із відповідними об'єктами чи іншими суб'єктами цієї системи, або з іншими системами управління.

Об'єктом менеджменту є структурована цілісна культурно-мистецька сфера, яка функціонує під спрямовуючим впливом суб'єктів з метою досягнення загальних цілей системи управління: упровадження програмно-цільового методу управління, принципів прозорості, публічності, системності, ефективності, інноваційності.

Менеджмент культурно-мистецької сфери як складова державного управління має такі ознаки: організаційний та виконавчо-розпорядчий характер діяльності; у процесі реалізації управлінської діяльності здійснюються функції держави у культурно-мистецькій галузі; забезпечується його функціонування уповноваженими на те суб'єктами управління; є підконтрольним та підзаконним; має державно-владний характер.

Безумовно, сучасний менеджмент соціокультурної діяльності певною мірою передбачає реалізацію традиційних управлінських функцій, характерних для класичного менеджменту (планування, організація, мотивація, контроль), але його специфіка, насамперед, потребує здійснення інноваційно-креативної функції.

Отже, ознайомившись з основними особливостями формування системи менеджменту в соціально-культурній сфері, можна прийти до висновку, що це не менеджмент організацій, який передбачає адміністрування й управління установами у сфері культури. Соціокультурний менеджмент — це, насамперед, управління процесами та явищами, організація різнорівневих творчих подій, проект-менеджмент у галузі творчих індустрій. Тому, потрібно чітко усвідомлювати, що соціокультурний менеджмент займає визначну позицію в становленні і розвитку всієї сфери культури.

Література.

1. Культурна політика України – оцінка міжнародних експертів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minkult.kmx/gov/ua/minkult/doccatalog/document?id=95700

2. Леонова А.О. Державна етнокультурна політика в сучасній Україні: Теорія і практика : монографія / А.О. Леонова. – К. : ДАКККіМ, 2005. – 275 с.

3. Українська культура в європейському контексті / Ю.П. Богуцький, В. П.Андрущенко, Ж.О. Безвершук, Л.М. Новохатько; [за ред. Ю.П. Богуцького]. – К. : Знання, 2007. – 679 с.

4. Моргулец О.Б. Менеджмент у сфері послуг : навч. Посібник / О.Б. Моргулец. – К. : Центр учб. літератури, 2012. – 384 с.

5. Тульчинский Г.Л. Менеджмент в сфере культуры : учеб. пособие / Г.Л. Тульчинский, Е.Л. Шекова. – [4-е изд., испр. и доп.]. – СПб. : Изд-во «Лань»; «Изд-во ПЛАНЕТА МУЗЫКИ», 2009. – 528 с.

6. Жданова Е.И. Управление и экономика в шоу-бизнесе: учеб. пособие / Е.И. Жданова, С.В. Иванов, Н.В. Кротова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 176 с.

СТРАХУВАННЯ АГРАРНИХ РИЗИКІВ

Луценко О.А., к.е.н., доцент,
Поливана Л.А., к.е.н, доцент,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Підприємства АПК постійно зустрічаються з ризиком ніж інші сектори бізнесу, бо сільськогосподарські продукти і послуги пов'язані з природними процесами, біологічними активами та хворобами рослин і тварин. Таким чином, виробники сільськогосподарської продукції щороку ризикують втратити кошти через форс-мажор. Ризик завжди

підкреслює невпевненість в можливому результаті і визначається тим фактом, що ефект від прийнятого сьогодні рішення можна очікувати лише у майбутньому.

Управління ризиками в сільському господарстві - це складний процес, ефективне керування яким є вірним шляхом до максимальних фінансових результатів.

Фактори ризику у сільському господарстві умовно можна поділити на зовнішні(погодні умови, епідемії, зміни законодавства, коливання курсу тощо), на які аграрії можуть впливати та внутрішні (несправність техніки й обладнання, кадрові проблеми та ін.), які неможливо навіть передбачити. Для них розробляються спеціальні системи управління ризиками та фінансовими відносинами, які враховують стратегію і тактику управління ризиком.

Можливості реагувати на ризики – багатогранні. Їх потрібно виявити, оцінити за масштабом впливу на фінансовий результат, знайти оптимальні механізми мінімізації, прорахувати найприйнятніші способи керування та впровадити їх. Для оцінки та аналізу ризику необхідно їх класифікувати за відповідними ознаками. Більшість вітчизняних і закордонних дослідників найнебезпечнішими ризиками підприємств агросектору вважають такі [1,2,3]:

Суттєво впливають на результат господарювання в рослинництві природно-кліматичні, понад 40% з яких припадає на такі, що можна попередити дотриманням агротехнічних умов вирощування сільськогосподарських культур, тоді як вплив ризиків, пов'язаних із несприятливими та кліматичними умовами, на зниження сільськогосподарської продукції становить майже 60-70% [2].

Втім, ці ризики можна контролювати, якщо перекласти частину на страхові компанії, які зазвичай беруть за свої послуги не більше 5-7% від очікуваного фінансового результату. Особливо актуальним це є для малого та середнього бізнесу,який що не завжди може прорахувати погодний фактор і в разі втрати врожаю, виробники можуть розраховувати на компенсацію.

Друге місце належить ціновим (ринковим) ризикам. Вони характеризуються аграрними виробниками більшістю країн як найважливіші й оцінюються як високі, бо від них залежить існування господарств. Їх виникнення пояснюється значним коливання ринкових і закупівельних цін на продукцію аграрної сфери, матеріальних ресурсів, необхідних для її функціонуванням, а також невідповідністю попиту і пропозиції, зміни конкурентного середовища, умови поставок і продаж, тощо. Практики деяких

закордонних країн відмічають, що поряд із позитивною динамікою цін на ринку товарної продукції спостерігається зворотний процес на ринку факторів виробництва. І для його усунення застосовують сучасні похідні інструменти ринка капіталу – ф'ючерси, сертифікати, індексні фонди (Exchange Traded Fonds), індексні товари (Exchange Traded Commodities), які орієнтуються на аграрний індекс (Agriculturals total Return) і нівелюють коливання вартості внаслідок зміни курсу валюти. Проте в умовах всеохоплюючої глобальної банківської кризи на нашу думку, доцільно постійно контролювати платоспроможність емітентів. І для більш реалістичної оцінки ризику враховувати рентабельність і фінансовий стан окремого підприємства. Також варто зазначити, що ф'ючерсні контракти підходять не для всіх груп товарів.

Аграрному виробництву притаманний також фінансовий ризик, пов'язаний зі способом утворення і нагромадження капіталу, фінансуванням підприємств і використанням фінансових ресурсів. Даний вид ризиків в аграрній сфері України постає надзвичайно гостро, а їх рівень є надзвичайно високим через депресивний стан фінансового сектору. Це пов'язано з потребою в значних обсягах інвестицій, залежністю від кредитних ресурсів, збитковістю галузі тваринництва, недостатньою ліквідністю. Незважаючи на те, що фінансовим ризикам надається в цілому важливе економічне значення, закордонними аграріями ймовірність настання ризикової події оцінюється як незначна. Причиною, такого погляду, є та обставина, що в сільськогосподарських підприємствах класичний банківський кредит має велике значення лише для фінансування компонентів основного капіталу, в той час як для купівлі техніки використовують дилерські або приватні кредити посередників, які продають техніку. Поряд з прийнятою у цій сфері заставно-правовою гарантією кредитів, мінімізації ризиків сприяють субсидії ЄС, як надійне джерело фінансування. Кредитні ставки в Україні є значно вищими ніж у країнах Євросоюзу, що насамперед, пов'язано з політичною та макроекономічною нестабільністю. За результатами рейтингу DoingBusiness, який щороку публікується світовим банком та описує легкість ведення бізнесу в країні, Україна посідає лише 96 позицію [5].

На нашу думку, не можна залишати поза увагою і виробничий ризик, який проявляється в нестабільності обсягів виробництва продукції. Причинами його виникнення є негативні дії погодних і природних умов, поломки машин і механізмів, відсутність необхідного обсягу матеріальних ресурсів і недостовірність належної інформації. Слід зауважити, що фактори, які спричиняють виникнення

виробничого ризику, в кожному окремому агарному підприємстві проявляються по-різному і залежать від спеціалізації, організаційно-правової форми, місця розташування підприємства й інших особливостей. Швидке впровадження нових сортів сільськогосподарських культур і технології виробництва часто створюють потенціал для підвищення ефективності.

Інституційні ризики - це наслідок невизначеності, пов'язаної з діями уряду. Податкове законодавство, правила використання хімічних речовин і утилізації відходів тваринництва, рівень оплати за надання цінової підтримки або доходів є прикладами урядових рішень, які можуть мати серйозний вплив на сільськогосподарський бізнес. І не завжди цей вплив несе конструктив для виробників. Інші інституційні ризики можуть виникнути через обмеження в природоохоронній діяльності, землекористуванні або кредитній політиці.

Усунути ризики зовсім неможливо як показує практичний досвід, але диверсифікувати роботу в цьому напрямі варто застосовуючи при цьому всі суб'єктивні і об'єктивні фактори.

Незалежно від галузевої належності підприємства АПК важливо складати прогнози фінансових результатів: виручку від реалізації продукції, очікуваний щорічний приріст виробництва у зв'язку з можливостями підприємства, оцінку щорічного зростання цін на всю господарську продукцію. Крім того, в основу процедури прийняття та реалізації, визначення критеріїв ефективності прийнятих рішень повинен бути покладений вибір інструменту оцінки ризику, що забезпечить більш гнучке управління.

Література.

1. Горьовий В.П. SWOT аналіз біржового ринку сільськогосподарської продукції в Україні / В.П. Горьовий, О.В. Сидоренко // Проблеми економіки. - 2014. - № 2.276с.

2. Жмурко І. Ризики в аграрному секторі та необхідність їх страхування /sophus.at.ua/ …/ zmurka_inna_risiki_v_agrarnomu_sectori_...

3. Алескерова Ю.В. Страхування сільськогосподарських ризиків: проблеми вирішення [Електронний ресурс] /Ю. Алескерова // Вісник Київського національного університету імені Т.Шевченка. Економіка. – 2013. – Вип. 135. – С. 38-41. –Режим доступу www.nbuv.gov.ua/.../ cgiirbis-64.exe?

4. Кульбаба Р.О. Аграрне страхування: держрегулювання та підтримка / Р.О. Кульбаба. – Львів : НВР «Українські технології», 2009. – 136 с.

5. Офіційний сайт Світового банку в Україні – World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.worldbank.or/uk/country/ukraine

ПОБУДОВА АНАЛІТИЧНИХ РАХУНКІВ В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ

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

Загальновідомо, що синтетичні рахунки призначено для отримання узагальненої інформації про активи, власний капітал, зобов'язання, доходи, витрати, фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання у грошовій оцінці. Облік, побудований на основі цих рахунків, називається синтетичним. Однак для управління діяльністю підприємства самої тільки узагальненої інформації ще недостатньо. Відтак ті дані, що зафіксовані на синтетичних рахунках (особливо щодо виробничих запасів, незавершеного виробництва), у поточному управлінні використовуються обмежено [1, с. 146].

Для оперативного управління підприємством, здійснення контролю за збереженням і використанням ресурсів наведення узагальненої інформації недостатнє, потрібна детальніша інформація про конкретні види засобів, джерел та господарських процесів. Таку інформацію одержують за допомогою аналітичних рахунків [2, с. 56].

Термін «аналітичний» походить від лат. analysis – розкладання цілого на складові частини (елементи). Облік, здійснюваний на підставі аналітичних рахунків, називається аналітичним, у якому, крім грошового, застосовують натуральні й трудові вимірники. Тобто, аналітичні рахунки містять детальні дані з того чи іншого об'єкта бухгалтерського обліку [3, с. 186].

Кількість аналітичних рахунків, що відкриваються відповідно до певного синтетичного рахунка, визначається кожним підприємством залежно від кількості об'єктів, що підлягають обліку.

Прийняття більшості управлінських рішень ґрунтується на зіставленні очікуваних доходів від реалізації певних заходів з витратами, пов'язаними з їх здійсненням. Відомості про види витрат, їх обсяги й динаміку становлять інформаційну базу прийняття рішень щодо формування портфеля замовлень, асортименту продукції, напрямів і обсягів діяльності, управління запасами, ціноутворення, оцінки інвестиційних проектів тощо. Ця інформаційна база формується в системі управлінського обліку [4, с. 41]. Інформація, яка

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

створюється в системі управлінського обліку, має всебічно характеризувати як діяльність підприємства загалом, так і діяльність його структурних підрозділів, окремі види діяльності, види продукції.

Як зазначають Фаріон І.Д. та Писаренко Т.М., в управлінському обліку в основі організації аналітичного обліку лежить виділення центрів відповідальності, тобто певної ділянки господарської діяльності, що, з точки зору керівництва підприємства та його провідних спеціалістів, має першочергове значення і суттєво впливає на результати господарської діяльності [5, с. 4]. Центр відповідальності – це сегмент діяльності підприємства, в якому встановлено персональну відповідальність керівника за показники діяльності, котрі він має контролювати. Проте, як свідчить аналіз наукової літератури, у поглядах вчених немає єдності щодо видів центрів відповідальності. Як правило, розрізняють такі центри відповідальності: центри витрат, виручки, прибутку, інвестицій. Як стверджує Маренич Т.Г., при цьому відсутня єдина точка зору на створення таких центрів, їх функціональні обов'язки та відповідальність [6, с. 366].

Прийнято вважати, що центр витрат – це підрозділ, керівник якого контролює тільки витрати та відповідає за їх рівень. Центром виручки є підрозділ, керівник якого несе відповідальність тільки за виручку, а не за витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) або придбання товарів, що реалізуються. Підрозділ, керівник якого контролює витрати й доходи, але не контролює інвестиції в активи центру відповідальності, є центром прибутку. Центр інвестицій – підрозділ, керівник якого одночасно несе відповідальність за капіталовкладення, доходи і витрати.

На нашу думку, більшість підрозділів підприємства є центрами витрат. Своєю чергою, центри витрат можна поділити на центри технологічних витрат і центри дискретних витрат.

Отже, поділ підприємства на центри відповідальності повинен стати основою для створення на підприємстві системи управлінського обліку.

Література.

1. Кужельний М.В. Теорія бухгалтерського обліку: [Підручник] / М.В. Кужельний, В.Г. Лінник. – К.: КНЕУ, 2001. – 334 с.

2. Яремко І.Й. Теорія бухгалтерського обліку: [Навчальний посібник] / І.Й. Яремко. – Львів: «Новий світ-2000», 2005. – 240 с.

3. Ганін В.І. Теоретичні основи бухгалтерського обліку: [Навчальний посібник] / В.І. Ганін, Т.В. Синиця. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 336 с.

4. Партин Г.О. Управлінський облік: [Навчальний посібник] / Г.О. Партин, А.Г. Загородній. – К. : Знання, 2007. – 303 с.

5. Фаріон І.Д. Управлінський облік: [Підручник] / І.Д. Фаріон, Т.М. Писаренко. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 792 с.

6. Маренич Т.Г. Трансформаційна динаміка та механізми економічного регулювання агроформувань (питання теорії, методології, практики): Монографія / Т.Г. Маренич. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 454 с.

ЗАКОНОМІРНОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Малій О.Г., к.е.н, доцент,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Сільське господарство будь-якої країни є основною продовольчою галуззю народного господарства, стан якої прямо пропорційно залежить від обсягів коштів, вкладених у її розвиток. Від обсягів інвестицій залежать матеріально-технічний стан підприємств, забезпеченість ресурсами, якісний склад трудових ресурсів, кількість продукції, а також рівень прибутковості. Дослідження фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників, свідчить про те, що вони в основному працюють за рахунок власних ресурсів, які нині за питомою вагою є значними, проте недостатніми для самофінансування. Обмеженість власних коштів змушує аграрні підприємства сподіватися на підтримку з боку держави й зумовлює необхідність розвивати як банківські, так і партнерські форми кредитування.

Різним аспектам забезпеченості кредитними ресурсами приділяється постійна увага як науковців, так і спеціалістів-практиків. Значний вклад у вирішення фінансових проблем підприємств внесли відомі вітчизняні вчені В.Амбросов [1], О. Гудзь [2], М. Дем'яненко [3], Г. Мазнєв [5], П. Саблук [10], П. Стецюк [11] та багато інших дослідників. Поряд з тим, питання кредитного забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності підприємств залишаються актуальними.

Агропромисловий комплекс є провідним сектором української економіки, який відіграє вагому роль у формуванні ВВП, експортного потенціалу, продовольчій безпеці країни, зайнятості населення.

Сільськогосподарське виробництво, як ключова ланка АПК має великий потенціал щодо зростання, що стимулюватиме динамічний розвиток усіх пов'язаних із ним галузей промисловості. Сільське господарство останнім часом перетворилося у пріоритетну доходоутворюючу галузь національного господарства і всупереч фінансовим кризам впевнено демонструє зростаючу динаміку фінансових результатів [5].

Сільське господарство є кредитомісткою галуззю і її нормальне функціонування без кредитних ресурсів практично неможливе. Це зумовлено специфікою сільського господарства; нестачею вільних фінансових коштів; високою капіталомісткістю і порівняно низькою фондовіддачею; сезонністю виробництва та значною тривалістю виробничого циклу; залежністю від природно-кліматичних умов; порівняно малими розмірами підприємств аграрного сектору, що робить їх менш конкурентоспроможними на ринку коротко- і довгострокових кредитів.

Дані НБУ та Світового банку свідчать, що в Україні банки формують понад ¾ всього ринку кредитування приватного сектора. Станом на 01.10.2017 року в Україні було зареєстровано 87 банків, у т.ч. 38 з іноземним капіталом, З початку 2017 року кількість банківських установ скоротилася на 11, а з початку 2016 року – на 30 [8]. За підсумками 9 місяців 2017 року чисті активи банківської системи становили 1,281 млрд. грн., у тому числі клієнтський кредитний портфель 992 млрд. грн. Лідерами у кредитуванні аграрного виробництва були такі надвеликі банки, як Приватбанк, Ощадбанк, Укрексімбанк, Промінвестбанк, Райффайзен Банк Аваль, Креді Агріколь Банк, УкрСиббанк, ПУМБ, UniCredit Bank в основному завдяки розгалуженій мережі відділень цих банків.

Аналіз кредитного забезпечення у 2005-2016 роках, показує, що кредитування підприємств агропромислового комплексу мало циклічний характер. З 2005 по 2008 рік обсяги наданих кредитів зросли майже удвічі (з 10,4 до 20,1 млрд. грн.), потім у 2009 році кредитування скоротилось до 6,8 млрд. грн., але мало позитивну динаміку, і з 2012 по 2016 рік обсяги кредитування агровиробників зменшувались (з 13,5 до 11,7 млрд. грн.), наблизившись до рівня 2005 та 2010 років. Проте у 2016 році приріст у цілому по галузі становив 25 % [7].

Успішно функціонуючі сільськогосподарські підприємства при формуванні фінансових ресурсів користуються не лише власними джерелами. Значну питому вагу в джерелах формування фінансових

ресурсів повинні займати залучені фінансові ресурси, а серед них – кредити та кредиторська заборгованість.

Розмір банківського портфеля агрокредитів станом на 01.10.2017р. становив 8% загального портфелю кредитів, виданих нефінансовим корпораціям [9], а це значно менше внеску галузі у формування валової доданої вартості в країні (частка сільського господарства у ВВП у 2016 році становила 12%) [7].

Залучення кредитів для сільськогосподарських товаровиробників є не вимушеним заходом, а об'єктивною необхідністю ефективної господарської діяльності. Питома вага залучених кредитів у виробничих витратах повинна становити 50-60%., у 2005-2008 році питома вага пільгових кредитів становила від 75 до 54% загального обсягу отриманих кредитів, у 2009-2011 році – 61-28%, у 2012-2017 роках коливалась від 10 до 2,5% загального обсягу використаних кредитів. Кількість підприємств, які скористалися програмами, зменшилась з 10870 у 2005 році до 630 підприємств у 2015 році [7].У 2017 році за програмою здешевлення кредитів агропідприємствам було спрямовано 294,9 млн. грн. Проектом бюджету на 2018 рік на таку підтримку передбачено лише 66 млн. грн.

Середні процентні ставки по кредитах, наданих сільськогосподарським підприємствам варіювали від 15,9% у 2010-му, до 24-26% у 2015-му , та 17-22 % у 2017-му році [8].

Кредитні ставки наразі знизились і стали нижчими за рентабельність у сільському господарстві, однак, для багатьох підприємств кредитування залишається непосильно дорогим інструментом залучення зовнішніх коштів.

Агропідприємства залучали кредити на поповнення оборотних коштів, з тим щоб профінансувати польові роботи, збір врожаю, закупівлю посадкового матеріалу, засобів захисту рослин, мінеральних добрив. Такі кредити надаються банками у вигляді відновлювальних або невідновлювальних кредитних ліній (табл. 1). Відсоткові ставки за кредитами на поповнення оборотних коштів у 2017 році знизились на 1,5-2,5 в.п. у порівнянні з попереднім роком і складали 17-22% річних. При формуванні можливої суми кредиту банк враховує специфіку діяльності підприємства, її обороти за останні декілька років, кредитну історію, а також здійснює оцінку заставного майна.

Таблиця 1

Умови основних кредитних програм банків України для агропромислових підприємств у 2018 році

Параметр	***Кредит на поповнення оборотних коштів***	***Овердрафт***	***Кредитна лінія***	***Кредит на купівлю устаткування***	***Лізинг агротехніки***	***Вексельне фінансування***
Вид бізнесу	свиноферма	Садівництво та переробка фруктів	Тепличне овочівництво	Молочна ферма	Вирощування зернових	Грибна ферма
Цільове спрямування коштів	Купівля нового поголів'я	Покриття дефіциту ліквідності в період збору врожаю	Розширення виробництва	Купівля обладнання	Купівля комбайна	Купівля партії насіння та добрив
Строк	Один рік	Один рік	Два роки	Три роки	П'ять років	До 12 міс.
Відсоткова ставка	17-22% річних	16-24% річних	17-22% річних	19-24% річних	10-16% річних	1-5% річних
Забезпечення	Нерухомість, автотранспорт	Сільгосптехніка, товари	Теплиці, автотранспорт	Нерухомість, права на депозит	Техніка, що придбається	Господарські та адміністративні приміщення, автотранспорт, права на депозит
Вимоги до позичальника	Діяльність на ринку більше двох років, прибуткова діяльність, план очікуваних грошових надходжень на наступний рік, з врахуванням погашення заборгованості	Стабільний виробничий цикл, стабільні надходження коштів від контрагентів	Робота на ринку більше одного року, стабільний фінансовий стан, стабільні надходження від основної діяльності на рахунки	Робота на ринку від трьох років, стабільний фінансовий стан, відсутність негативної кредитної історії	Робота на ринку від двох років, високий рівень платоспроможності, відсутність негативної кредитної історії	Добра репутація кампанії та її власників, відсутність великого кредитного навантаження

Складено за даними комерційних банків [9].

Банки також пропонували агрокомпаніям короткострокові кредити – овердрафти. Відсоткові ставки по таким кредитам – 16-24 % річних. Проте, враховуючи специфіку більшості сільгоспвиробників, які комбінують рослинництво з тваринництвом, стикаються з сезонністю виробництва, овердрафти з необхідністю щомісячного погашення заборгованості не є зручним видом фінансування для агробізнесу.

Сума овердрафту залежить від обороту агропідприємства. Як правило до уваги береться середньомісячний оборот за осанні 3-6 місяців, сума кредиту 40-70% цього обороту. Однак, якщо овердрафт забезпечений, то до уваги береться ще й оціночна вартість застави.

Восени 2017 року банки та лізингові компанії пропонували аграріям програми фінансування купівлі нової сільгосптехніки – тракторів, комбайнів, причепів, сіялок, вантажних автомобілей. Ставки по кредитах на сільгосптехніку на сьогодні становлять від 19 до 21 % річних [4]. Розмір мінімального власного внеску, зазвичай встановлюється в розмірі 20-30% вартості техніки.

Більш вигідними на сьогодні умовами кредиту на купівлю агротехніки є спеціальні партнерські програми з імпортерами та виробниками. Купити по особливим умовам можна техніку John Deere, Titan Machinery, «Агро-Союз» та іншу. У Райфайзен Банку Аваль є кредити вартістю 10% річних на техніку «Амако», на строк 12 місяців, але при цьому необхідно внести 50% власних коштів. Якщо строк – п'ять років, а власний внесок – 20%, тоді ставка – на рівні 15,1%річних.

Укрексімбанк пропонує спеціальну кредитну програму на купівлю зрошувального обладнання Western Irrigation. Строк кредиту 1 рік, власний внесок – 50 % ставка – лише 1 % річних. При кредитуванні на п'ять років з внеском 15%, ставка – 14,1 % річних. Свої партнерські програми є у лізингових компаній. Фінансують купівлю аграріями сільгосптехніки компанії ОТП Лізинг, Альфа-Лізинг, ПриватБанк.

Більш вигідним, ніж банківський кредит для фермерів виглядає лізинг агротехніки, як по базовим умовам, так і по партнерським програмам. Процентна ставка становить 8-17 % в гривні для стандартних програм і від 10-16 % для партнерських програм. Як і по кредитах, перший внесок становить 15-30 %.

Вимоги лізингодавців до клієнтів практично такі ж, як і у банків. Господарства повинні існувати не менше двох років, працювати прибутково.

Отримати кредит можна також за допомогою авалювання векселів. Такі боргові папери випускаються банком під контракт аграрія з постачальником, наприклад мінеральних добрив. Постачальник отримує від банка всю суму відразу, аграрій розраховується з банком через визначений термін, це може бути 3, 6, 9 або 12 місяців. В основному банки беруть 0,7-1 % від суми векселів у квартал. Тобто векселі, авальовані банком, коштують у декілька разів дешевше кредиту та дозволяють розрахуватись з дистриб'юторами насіння ти засобів захисту рослин.

Таким чином потенційні можливості доступу агровиробників до банківських кредитів визначаються наступними чинниками – вартістю кредитних ресурсів комерційних банків, наявністю надійного забезпечення, спроможністю позичальника повернути основну суму боргу і відсотки, а також виконати умови кредитного договору.

Вартість кредитних ресурсів для сільськогосподарських товаровиробників сьогодні становить в середньому 17-22 %, це більше ніж для суб'єктів інших видів діяльності – 14-20 % [8].

Відомо, що у загальній вартості майна сільськогосподарських підприємств, яке може бути використане як застава за кредитом, понад 76% припадає на необоротні активи, переважну частину яких становлять основні засоби, які є неліквідними через високий рівень зносу та моральну застарілість [6]. Відсутність ліквідної застави обмежує доступ підприємств галузі до банківських кредитів.

Підвищена ризикованість одержання стабільних фінансових результатів від господарської діяльності, низька кредитоспроможність підприємств галузі також перешкоджають розвитку кредитних відносин, адже банки бажають бачити в позичальниках лише прибуткових клієнтів [9].

Державна підтримка сільськогосподарського виробництва у більшості країн світу є пріоритетним напрямом їх аграрної політики [11].

Проведений аналіз свідчить про нестабільний характер державної підтримки відповідно до програми часткової компенсації ставок за кредитами комерційних банків та недостатній її обсяг. Кількість підприємств, отримавших пільгові кредити за період з 2005 по 2017 рік скоротилась у півтора десятки разів.Таким чином вирішити питання з кредитним забезпеченням галузі за умови державної кредитної підтримки, нажаль поки ще не вдалось.

Висока вартість кредитних ресурсів, відсутність відповідного забезпечення та недостатня кредитоспроможність більшості

господарств перешкоджають розвитку ефективних відносин між комерційними банками та сільськогосподарськими товаровиробниками. Тому, основними напрямами стабілізації механізму кредитування сільськогосподарських підприємств мають стати розробка комплексу заходів з боку держави і банківської системи, спрямованих на розвиток системи взаємодії з аграрним сектором економіки: збільшення бюджетних асигнувань, раціональне використання бюджетних коштів, залучення іноземних кредитів, зниження процентних ставок для сільськогосподарської галузі.

Література.

1. Амбросов В.Я. Теорія та методологія механізмів регулювання в агроформуваннях: Монографія / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич. – Х.: «Міськдрук», 2013. – 166 с.

2. Гудзь О.Є. Модернізація банківської кредитної політики при обслуговуванні агроформувань / О.Є. Гудзь // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. – 2012 – Вип.126. – С.10-18.

3. Дем'яненко М.Я. Кредитний фактор сталого розвитку аграрного сектору України /М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2014. – № 11 – С. 5.

4. Деньги. Газета №19 (357). – 12-25 октября 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dengi.ua.

5. Мазнєв Г.Є. Управління інноваційним розвитком аграрних підприємств / Г.Є.Мазнєв // Актуальні проблеми інноваційнолї економіки.- 2017. – № 2. – С. 32-41.

6. Малій О.Г. Фінансово-кредитні відносини в АПК: [монографія]/ О.Г.Малій. – Харків : ХНТУСГ, 2008. – 210 с.

7. Матеріали офіційного сайту Міністерства агрополітики і продовольства України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://minagro.gov.ua.

8. Матеріали офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.

9. Матеріали офіційного сайту Національного рейтингового агентства «Рюрік» Аналітичний огляд банківської системи України за 9 місяців 2017 р. – Режим доступу: http://www.rurik.com.ua.

10. Саблук П.Т. Концептуальні засади розробки і реалізації інвестиційних прграм в аграрно-промисловому виробництві / П.Т. Саблук, М.Ю. Коденська. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 46 с.

11. Стецюк П.А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: Монографія / П.А. Стецюк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 370 с.

О РАЗРАБОТАННОСТИ ПРОБЛЕМ В ЭКОНОМИКЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ФУТБОЛА

МАТВИЕНКО А.И.,
ПОЛОЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Формирование спорта, как вида экономической деятельности, продиктовано потребностью обеспечения слаженной координации всех структур (государственные органы, общественные и спортивные организации) данной сферы, нацеленных на пропорциональное ранжирование основных фондов и проведение кадровой политики на территории государства.

В мировой экономической науке давно уже предприняты попытки трансформации профессионального спорта в один из самых прибыльных видов бизнеса. Благодаря совместным усилиям ученых и исследователей из многих стран мира, специализирующихся в управленческих, маркетинговых, финансовых и экономических аспектах теории и практики профессионального спорта, был синтезирован весь комплекс знаний для формирования фундаментальных основ становления такой современной, самостоятельной науки, как экономика профессионального спорта.

За последние десятилетия появились работы, в которых анализируются развитие рыночных отношений в футбольной индустрии. Наиболее последовательно и полно эти проблемы освещены в работах зарубежных ученых.

Ряд исследований в контексте экономики профессиональных спортивных лиг и организаций, посвящен проблемам профессионального футбола в Европе. *Итальянские* ученые, Умберто Лаго (Болонский университет) провел комплексный анализ причин финансового кризиса в европейском футболе, который вызвал банкротство для некоторых ПСК и предложили пути решения [2], совместно с учеными из *Англии*, профессорами Робом Симмонсом (Ланкастерский университет) и Стефаном Шимански (Имперский колледж Лондона), предложили ужесточение финансового регулирования реструктуризации конкуренции, с целью облегчить финансовое бремя в частности для убыточных клубов [7], которые в свою очередь совместно с Бабатунде Бураимо (Ланкастерский университет) отметили чрезмерные расходы на заработную плату профессиональных спортсменов, влияющие на финансовую нестабильность клубов [5]. Ученые *Англии* и *Испании*, профессор

Гвидо Аскари (Оксфордский университет) и Филипп Гагнепаин (Мадридский университет им. Карлоса III) предполагают, что ситуация футбольной индустрии страдает от ряда структурных недостатков в бухгалтерском учете [1].

Исследователь из *Франции*, профессор Жан-Жак Гуге (Университет Лиможа) сделал акцент на наиболее стабильном положении профессиональных спортивных клубов во Франции [6]. *Шотландские* ученые, профессор Стивен Морроу (Стирлингский университет) подчеркнул необходимость структурных реформ в управлении финансами на национальном и европейском уровнях [8], совместно с Брайан Хоуисон (Университет Данди) рассматривали управление профессиональными спортивными клубами в Европе как комплексными предприятиями, неразрывно связанными с финансовыми вопросами в быстро меняющихся экономических условиях, предложили рекомендации для развития карьеры менеджеров в профессиональном спорте [9]. *Португальский* ученый, Карлос Баррос (Технический университет Лиссабона) представил стратегию совершенствования управления финансовой деятельностью клубов [4], использовал эконометрические модели для оценки эффективности деятельности профессиональных футбольных клубов, отметил неоднозначность показателей эффективности в Английской премьер-лиге [3].

Не умаляя научной, теоретической и практической значимости представленных выше результатов исследований, необходимо подчеркнуть, что многие фундаментальные и прикладные направления экономики, организации, маркетинга и менеджмента профессионального футбола на сегодняшний день изучены не в полном объеме. Наряду с этим, дефицит ряда важных методик, имеет негативный вектор в развитии отрасли профессионального спорта.

Литература.

1. Ascari G. Spanish Football / G. Ascari, Ph. Gagnepain // Journal of Sports Economics. – 2006. – Vol. 7, No. 1. – P. 76-89.

2. Baroncelli A. Italian Football / A. Baroncelli, U. Lago // Journal of Sports Economics. – 2006. – Vol. 7, No. 1. – P. 13-28.

3. Barros C.P. Analyzing the Performance of the English F.A. Premier League With an Econometric Frontier Model / C.P. Barros, S. Leach // Journal of Sports Economics. – 2006. – Vol. 7, No. 4. – P. 391-407.

4. Barros C.P. Portuguese Football / C.P. Barros // Journal of Sports Economics. – 2006. – Vol. 7, No. 1. – P. 96-104.

5. Buraimo B. English Football / B. Buraimo, R Simmons, S. Szymanski // Journal of Sports Economics. – 2006. – Vol. 7, No. 1. – P. 29-46.

6. Gouguet J.-J. The French Exception / J.-J. Gouguet, D. Primault // Journal of Sports Economics. – 2006. – Vol. 7, No. 1. – P. 47-59.

7. Lago U. The Financial Crisis in European Football: An Introduction / U. Lago, R. Simmons, S. Szymanski // Journal of Sports Economics. – 2006. – Vol. 7, No. 1. – P. 3-12.

8. Morrow S. Scottish Football: It's a Funny Old Business / S. Morrow // Journal of Sports Economics. – 2006. – Vol. 7, No. 1. – P. 90-95.

9. Morrow S. The New Business of Football: A Study of Current and Aspirant Football Club Managers / S. Morrow, B. Howieson // Journal of Sport Management. – 2014. – Vol. 28, Iss. 5. – P. 515-528.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

МАТВІЙЧУК А.В., МАГІСТРАНТ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Ринок зернових є предметом дослідження багатьох видань світу, оскільки зерно є стратегічно важливим для світової економіки біржовим товаром, який впливає не тільки на економічний стан країн імпортерів та експортерів, але й слугує інструментом глобальної політики. Зерновиробнича галузь складає найважливішу роль в аграрному секторі України, яке забезпечуючи стабільне постачання населення продуктами харчування, а також сировиною для промислової переробки. Україна є однією з найбільших виробників зерна в Європі, збираючи щорік 35-40 млн. тонн.

За останні десять років країна перетворилась в найбільшого експортера зерна в регіоні. Виробництво, переробка й експорт зерна дають суттєві грошові надходження до бюджету 9-11% і є важливими секторами працевлаштування населення, а також мають суттєвий потенціал розвитку, пов'язаний передусім з наявністю багатих земельних ресурсів і достатньою кількістю кваліфікованої робочої сили. Однак, застаріла матеріально-технічна база, недостатнє ресурсне забезпечення сільськогосподарських підприємств все ще є проблемами, що гальмують повноцінний розвиток галузі. Саме раціональне використання матеріально-технічної бази та сталий

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

розвиток економічного потенціалу сільськогосподарського виробництва має безпосередній вплив на формування стійких конкурентних переваг підприємств, що в результаті забезпечить покращення конкурентної позиції та, відповідно, отримання ефекту [3].

Зерновий комплекс має велике значення як для України, так і для світової економіки в цілому.

Більша кількість країн-експортерів харчових продуктів, зокрема і Україна, стають економічно залежними від сільськогосподарського виробництва, що робить їх вразливими перед мінливими природними, погодними умовами, які впливають на обсяги виробництва. Україна, щорічно збільшує обсяги експорту продуктів харчування та стає одним з найвпливовіших гравців на світовому харчовому ринку, актуальною є також проблематика інтенсифікації сільськогосподарського виробництва, що потребує величезних інвестиційних вкладень. Зернові культури, є базовою складовою продовольчого забезпечення в багатьох країнах, на якому Україна є одним зі світових лідерів, маючи можливості подальшого збільшення вирощування зерна.

У світі домінують такі зернові культури, які забезпечують 3/4 світового виробництва зерна: пшениця й рис, які в основному йдуть безпосередньо в їжу, а також ячмінь та кукурудза, яка в основному використовується як корм для худоби.

Основні країни-покупці зернових українських культур – Єгипет, Туніс, Лівія, Ізраїль, Туреччина, Бангладеш.

Україна посідає значне місце на світовому ринку зернових, її частка в територіальній структурі світового експорту значно перевищує показники країн ЄС.У середньому частка України в експорті пшениці складає 32 %, в експорті ячменю – 45 %, і експорті кукурудзи – 48 %.

Згідно статистичних даних валовий збір зернових культур в Україні в 2017 році було завершено до листопада 2017 року. Загальний обсяг зібраного врожаю складає 62,3 млн. тонн. Зокрема, у 2017 році виробництво пшениці склало 26,6 млн. тонн, виробництво ячменю скоротилося на 11%і склало 8,4 млн. тонн. Цей спад відбувся, в основному, через зниження площ під ячменем на 13% за рахунок менш конкурентних цін, що спонукало фермерів до вибору інших культур [5].

Виробництво кукурудзи оцінюється в 25,5 млн. тонн, що на 9 % нижче рекорду 2016 року. Відсутність опадів протягом вегетаційного періоду призвела до 10-відстоткового зниження врожаю в порівнянні з попереднім роком. Крім того, надмірні опади під час збору врожаю негативно вплинули на якість зерна.

На думку аналітиків [1], експорт зерна в 2018 році впаде у порівнянні з рекордним показником минулого року. Це тому, що з'явилися нові вимоги до імпортної пшениці, що підвищують вміст білка з 11,5 до 12,5 % для пшениці. Ці вимоги були введені Єгиптом, найбільшим покупцем української пшениці.

Проблемою для світової продовольчої безпеки є те, що культурами з високою врожайністю вже засіяна більшість площ у світі, за винятком Африки. Крім того, сільське господарство активно застосовує добрива й зрошення. У зв'язку із цим подальше зростання урожайності вкрай обмежене. Планеті необхідний більш високий рівень запасів зерна для забезпечення стабільних цін на харчові продукти, тому що недостача водних ресурсів, щорічне підвищення температури на планеті й збільшення кількості стихійних лих, при недостатності запасів зернових роблять продовольчі ціни та й взагалі обсяги виробництва зернових непередбачуваними.

Ми погоджуємося з В. Костроміною, що у реалізації цієї мети необхідно спиратися на поєднання стратегії та механізмів державного регулювання та ефективну інтеграцію суб'єктів господарювання в зерно продуктовому під комплексі на основі соціального партнерства і соціальної відповідальності [4]. Також, слід погодитися з думкою авторів, що однією з головних проблем сучасного ринку зернових в Україні є домінування посередницьких схем реалізації зерна та неефективність збутових систем, які через маленькі обсяги зернопотоків не спроможні нейтралізувати цінову залежність аграріїв від трейдерів [2, 4]. Вважаємо, що застосування саме комплексного, системного підходу, заснованого на зваженому поєднанні всіх факторів, які формують на сьогодні успішність функціонування зернового комплексу аграрного сектору України, дозволить продовжити стрімкий розвиток України як провідного гравця на світовому ринку зернових.

На наше переконання, ключовою причиною низької ефективності зернової галузі на сучасному етапі розвитку ринкових відносин є застосування екстенсивних технологій вирощування

зернових культур. Їх збереження у ринкових умовах і консервація відносин, що існують між виробником і споживачем зерна будь-якого рівня загрожує катастрофою всьому сільському господарству. Єдиний вихід з цього стану, на нашу думку – впровадження і повноцінне використання інтенсивних технології вирощування зернових культур як найбільш вибагливих культур в сівозмінах. За останні роки Україна міцно закріпилась серед числа найбільших виробників зерна в басейні Середземного моря та увійшла до п'ятірки світових експортерів зерна. Потребує також удосконалення структура посівних площ з обов'язковим врахуванням регіональних особливостей та нарощування ресурсного потенціалу зернового виробництва, що в комплексі забезпечить суттєве підвищення урожайності зернових культур і нарощування обсягів врожаїв для поповнення зернового балансу країни.

Література.

1. Виробництво та експорт зернових в Україні – прогнози ФАО [Електронний ресурс]. – Режим доступа : https://agroreview.com/news/vyrobnyctvo-ta-eksport-zernovyh-v-ukrayini---prohnozy-fao.

2. Богомолова К.С. Управління конкурентоспроможністю продукції аграрних підприємств рослинницького напряму : автореф. дис. на здобуття наук.ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.В. Смігунова. — Харків, 2016. – 21 с.

3. Дудник О.В. Розвиток економічного потенціалу аграрних підприємств як складова управління їх конкурентоспроможністю [Електронний ресурс] / О.В. Дудник, О.В. Смігунова, В.Г. Краля // Інфраструктура ринку. – 2017 – № 6. – Режим доступу до ресурсу : http://www.market-infr.od.ua/uk/6-2017http://www.market-infr.od.ua/uk/6-2017.

4. Костроміна В.О. Ефективність функціонування підприємств зернопродуктового під комплексу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами»/Вікторія Олегівна Костроміна. – Херсон, 2011. – 20 с.

5. Стан посівів, виробництво та експорт зернових і продовольча безпека в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://agronews.ua/node/87165/.

АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ СУЧАСНОГО ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Малій О.Г., к.е.н, доцент, Ткачук В.В., студентка,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Результати аналізу фінансового стану є тим підґрунтям, на основі якого формується фінансова політика підприємства, розробляється сукупність заходів, відбираються відповідні фінансові механізми, необхідні для реалізації поставленої перед фінансовим менеджером мети.

Аналіз фінансового стану підприємства є необхідним для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємства. Стійкий фінансовий стан підприємства формується в процесі його виробничо-господарської діяльності. Тому оцінку фінансового стану можна об'єктивно здійснити не через один, навіть найважливіший, показник, а тільки за допомогою комплексу, системи показників, що детально й усебічно характеризують господарське становище підприємства.

Питання фінансового аналізу та фінансового менеджменту висвітлені у численних працях вітчизняних і зарубіжних вчених О.М. Бандурки [7], М.Д. Білика [1], Л.А. Лахтіонової [2], А.М. Поддєрьогіна [8], П.А. Стецюка [6], І.О. Школьника [9] та багатьох інших дослідників.

Фінансовий менеджмент, як спеціалізована сфера управління фінансами підприємства виник у кінці XIX – на початку XX століття. Саме в цей період у промислово розвинутих країнах, головним чином у США, розпочався бурхливий розвиток таких галузей, як електроенергетика, зв'язок, залізничний транспорт, які вимагали не просто технічних проектів, але й обґрунтування економічної ефективності, оскільки для реалізації даних проектів необхідні були значні кошти [9].

Найбільшою мірою на становлення фінансового менеджменту вплинули загальна теорія управління, теорія фінансів та бухгалтерський облік, на стику яких він сформувався. Прикладні питання фінансової теорії доповнювалися методологією теорії управління, аналітичним апаратом бухгалтерського обліку – аналізом фінансового стану, дебіторської та кредиторської заборгованості тощо.

З переходом на ринковий механізм господарювання відбуваються зміни у поглядах на процес прийняття управлінських фінансових рішень та механізми їх реалізації. Проте нині не сформувалася нова парадигма фінансового управління, яка б домінувала у наукових колах. Наукова думка ще не запропонувала цілісної системи організації фінансових взаємовідносин та ефективних методів їх регулювання, адаптованих до існуючих умов сільськогосподарського виробництва [6].

На початку 40-х років з'являються перші наукові праці з аналізу господарської діяльності (Д.П. Андріанов, М.Ф. Дячків і ін.). На початку 70-х виходять перші книги з розробки методичних підходів у теорії аналізу господарської діяльності (М.І. Баканов, А.Д. Шеремет, І.І. Каракоз). Цими методичними підходами користувалися до перебудови [2]. На початку 90-х років відбувається відродження фінансового аналізу. У його основу покладено аналіз і управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання.

Білик М.Д. визначає фінансовий стан підприємства як «реальну і потенційну фінансову спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою. Кількісно він вимірюється системою показників, на підставі яких здійснюється його оцінка» [1].

Так О.М. Бандурка розглядає фінансовий стан як ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [7].

Більш широко дає визначення фінансового стану А.М. Поддєрьогін, який вважає, що фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [8].

Для вивчення фінансового стану підприємства необхідна інформація про економічні ресурси, що ним контролюються, його фінансова структура, ліквідність та платоспроможність, а також здатність адаптуватися до змін середовища, в якому вона функціонує. Ці важливі фінансово-аналітичні характеристики підприємства й можна отримати з бухгалтерського балансу.

Як вважає Бандурка О.М. [7], бухгалтерський баланс є реальним засобом комунікації, адже завдяки йому керівники отримують уявлення про місце свого підприємства в системі аналогічних підприємств,

правильність обраного стратегічного курсу, порівняльні характеристики ефективності використання ресурсів і прийняття рішень з найрізноманітніших питань щодо управління підприємством. Аудитори отримують підказку для вибору правильного рішення в процесі планування своєї перевірки, виявлення слабких місць у системі обліку, а також можливих навмисних і ненавмисних помилок у зовнішній звітності клієнта.

Найбільш широко при фінансовому аналізі використовуються фінансові коефіцієнти. Проте система нормативних значень коефіцієнтів не враховує специфічних особливостей сільськогосподарської галузі [3].

Коефіцієнти можуть стати корисним інструментом при формуванні думки про фінансовий стан підприємства, але цінність кожного взятого окремо коефіцієнта сумнівна, їх необхідно розглядати разом. Фахівець зобов'язаний завжди застосовувати кілька коефіцієнтів для виявлення причин і тенденцій. Коефіцієнти самі по собі не дають можливості зробити безпомилкові висновки. Дуже важливо, щоб фінансовий аналітик розумів принципи розрахунку цих показників. Крім, того до використання фінансових коефіцієнтів потрібно підходити з особливою обережністю, тому що вони не завжди об'єктивно відбивають реальну ситуацію у зв'язку з інфляцією й іншими особливостями української економіки.

Фінансовий стан підприємства і перспективи його зміни перебувають під впливом не тільки факторів фінансового характеру, але й багатьох інших, які не мають вартісної оцінки. В їх числі: можливі політичні і загальноекономічні зміни, зміни форм власності, професійна підготовка персоналу тощо. Тому аналіз бухгалтерської звітності повинен включати не тільки формалізовані критерії, а й неформальні оцінки [4].

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

Аналіз доводить, що значна частина сільськогосподарських підприємств наразі не має організованої системи сучасного фінансового менеджменту [6]. Вихідними основами виробничо-фінансового управління для багатьох підприємств залишаються досягнуті в минулому показники. Акцентом аналітично-планової роботи є виробничий процес, а фінансам відводиться допоміжна роль.

Крім того, відсутня повноцінна система забезпечення своєчасної та достовірної інформації всіх структурних підрозділів сучасного менеджменту. Брак певних видів управлінської інформації обмежує можливості використання сільськогосподарськими підприємствами всього арсеналу методів та прийомів управління фінансами. Також ускладнює методику та збільшує трудомісткість фінансових розрахунків те, що діяльність підприємств аграрної сфери економіки пов'язана з виробництвом не одного, а багатьох видів продукції.

В ринкових умовах змінюється стратегія управління сільськогосподарськими підприємствами, а одночасно і їх фінансова стратегія. Відповідно до цих змін формується і фінансова політика, яка повинна включати такі напрями: політику управління оборотними активами, кредиторською та дебіторською заборгованістю, інвестиційну, кредитну, облікову та податкову політику.

Література.

1. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 117-128.

2. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: [Навчальний посібник] / Л.А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2005. – 365 с.

3. Малій О.Г. Використання багатофакторного дискримінантного аналізу в процесі оцінювання кредитоспроможності / О.Г. Малій // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. – 2017 – Вип. 185. – С. 259-268.

4. Малій О.Г. Науково-методологічні аспекти аналітичного забезпечення сучасного фінансового менеджменту / О.Г. Малій // Науково-методичні основи розвитку обліково-аналітичної системи України в умовах глобалізації економіки: [колективна монографія] / За заг. ред. Т.Г. Маренич. Харків. Вид-во "Смугаста типографія", 2017. – С. 228-240.

5. Малій О.Г. Оцінка фінансового забезпечення агроформувань / О.Г. Малій // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2015. – Вип. 161. – С. 227-232.

6. Стецюк П.А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: [Монографія] / П.А. Стецюк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 260 с.

7. Фінансова діяльність підприємства: підручник / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова. – К.: Либідь, 2003. – 384 с.

8. Фінанси підприємств: [Підручник] / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін]; за ред А.М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2009. – 460 с.

9. Школьник І. О. Фінансовий менеджмент: [Навчальний посібник] / І.О. Школьник, І.М. Боярко, Б.І. Сюркало; за ред. І.О. Школьник. – Суми : Університетська книга, 2009. – 301 с.

О ПРОБЛЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫХ АССИГНОВАНИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

МАТВИЕНКО А.И., СОЛОВЬЕВА К.А.,
ПОЛОЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

За последние десятилетия большинство профессиональных спортивных клубов демонстрируют высокие темпы экономического роста и хорошие показатели экономической стабильности, вследствие чего получают статус экономически независимых коммерческих организаций.

Высокий уровень капиталоемкости профессионального спорта как отрасли национальной экономики, обусловил динамичную роль государства в инвестировании наиболее потенциальных (командных) видов профессионального спорта.

Благодаря совместным усилиям ученых и исследователей из многих стран мира, специализирующихся в управленческих, маркетинговых, финансовых и экономических аспектах теории и практики профессионального спорта, за последние десятилетия появились работы, посвященные заработной плате как инструменту экономического стимулирования в профессиональном спорте, но немногочисленные таких ученых, как Кэрол Доль (Джексонвильский университет) и профессор Мэри Кассис (Университет Западной Джорджии), которые сделали акцент на риски получения травм и компенсационные выплаты в профессиональном спорте [5]. Профессора Петер вон Альмен (Колледж Скидмор) и Майкл Лидс (Темпльский университет) исследовали возможности повышения производительности труда профессиональных спортсменов, провели сравнительных анализ заработной платы в Европе и Северной Америке [4].

Индустрия профессионального спорта подчинена законам рыночной экономики [2], поэтому постоянно растущая конкуренция в данной среде вызывает необходимость у профессиональных спортивных клубов использовать более совершенный подход для организации деятельности в современной бизнес-среде.

Закон «О бюджете Республики Беларусь на 2016 год» [3] для отрасли физической культуры и спорта, предусматривает бюджетное финансирование в размере 1707,9 млрд. руб., что составляет 1,1 % от

всех затрат бюджета. Анализируя тенденцию расходов государственного бюджета Республики Беларусь на сферу физической культуры и спорта можно проследить положительную динамику, что свидетельствует о значимости данного вида экономической деятельности для национальной экономики.

Главная цель бюджетной политики профессиональных спортивных организаций состоит в оптимальном распределении затрат на развитие направлений (сегментов) [1], при ограниченных возможностях, и получении максимального эффекта от их вложений.

При существенных ограничениях ресурсов профессиональной спортивной организации, прежде всего денежных, появляется острая необходимость в рациональном их распределении, систематическом оптимизационном контроле за их использованием, развитии приоритетных сегментов и политике финансирования данных сегментов. В связи с этим необходим новый взгляд на систему планового регулирования в основе управления профессиональной спортивной организацией, проработка новых современных экономико-математических моделей и инструментов по анализу и прогнозированию эффективности формирования и распределения статей бюджета.

Решить наиболее актуальные проблемы профессиональных спортивных клубов Республики Беларусь и зарубежных государств, можно с помощью построения эффективных экономико-математических моделей и использования современных технологий моделирования экономических процессов.

Актуальность разработки данных моделей, продиктована интенсивно меняющимися рыночными условиями хозяйствования профессиональных спортивных организаций, и направлены на улучшение качества спортивного продукта и услуг в индустрии профессионального спорта.

Среди которых важное место будет занимать разработка методики формирования оптимальной сегментарной структуры распределения бюджетных ассигнований в профессиональной спортивной организации.

Данная модель будет полностью отображать структуру и функционирование профессиональной спортивной организации в виде алгоритма, связывающего все сегменты, приносящие прибыль организации и статьи расходов, и реализована на практике будет с использованием структурно-логического моделирования. Особенность данной модели, будет заключаться в том, что

использование данной методики позволит значительно сократить время на определение оптимальной вариации сегментарного распределения бюджетных ассигнований профессиональной спортивной организации.

Литература.

1. Матвиенко А.И. Оптимизация бюджетного регулирования профессиональной спортивной организации / А.И. Матвиенко // Теоретические, методологические и практические аспекты конкурентоспособности предприятий: [Монография] / А.И. Матвиенко [и др.]. – Одесса: ОНЭУ, 2017. – С. 505-514.

2. Матвиенко А.И. Эффективность инвестиций в человеческий капитал в индустрии профессионального спорта на современном этапе / А.И. Матвиенко // Теоретико-методологические подходы к формированию системы развития предприятий, комплексов, регионов: [Монография] / А.И. Матвиенко [и др.]. – Пенза: РИО ПГСХА, 2015. – С. 56-75.

3. О республиканском бюджете Республики Беларусь на 2016 год: Закон Респ. Беларусь, 30 дек. 2015 г., № 341-З // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2015. – 2/2341.

4. Allmen P. Victims or Beneficiaries?: Wage Premia and National Origin in the National Hockey League / P. Allmen, M. Leeds, J. Malakorn // Journal of Sport Management. – 2015. – Vol. 29, Iss. 6. – P. 633–641.

5. Dole C.A. Evidence of a compensating wage differential for NFL players who play on artificial turf / C.A. Dole, M.M. Kassis // International Journal of Sport Management and Marketing. – 2010. – Vol. 8, No. 3/4. – P. 254-264.

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В ПРОСУВАННІ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Новицька І.В., аспірант,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

На сьогоднішній день на споживчому ринку харчової промисловості виникає потреба у екологічно чистих продуктах. Саме товар, що відповідає стандартам та підтверджений відповідним сертифікатом, є дійсно екологічно чистим продуктом та іменується як «органічний продукт» [2]. Незважаючи на всю привабливість даного сектора продовольчого ринку, в Україні він формується дуже повільно, і однією з причин є слабка опрацьованість методичної бази в області управління просуванням органічної продукції з урахуванням

всієї специфіки даного ринку. У представленій статті буде розглянута тільки комунікаційна політика, яка є ключовим фактором формування попиту на ринку органічних продуктів.

Розглядаючи сучасні комунікації як відкритий, більш складний і непередбачуваний процес, необхідно відзначити також посилення залежності від комунікаційних процесів між суспільством, бізнес-підприємствами та покупцями.

Існує загальновизнана схема системи маркетингових комунікацій компанії, проте, ми б хотіли виділити ряд додаткових етапів, які дозволили б підвищити комунікаційну та економічну ефективність проведених заходів.

Так, наприклад оцінка впливу інформації про органічність продукту, є першочерговим при розробці системи управління маркетинговими комунікаціями в процесі просування органічного продукту на ринок.

В даний час оцінка споживачами компаній як джерела інформації є вкрай низькою у порівнянні з іншими інформаційними можливостями. Тобто, споживачі, часто не сприймають інформацію, як достовірну та гідну їхньої уваги. Тому акумулювання інформації , щодо продукту цільовою аудиторією за певною проблематикою, може спричинити як позитивну, так і негативну реакцію споживача щодо іміджу організації та її продукції. Тому аналіз даної інформації в певний момент часу допоможе більш точно визначити цілі комунікаційної політики і цільову аудиторію.

Для таких товарів як органічні продукти, недостатньо просто інформування споживачів про вихід даного товару на ринок, так як одним із факторів, що стримує попит, є висока ціна. Багато споживачі в не знають, чим відрізняються для здоров'я звичайні товари від товарів, виготовлених в екологічно чистих умовах та відповідно до стандартів сертифікації. Крім того, за результатами аналізу публікацій та коментарів споживачів у мережі Інтернет, покупці не впевнені у високій якості органічної продукції.

В даному випадку необхідно вплинути на споживача більш тактовно за допомогою маркетингових комунікацій, і зменшувати тим самим поріг споживчої невпевненості. Пропонується це зробити на наступній основі:

– використовувати виділені споживчі цінності, при створенні комунікаційних повідомлень і виборі каналу комунікації;

– дослідити сенсорні реакції споживачів, застосовувати їх при розробці комплексу маркетингових комунікацій;

– вивчати наявні знання споживачів про товар, розробляти навчальні програми.

Необхідно брати до уваги і можливу подвійну роль маркетингових комунікацій. Так, з одного боку, реклама споживання органічної продукції, як засіб підтримки здорового способу життя - це вид соціальної реклами, з іншого боку, реклама органічних товарів, повинна підкреслити переваги фірми, її продуктів або послуг. У будь-якому випадку канали комунікації повинні відповідати кільком умовам: максимально охоплювати різні цільові аудиторії, бути екологічно прийнятними; по можливості виконувати певну соціальну функцію.

У даній роботі ми б хотіли звернути особливу увагу на два сучасних комунікаційних канали: природні носії та Інтернет.

Поява «зеленої реклами» здобула найбільш динамічного розвитку в рекламі через природні носії: «Чиста» реклама (Clean Advertising); реклама на газонах (LoGrow); БІОЛЮМІНЕСЦЕНТНІ; «Розмітка пляжів» (beach tagging) і скульптури з природних матеріалів (піску, снігу); «Сінна» реклама (Mow Ad).

Інтернет є на сьогоднішній день одним з найбільш ефективних, мало затратних і екологічно прийнятних каналів спілкування з цільовою аудиторією, які дотримуються «зелених» поглядів і є потенційними покупцями органічної продукції. Кожен тип мережі надає користувачам можливість встановлювати зв'язки, спілкуватися і співпрацювати один з одним в он-лайні. А оскільки багато хто розглядає «зелений» рух як громадську активність, то участь в таких мережах може приносити не тільки особисту, а й суспільну користь [1].

Але метою маркетингової комунікації є спонукання споживача до дії, тобто покупки органічної продукції. У поведінці споживачів часто простежується ситуація, коли споживачі, готові дотримуватися здорового способу життя, добре обізнані про користь органічних продуктів, але все одно їх не купують.

Тобто має місце виникнення когнітивного дисонансу - знання суперечить діям. В таких умовах, компаніям необхідно вчасно виявити наявність когнітивного дисонансу у споживача, дослідити його природу і розробити відповідну маркетингову програму.

Таким чином, в цілому можна відзначити, що метою комунікаційної політики в просуванні органічної продукції з урахуванням просвітницького та екологічного компоненту, є не тільки здійснення покупки товару, а і формування високого ступеня лояльності до органічних продуктів компанії. Особливу увагу

необхідно звернути на соціальний розвиток екологічної культури цільової аудиторії і максимально можливе координування впливу інформації, щодо органічної продукції за рахунок взаємодії з контактними аудиторіями зовнішнього маркетингового середовища.

Література.

1. Зелений маркетинг в соціальних мережах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sez.hiblogger.net/20758.html

2. Мамалига С.В. Розвиток ринку органічної продукції в Україні / С.В. Мамалига, А.С. Гловюк // Ефективна економіка – 2016. – № 11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5245

3. Органічна політика у 2017 році: 5 векторів розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://agropolit.com/spetsproekty/236-organichna-politika-u-2017-rotsi-5-vektoriv-rozvitku .

4. Market Report «Organic Food: Global Industry Guide», Datamonitor [Electronic resource] – Access mode: http://www.fastmr.com – 2010

5. The Organic Trade Association's 2010 Organic Industry Survey [Electronic resource] – Access mode: www.ota.com – 2010

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Носова В.А., Рой О.О., студентки*,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Страховий ринок України не повністю використовує свій потенціал економічного регулювання, розподілу і перерозподілу фінансових ризиків та коштів. Так, за експертними оцінками, сьогодні є застрахованими 10 % ризиків, в той час, як у більшості європейських країн даний показник складає 90 %. Частка вітчизняного страхового ринку у загальноєвропейському страховому обсязі складає лише 0,01 %, що є досить низьким показником враховуючи факт того, що в Україні проживає 7 % населення Європи [1]. Тому актуальним питанням лишається створення цілісної та поетапної програми реформування страхового ринку України із врахуванням усіх специфічних особливостей країни.

* *Науковий керівник – Луценко О.А., к.е.н., доцент*

Страховий ринок – це особливе соціально-економічне середовище, певна сфера економічних стосунків, де об'єктом купівлікупівлі-продажупродажу виступає страховий захистстраховий захист[2]. Головною функцією страхового ринку є акумуляція та розподіл страхового фонду з метою страхового захисту суспільства.

Страхова діяльність належить до найприбутковіших видів світового бізнесу. Діяльність кожного суб'єкта ринкових відносин пов'язана з ризиком, який необхідно попереджувати, зменшувати та фінансувати, на що і спрямована діяльність ринку страхових послуг, який через страхові організації шляхом використання особливих механізмів забезпечує процес безперервного суспільного відтворення.

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Аналіз зведених основних показників страхового ринку України протягом 2015-2017 рр. характеризується недостатньою розвиненістю, слабким розвитком інституту перестрахування, нестабільністю фінансового стану окремих страхових компаній, не зважаючи на збільшення кількості страхових компаній, зростання кількості укладених договорів, обсягу надходження страхових премій, що свідчить про збільшення вартості одиниці застрахованого об'єкту[3].

Таким чином, не зважаючи на зростання кількісних показників, інституційні та функціональні характеристики страхового ринку України загалом не відповідають реальним потребам економіки та тенденціям світових страхових ринків, що зумовлює його значне відставання у процесі формування світової фінансової системи.

Окреслені проблеми розвитку страхового ринку дають підстави для розробки концептуальних напрямів його розвитку, здійснення яких дозволить підвищити роль страхування в економічному житті України та сприятиме його інтеграції у світовий економічний простір.

Не зважаючи на значні зусилля держави назустріч страховим компаніям і страхувальникам(прийняття стратегії розвитку страхового ринку України до 2021р., розробка комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 р. та ін.) [4, 5] розвитку страхового ринку України мають сприяти:

– стабілізація фінансового становища всіх суб'єктів економіки і населення;

– розвиток законодавчої бази страхування, яка б враховувала сучасну ситуацію на страховому ринку;

– формування стійких і надійних страхових компаній;

– активізація ролі держави та її органів у зміцненні і розвитку страхового ринку, формування державних пріоритетів у розвитку страхування, створення конкурентного середовища на страховому ринку;

– удосконалення організаційної структури та створення інфраструктури страхового ринку на рівні світових вимог;

– подальший розвиток перестрахування;

– розвиток практичного маркетингу і організація ризик-менеджменту в страховій діяльності.

Література.

1. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html.

2. Про страхування: закон України від 04.10.2001 № 2745-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2745-15.

3. Підсумки діяльності страхових компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.forinsurer.com.ua.

4. Стратегія розвитку страхового ринку України на 2012-2021 рр. офіційний сайт Української Федерації Убезпечення. – Режим доступу: http://ufu.org.ua.activities.strategic_initiatives.

5. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року (Постанова Правління Національного банку України від 18.06. 2015 року № 391) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СПОРТСМЕНОВ НА ТРАНСФЕРНЫХ РЫНКАХ

МАТВИЕНКО А.И., ЗУЕВА Ю.В.,
ПОЛОЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Благополучие и устойчивое развитие любого профессионального спортивного клуба (ПСК), в первую очередь зависит от человеческого капитала. Поэтому возникает необходимость в тщательно продуманной и последовательной политике в вопросе сбалансирования инвестиций в человеческий капитал и развитие человеческих ресурсов [1, 2, 3, 4], как на уровне отдельных профессиональных команд, так и в целом, на уровне спортивных ассоциаций и федераций.

Ценообразование на профессиональных спортсменов осуществляется в процессе ведения переговоров между агентами атлетов и уполномоченными представителями клубов. Отсутствие привычных атрибутов торговли и определения рыночных цен в профессиональном спорте связано с: особыми способами определения квалификации профессионального атлета, особым статусом спортсмена-профессионала и высокой степенью риска. В деле ценообразования на атлетов В.В. Галкин [5], выделяет две группы значимых факторов субъективного и объективного характера.

Под субъективными факторами понимаются обстоятельства, связанные с индивидуальным восприятием атлета отдельными лицами или с конкретными условиями, сложившимися в данном клубе, регионе либо стране, это: текущая конъюнктура на трансфертном рынке в каком-либо виде спорта и субъективная оценка таланта и перспектив спортсмена.

При определении цены спортсмена его оценщиками и покупателями используется целый ряд объективных факторов, которые позволяют дать беспристрастную оценку профессиональным качествам спортсмена: медицинское обследование, спортивно-технические испытания и психологическое тестирование. В результате прохождения всех необходимых обследований, проверок и тестов потенциальный покупатель получает объективные данные по тому или иному спортсмену.

В современном профессиональном спорте все чаще применяется оценка атлетов по комплексу значимых параметров, на основании которых выстраиваются специальные рейтинги, они существенно облегчают ценообразование на атлетов, являясь одним из базовых критериев оценки спортсменов, но не единственным инструментом определения их цены [5].

Проблема коммерческого использования человеческих ресурсов как актив в современной практике – комплексная и многогранная проблема, как теоретическая, так и прикладная: человеческие ресурсы могут продаваться, а значит должны иметь стоимостную оценку.

В случае с воспитанником своей спортивной школы, затраты на его обучение списываются в текущем периоде, а количество их очень сложно точно определить в отношении конкретного игрока, в связи с этим расходы не рассматриваются как инвестиции. Кроме этого, из-за невозможности оценки справедливой стоимости игрока своей команды, клубы не рассматривают его в балансовой ведомости, поэтому он не может быть отражен как нематериальный актив ПСК.

Прибыль от распределения своего воспитанника в свой клуб характеризуется уменьшением затрат для трансфера игрока аналогичного уровня из другого клуба.

Иная ситуация если игрок приобретается у другого ПСК, его контракт отражается как нематериальный актив данного клуба, а уплаченные деньги – инвестициями. Нематериальные активы ПСК должны быть рассмотрены как отдельный объект инвестирования в спортивном бизнесе, который имеет свои специфику особенностей анализа, в связи, с чем обусловлена необходимость разработки предложенной системы окупаемости для этих вложений, которая учитывает их специфику.

Главным нематериальным активом для ПСК являются капитализированные затраты на приобретение атлетов. Расходы, связанные с приобретением профессиональных спортсменов, располагают основным фактором, отражающим причастность к нематериальным активам, затраты капитализируются и соответственно отражены в активе баланса ПСК как нематериальные активы.

Через некоторое время трансферная стоимость спортсмена значительно возрастает (или уменьшаются), и вследствие этого, ПСК начинает получать предложения на трансферном рынке о покупке атлета. Как правило, на принятие решения о продаже профессионального спортсмена или продолжении его выступления за свой ПСК, оказывают непосредственное влияние ряд субъективных критериев, которые при использовании данной математической модели будут отражать объективные показатели.

Трансферная операция спортсмена может осуществляться в свою очередь, за сумму, которая прописана в контракте или бесплатно, если контракт спортсмена с нынешним ПСК истек.

Трансферная стоимость спортсмена в большинстве случаев зависит от представителей ПСК, которые будут вести переговоры непосредственно о трансфере, и от оценки его игровых показателей. Ценовая политика в данном случае аналогичном образом зависит в большей степени от того, на сколько заинтересован представитель (агент) спортсмена. Для переходов спортсменов выбираются временные отрезки между сезонами – трансферные окна.

Отсутствие оптимальной модели системы формирования стоимости профессиональных спортсменов приводит к искажению полезности атлетов, вследствие чего становится просто невозможно определить показатели их стоимости и рентабельности.

Актуальность разработки, обозначенной выше проблемы обусловлена необходимостью в комплексном повышении финансовой устойчивости ПСК страны совместно с их эффективностью функционирования, что в свою очередь будет непосредственно способствовать повышению качества спорта на национальном и международном уровнях.

Литература.

1. Матвиенко А.И. Оптимизация бюджетного регулирования профессиональной спортивной организации / А.И. Матвиенко // Теоретические, методологические и практические аспекты конкурентоспособности предприятий: [монография] / А.И. Матвиенко [и др.]. – Одесса: ОНЭУ, 2017. – С. 505-514.

2. Матвиенко А.И. Регулирование инвестиций в человеческий капитал профессиональных спортивных клубов в Республике Беларусь / А.И. Матвиенко // Вестник Полоцкого государственного университета: Серия D (Экономические и юридические науки). – 2015. – № 14. – С. 73-77.

3. Матвиенко А.И. Степень разработанности проблем в области экономического регулирования профессионального спорта / А.И. Матвиенко // Эффективные механизмы управления / А.И. Матвиенко [и др.]. – Пенза: МЦНС «Наука и просвещение», 2017. – С. 189-196.

4. Матвиенко А.И. Эффективность инвестиций в человеческий капитал в индустрии профессионального спорта на современном этапе / А.И. Матвиенко // Теоретико-методологические подходы к формированию системы развития предприятий, комплексов, регионов: [монография] / А.И. Матвиенко [и др.]. – Пенза: РИО ПГСХА, 2015. – С. 56-75.

5. Ценообразование на спортсменов // Блок В.В., Галкина. [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://vadim-galkin.ru/sport-2/sport/ pricing-for-athletes. – Дата доступа: 17.09.2013.

РИЗИКИ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Оберемок В.В., студентка,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

З досвіду розвитку економіки різних держав, ризик є невід'ємним фактором ринкової економіки. Посилення конкуренції, обмеженість ресурсів призводить до зростання невизначеності умов господарювання. Зростання ж невизначеності призводить до збільшення ризиків підприємств.

Як наслідок, такі особливості ризику на сучасному етапі призвели до появи тверджень про те, що проблема ризику набирає загальноекономічного значення, оскільки ризик сприймається як один з головних факторів сучасного і, особливо, майбутнього суспільства. Деякі автори, зокрема Роберт Швеблер, Ульрих Бек, навіть вбачають у цьому початок процесу формування новітнього етапу розвитку суспільства – «суспільство ризику» і стверджують, що людство вже вступило в цю нову фазу/етап розвитку.

Ризик можна розглядати як можливість чи загроза відхилення результатів конкретних дій чи рішень від очікуваних. Як стверджують угорські вчені Т. Бачкаї та Д. Месена, ризик має місце лише в тих випадках, коли можуть бути, як мінімум, два різних результати [1, с. 240]. У економічній діяльності ризик зазвичай прирівнюють з можливістю втрати суб'єктом підприємницької діяльності частини своїх ресурсів, зі зниженням запланованих доходів чи появою додаткових витрат внаслідок здійснення виробничої та фінансової діяльності. На думку О.І. Волкова та М.П. Денисенка, ризик – це атрибутивна характеристика доцільності діяльності суб'єктів господарювання і управління, що зумовлює можливість максимізувати загальну та індивідуальну корисність на основі креативних управлінських рішень, що приймаються в умовах конфлікту інтересів, реально існуючих загроз та небезпек, мінімізація яких обмежена накопиченим потенціалом, рівнем невизначеності й асиметричним розподілом інформації про параметри зміни в часі станів середовища життєдіяльності та господарювання [1, с. 405].

До ризиків, що виникають в процесі інноваційної діяльності, належать такі:

– ризики збільшення конкуренції;

– ризики недостатнього забезпечення інноваційної діяльності фінансуванням;

– маркетингові ризики збуту результатів інноваційної діяльності;

– ризики постачання ресурсами, необхідними для інноваційної діяльності;

– ризики виникнення непередбачених витрат і зниження доходів;

– ризики помилкового вибору напряму інноваційної діяльності;

– ризики, пов'язані з недостатнім рівнем кадрового забезпечення;

– ризики, пов'язані із забезпеченням прав власності на інноваційний продукт тощо [3].

Ідентифікація ризиків реалізації інноваційного проекту полягає в усвідомленні того, які факти можуть мати негативний вплив на

проект, тобто визначення потенційних джерел інноваційного ризику. Перелік таких негативних подій повинен бути ретельним, тобто має охоплювати усі потенційні ризикові події, які можуть настати, незалежно від наслідків цих подій чи від їх ймовірності настання. Такий перелік повинен уточнюватися протягом усього періоду реалізації інноваційного проекту. На першому етапі управління ризиками інноваційної діяльності важливо виділити види інноваційних ризиків залежно від наслідків, які вони можуть мати для підприємства-інноватора у процесі безпосередньої реалізації інноваційного проекту. Значний вплив на інноваційні проекти підприємства можуть чинити так звані ризики мікросередовища, до яких належать:

– організаційні (неефективна стратегія інноваційної діяльності підприємства, незадовільна організація роботи підрозділів, які займаються інноваційними розробками, неефективно побудовані канали поширення інформації в процесі інноваційної діяльності, можливі конфлікти в процесі реалізації інноваційних розробок, тощо);

– продуктові (неефективний підбір відповідних технологій, постачальників ресурсів, підрядників, неякісно організована система управління запасами тощо);

– маркетингові (неефективний підбір відповідних маркетингових стратегій пропагування та впровадження інновацій);

– фінансові (дефіцит необхідних для реалізації інноваційних проектів та коштів, погіршення фінансового стану підприємства, складність одержання зовнішніх позик для фінансування інноваційних проектів тощо);

– ризики управління персоналом (неспроможність штатних працівників підприємства самостійно реалізувати інноваційний проект, плинність кадрів, неефективна система мотивування працівників, які задіяні у процесі інноваційної діяльності тощо).

Ступінь ризику залежить від таких факторів:

– рівня розробки методології та теорії проблем, які використовуються в процесі пошуку інноваційних ідей;

– обсягів отриманої точної інформації;

– виду впровадження етапів; рівня професіоналізму робітників тощо.

Можна виділити такі основні методи оцінювання економічного ризику:

1. Статистичний метод оцінювання ризику полягає у вивчені статистики втрат (негативних наслідків реалізації рішень), які мали

місце в аналогічних видах підприємницької діяльності. При цьому можуть використовуватись різні способи оцінювання, в тому числі і дисперсійний аналіз. Основним показником, який розраховується на підставі статистичного методу, є частота втрат, пов'язаних із певним видом діяльності [4].

2. Метод доцільності затрат, орієнтований на ідентифікацію потенційних зон ризику по проекту [4]. Узагальненим фактором ризику тут вважається перевитрата коштів порівняно із запланованим обсягом.

3. При досліджені складних систем, до яких входять і фінансові системи, виникають проблеми, які виходять за межі формальних математичних завдань. Тому дуже часто для оцінювання ризику використовують метод експертного оцінювання. Основна ідея цього методу полягає у використанні інтелекту людей та їх здатності знаходити рішення слабо формалізованих завдань. Методика проведення експертного оцінювання:

– формування мети оцінювання;
– постановка завдання;
– створення групи управління процесом оцінювання;
– опис форми отримання необхідних результатів;
– підбір експертів та визначення їх компетентності.

Суб'єктивний метод оцінювання компетентності полягає у взаємному оцінюванні кожним експертом кваліфікації своїх колег і своєї за певною шкалою. Після оброблення результатів опитування встановлюється компетентність експертної групи, яка визначає можливу похибку оцінювання;

– складання анкет опитування;
– вибір методу отримання інформації;
– безпосереднє опитування експертів;
– оброблення результатів і складання звіту для прийняття рішення [5].

4. В основі аналітичного методу лежить класичне правило ринкової економіки про те, що більший ризик пов'язаний з більшим доходом, тому застосування будь-якого методу з аналітичних менеджер зводить до оцінювання збільшення доходу проекту і приросту ризику проекту, тобто граничної корисності.

5. Для аналізу ризику, яким може бути обтяжений проект, може стати в пригоді інформація про вплив факторів ризику подібних за сутністю проектів, виконаних раніше. Для цього створюється інформаційна база і на підставі її дослідження роблять узагальнення і

приймають рішення щодо проекту. Недосконалістю цього методу є його описовий характер, а також є, що з часом влив факторів ризику навіть на подібні проекти може змінитися, так само може змінитись і сам «набір» факторів ризику.

Найбільш поширеними є такі етапи управління ризиками інноваційної діяльності підприємств:

– виявлення можливих інноваційних ризиків;
– визначення ймовірності виникнення кожного такого ризику;
– оцінка наслідків ризику;
– визначення способів реагування на виявлені та оцінені ризики [6].

Отже, можна сказати, що функціонування підприємства у сфері інноваційної діяльності в будь-якому випадку буде супроводжуватися цілою низкою ризиків, пов'язаних із невизначеністю зовнішнього середовища, складнощами управління та контролю власне самим підприємством. В таких умовах виникає стійка необхідність у розробці та впровадженні таких методів прийняття і обґрунтування рішень у галузі інноваційної діяльності, які б забезпечували мінімізацію втрат через можливі ризики. При виконанні інноваційного проекту необхідно розробити план управління несприятливими ситуаціями, певний графік робіт, який повинен бути введений в дію у випадку відхилення основного плану від поставлених задач. В умовах нестабільності економічної ситуації нашої країни створення такого плану набуває особливої актуальності, а також доцільним є якнайширше застосування методу розподілу ризиків.

Література.

1. Інноваційний розвиток промисловості України / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.; під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К. : КНТ, 2006. – 648 с.

2. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент: [Навчальний посібник] / П.П. Микитюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 400 с.

3. Жежуха В.Й. Ризики інноваційної діяльності / В.Й. Жежуха // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.2. – С. 177-182.

4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: [Навчальний посібник] / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.

5. Плисюк Т.Г. Методи оцінки інноваційних ризиків підприємств / Т. Г. Плисюк // Економіка. Фінанси. Право. − 2014. −№ 8/1. − С. 39-43.

6. Князевич А.О. Механізми управління інноваційним розвитком : моногр. / А.О. Князевич, О.В. Крайчук. – Рівне : РДГУ, 2011. – 133 с.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ПЕРЕРАБОТКИ ЛЬНА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

ОГАНЕЗОВ И.А., К.Т.Н., ДОЦЕНТ,
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ «БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Лен является одной из основных технических культур, возделываемых в Республике Беларусь. Основные виды льнопродукции: льнотреста, длинное и короткое льноволокно, чесанный лен и льносемена, используемые для получения льняного масла.

Расчетная потребность легкой промышленности Республики Беларусь в продукции льноводства составляет 55-65 тыс. т в год. В последний 2017 год в Белоруссии было заготовлено более 150 тыс. т льнотресты, что в переводе на льноволокно составляет 48-50 тыс. т/год и более 8000 т семян льна. В настоящее время лен в основном возделывался в 56 районах нашей республики. Средняя площадь на одну сельскохозяйственную организацию – 318 га, на льнозавод – 1029 га.

Урожайность льноволокна в сельскохозяйственных организациях за последние годы в Республике Беларусь (РБ) составляла 6-14 ц /га. Средняя урожайность льнотресты за 2015 г. в РБ – 31,5 ц /га (в мехотрядах льнозаводов – 32,5 ц /га) [1-2].

Лен-долгунец относится к культурам интенсивного типа и его возделывание отличается высокой трудоемкостью. Например, трудозатраты на один га посевов льна-долгунца в 3,3-3,5 раза выше, чем на такую же площадь зерновых культур. Затраты труда на возделывание и уборку льна при реализации продукции трестой достигают 300 чел-ч /га. Основная доля затрат до 75–80 % приходится на период уборки [3].

За последние годы для льноводческого подкомплекса страны в РУП «Институт льна» созданы и разработаны высокопродуктивные, высококачественные и конкурентоспособные сорта льна-долгунца Верас, Грот, Грант, Маяк, Рубин, Мара на основе использования новейших достижений в области генетики и селекции. В Институте также созданы сорта льна масличного Брестский, Опус, Илим, Салют с потенциалом урожайности 20-22 ц /га семян, содержанием 42-45 % пищевого масла высокого качества, пригодные к механизированной

уборке. Новые сорта высоких репродукций в производстве обеспечивают урожайность в размерах 15-20 ц /га льноволокна. Так, в Пружанском районе Брестской области за последние три года средняя урожайность льноволокна на площади 3,6 тыс. га составила 16,7 ц /га, по Брестской области - 12,6 ц/га, по Республике Беларусь – 9,4 ц /га.

Для повышения урожайности и качества льнопродукции в хозяйствах Республики Беларусь необходимо внедрение следующих основных мероприятий.

Во-первых, совершенствование раздельной уборки товарных посевов. При раздельной уборке льна-долгунца в отличие от комбайновой процессы теребления и очеса ленты выполняются с временным интервалом в 5-7 дней между ними, а воздействие рабочих органов на стебли аналогично их воздействию при уборке комбайнами. Эффект от повышения качества льнопродукции при применении технологии раздельной уборки обеспечивается путем повышения всхожести семян и качества длинного трепаного волокна вследствие уборки посевов в оптимальной спелости и вылежки льносоломки в тресту в оптимальных условиях. При раздельной уборке выход длинного волокна из тресты получается на 1,0-2,97 % больше, а качество его на 0,96-1,12 номера выше, чем при комбайновой. За счет дозревания семенных коробочек в лентах в естественных условиях отмечено повышение на 8-10 % всхожести семян в сравнении с комбайновой уборкой. Ранние сроки теребления при раздельной уборке обеспечили ускорение на 5-10 суток срока вылежки тресты. Продолжительность сушки льновороха в зависимости от его влажности при раздельной уборке в 1,6-3 раза меньше, чем при комбайновой. Расход топлива на сушку льновороха также сокращается в 2-3 раза. Но применение технологии раздельной уборки на всей площади посевов нецелесообразно, в случае теребления в период неблагоприятной погоды возможно прорастание семян в лентах и полная их потеря [4].

Во-вторых, использование комбинированной уборки семенных посевов с использованием самоходных очесывателей-оборачивателей и льноуборочных комбайнов в зависимости от складывающихся климатических условий. Она отвечает требованиям адаптивности к различным погодным условиям, когда при достижении посевами ранней желтой спелости следует применять технологию раздельной уборки, а затем, по мере достижения культурой конца желтой и полной спелости, технологию комбайновой уборки. Условием

применения этой технологии уборки льна-долгунца является его возделывание льносеющими хозяйствами в достаточно крупных масштабах.

В-третьих, прессование тресты в рулоны с внутренней прокладкой шпагата из натуральных волокон – льна, сизаля или джута – и сокращение ручной сноповой уборки. Для уборки льнотресты в рулонах может быть использовано льносырье с засоренностью не более 10 %. Уборка льнотресты с применением рулонных пресс-подборщиков обеспечивает минимальную зависимость процесса уборки от изменения погодных условий и поточность технологического процесса, сокращает уборочный период и потери урожая, сохраняет качество льнопродукции. Для прессования льнотресты в рулоны используют рулонные пресс-подборщики ПРП-1,6 с приспособлением ПРЛ-1 или ПРЛ-2 для уборки льна, ПРУ-200, ПР-1,5, ПРСЛ-01, ПРЛ-150 и др. Упаковка в рулоны позволяет обеспечить сокращение затрат труда при уборке льнотресты в 3-5 раз, преимущественно на погрузочно-разгрузочных и транспортных операциях.

В-четвертых, перевозка заготовленной льнотресты транспортными средствами высокой грузоподъемности (до 50-60 рулонов).

В-пятых, складирование заготовленной льнотресты в специализированных хранилищах (шохах). Новое оборудование позволяет обеспечить непрерывность переработки льнотресты после уборки, полную очистку льносемян, бережный режим трепания, удаления костры[5].

В–шестых, технологическое обновление перерабатывающих линий на основе совместного производства с машиностроительными европейскими фирмами «DEPOORTERE»„ «Van Dommele» с повышением доли локализации отечественного технологического оборудования до 70 %.

Литература.

1. Аленин П.Г. Совершенствование приемов возделывания льна масличного в ООО Агрофирма «Биокор-С» / П.Г. Аленин // Роль почвы в сохранении устойчивости агроландшафтов: Сб. науч. тр. Пенз. Гос. с.-х. акад., 2008. – С. 120-121.

2. Голуб И.А. Технологические основы возделывания льна масличного / И.А. Голуб, В.А. Прудников, П.И. Шипко, П.А. Евсеев // Белорус. Сел. Хоз-во, 2007. – № 2. – С. 46-50.

3. Организация уборки льна и послеуборочной обработки семян в условиях Северо-Западного региона России: [монография] / Д.Ф. Оробинский. – Вологда-Молочное: ИЦ ВГМХА, 2005. – 259 с.

4. Льняное масло из семян льна-долгунца: [монография] / Д. Ф. Оробинский; МСХ РФ, ФГОУ ВПО ВГМХА. – Вологда-Молочное: ИЦ ВГМХА, 2006. – 122 с.

5. Оганезов И.А. Повышение эффективности производства льна-долгунца в Республике Беларусь / И.А. Оганезов // «Экономическая безопасность и финансово-кредитные отношения в современных условиях: подходы, проблемы и направления совершенствования», Первая Международ. науч.-практ. сессия (2016; Элиста). Первая Международная научно- практическая сессия «Экономическая безопасность и финансово-кредитные отношения в современных условиях: подходы, проблемы и направления совершенствования», 27 апреля - 6 мая 2016 [Текст]: материалы / редкол.: Б.К. Салаев [и др.]. - Элиста: Изд-во Калм. ун-та, 2016. – С. 51-58.

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В АПК

ОРЕЛ А.М., К.Е.Н.,
МИКОЛАЇВСЬКА ФІЛІЯ ПВНЗ «ЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

Аграрний менеджмент може бути визначений як діяльність з організації й координації виробництва у сільськогосподарських підприємствах з метою одержання зростаючого прибутку в довгостроковому періоді, а також досягнення інших специфічних для кожного власника підприємства чи менеджера цілей. Він може розглядатися і як комбінація окремих складових діяльності підприємства: виробництва, комерційної діяльності, фінансів, маркетингу, управління трудовими ресурсами. Для управління необхідно не тільки визначити цілі і завдання, а й знайти найбільш активні форми залучення трудівників села і цілих сільськогосподарських колективів до досягнення поставлених цілей і завдань. Такими активними формами для органів управління сільськогосподарських підприємств є методи управління, тобто вони є організаційно-господарськими інструментами в руках керівників і фахівців і визначають успіх управлінського процесу. У процесі управління виникають численні завдання, які мають різний зміст і характер, ступінь складності, специфіку конкретної обстановки, що визначає різноманітність методів управління, використовуваних при їх вирішенні. Однак, незважаючи на їх різноманітність, всі вони мають

своїм об'єктом виробничі колективи і окремих його членів, що обумовлює можливість їх угруповання, виявлення загальних ознак, характерних для тієї чи іншої класифікаційної групи. Однією з таких вимог є необхідність впровадження нових підходів до стратегії управління інноваційною діяльністю в АПК, бо саме за рахунок інноваційних перетворень регіональні АПК можуть мати конкурентні переваги на світових агропродовольчих ринках.

Нині практично не розроблена методологічна база й відсутні дієві механізми управління інноваційними процесами на рівні регіональних АПК. В умовах глобалізації маркетингове управління підприємствами АПК розвивається із врахуванням загальносвітових тенденцій, які передбачають стратегічне бачення, креативні підходи, інтерактивні засоби зв'язку та інтернет-технології, індивідуалізацію маркетингу, прямий зв'язок із споживачами, програми лояльності. З метою підвищення міжнародної конкурентоспроможності та більш повного використання експортного потенціалу маркетинговий менеджмент підприємств АПК - суб'єктів міжнародного бізнесу повинен формуватись на основі чотирьох взаємодоповнюючих підсистем: інформаційного забезпечення, агромаркетингових досліджень, фінансових досліджень, інфраструктури маркетингового менеджменту, системи стратегічного й оперативного управління. Лише комплексне функціонування даних підсистем сприятиме підвищенню прибутковості і скороченню ризиків та уникнення і наявної міжнародної конкурентоспроможності підприємств АПК в умовах розвитку міжнародних ділових операцій[1]. Основними факторами довгострокового успіху сільського господарства України є:

– створення сприятливого інвестиційного клімату для АПК;

– перерозподіл структури експорту продукції АПК у бік збільшення росту експорту продуктів з більшою доданою вартістю;

– державна підтримка, координація, планування і фінансування заходів з просування бренду національного АПК і його продукції на зовнішніх ринках;

– впровадження в практику АПК і виробництва продуктів харчування принципів міжнародної системи технічного регулювання;

– формування системи за участю науки, освіти та дорадчих служб, перехід на інноваційну модель розвитку;

– удосконалення системи підготовки професійних кадрів для АПК [2].

Менеджмент АПК розглядається як управління системами, особлива увага приділяється вивченню її складових та їх взаємодії в

системі всього агропромислового комплексу. Управління розглядається як процес узгодження, збалансування і взаємопов'язаного розвитку усіх складових аграрної системи, які забезпечують її ефективне функціонування АПК. Воно включає постійне удосконалення його функціонально-комплектної і територіальної структури збалансування усіх його галузей і основних складових елементів, управління кооперування сільськогосподарського і промислового виробництва, регулювання економічних взаємовідносин між аграрними сільськогосподарськими підприємствами, економічне стимулювання постійного нарощування виробництва продукції, формуванням ринків її збуту.

Література.

1. Гевко І.Б. Операційний менеджмент: [Навчальний посібник] / І.Б. Гевко. – К. : Кондор, 2005. – 228 с.

2. Дем'яненко С.І. Менеджмент виробничих витрат у сільському господарстві / С.І. Дем'яненко. – К. : КНЕУ, 1998. – 264 с.

3. Друкер П.Ф. Практика менеджмента / П.Ф. Друкер; пер. с англ.: Уч. по-соб. М: Изд. дом «Вильяме», 2000. – 272 с.

4. Кривов'язок І.В. Антикризове управління підприємством: [Навчальний посібник] / І.В. Кривов'язок. – К. : Кондор, 2008. – 266 с.

5. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К. : ТОВ «УВПК» ЕксОб – 2001. – 560 с.

СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЯК ОРІЄНТИР ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СПИРТОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

ПАЛАМАРЕНКО Я.В., АСИСТЕНТ,
ВІННИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

В умовах постійних економічних змін підприємствам спиртової промисловості слід звертати значну увагу на розширення та поглиблення досліджень в галузі формування стратегії інноваційного розвитку. Ефективна стратегія розвитку даної галузі повинна являти собою гнучку систему, що буде змінюватись, пристосовуватись до ринкових умов, при цьому виробляти якісну продукцію та забезпечувати загальний розвиток агропромислового комплексу. Інноваційний розвиток спиртової промисловості розглядається як система, в якій об'єднані інноваційні процеси, що ведуть до кількісних

та якісних змін, а також контури її управління на основі зворотних зв'язків, у яких розв'язуються задачі стратегічного управління й запускаються механізми самоорганізації оперативного управління розвитком [2, с. 100].

Стратегія інноваційного розвитку спиртової промисловості має бути покликана на створення та вирішення питань модернізації галузі, формування нового технологічного укладу, фінансово-економічних та соціальних проблем, а також сприяти реалізації всього комплексу цілей соціально-економічного розвитку країни на найближчі роки.

При розробці стратегії інноваційного розвитку галузі необхідно враховувати особливості, а саме зростаючу роль продовольства в умовах глобалізації світової економіки.

Визначено, що розробка стратегії інноваційного розвитку є орієнтиром ефективного функціонування підприємств спиртової промисловості. Зокрема, варто враховувати наступні методичні положення: питому вагу продукції підприємств галузі у загальному обсязі сільськогосподарської продукції та в структурі сукупного ВВП країни; перспективні баланси виробництва і споживання основних видів продукції, розраховані на основі раціональних норм споживання продуктів, прогнозованої чисельності населення, його доходів і платоспроможного попиту [5].

Слід зазначити, що цілі стратегії інноваційного розвитку підприємств галузі повинні корелювати з цілями сталого розвитку на 2016-2030 рр., прийнятими в кінці 2015 р. у рамках 70-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН на Саміті. Цілі сталого розвитку в свою чергу в Україні становитимуть нову систему взаємоузгоджених управлінських заходів за економічним, соціальним та екологічним вимірами, спрямовану на формування безпечного навколишнього середовища [3].

Стратегія інноваційного розвитку підприємств спиртової промисловості обов'язково має містити інноваційну складову та має бути розроблений відповідний план її реалізації.

Враховуючи специфіку виробництва продукції підприємств спиртової промисловості особливе місце у виробничому процесі займає підвищення якості продукції. Так, важливим і ефективним напрямком підвищення якості продукції є поліпшення стандартизації, адже саме стандарти та технічні умови відображають сучасні вимоги до технічного рівня та інших якісних характеристик виробів; тенденції розвитку науки і техніки; а також підвищення рівня технічної оснащеності виробництва, що також вагомо впливатиме на якість продукції [4].

Одним із напрямків побудови стратегії інноваційного розвитку підприємств галузі є оптимальне планування виробничої програми, що враховує поточний стан виробництва у вигляді рівня його ефективності і максимальних виробничих потужностей. Це дозволить ефективно визначити виробничу стратегію підприємств спиртової промисловості шляхом розширення ефективних чи перепрофільованих малоефективних виробничих підприємств галузі із врахуванням технологічних та вартісних змін.

В теперішній час працює близько 42 спиртових заводів, внутрішні потреби у спирті для виготовлення лікеро-горілчаних виробів повністю задовольняються, хоча працюють вони на 30 % своїх загальних потужностей. Однак реконструкцію для випуску біоетанолу здійснює мала кількість спиртових заводів, таким чином спиртова промисловість має не аби який потенціал для ефективного розвитку, що може реалізується саме через стратегію інноваційного розвитку.

Відтак, в Україні наявні всі природно-економічні умови для виробництва та реалізації біопалива: земельні ресурси, науковий, технічний і кадровий потенціал, діють законодавчо - правові акти розвитку ринку біопалив [1, с. 31].

Отже, ефективна стратегія інноваційного розвитку передбачає кваліфіковане управління галуззю спиртової промисловості, наявність фахівців, здатних виконувати функції планування й прогнозування необхідної кількості та складу ресурсів, визначення напрямків їх використання; організацію, координацію та аналіз фінансової, технологічної, управлінської, маркетингової та інноваційної складових.

Література.

1. Калетнік Г.М. Економіка виробництва біопалива в Україні та забезпечення продовольчої безпеки / Г.М. Калетнік // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 30-35.

2. Пащенко О.П. Стратегічне управління розвитком підприємства / О.П. Пащенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т 2. – С. 99-103.

3. Цілі сталого розвитку 2016-2030 [Електронний ресурс] / UN Ukraine. – Режим доступу: http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku

4. Шаманська О.І. Інноваційна діяльність підприємств України: проблеми сьогодення та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / О.І. Шаманська, В.П. Олійник // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. – Режим доступу: http: www.economy.nayka.com.ua.

5 REMAP – 2030 Перспективи розвитку відновлюваної енергетики в Україні до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://saee.gov.ua/sites/default/files/UKR%20IRENA%20REMAP%20_%202015.pdf

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

ПАШКО Є.Є., СТУДЕНТКА*,
ХАРКІВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

На сьогоднішні день у світовому менеджменті питанням удосконалення структури управління приділяється велика увага, адже структура є центральним елементом всього господарського механізму. Створення раціональної структури управління підприємством – складна проблема, оскільки сюди входить велика кількість таких факторів, як: економічні, технічні, психологічні, соціальні та інші. Тому завдання, що стоїть перед менеджерами, полягає в удосконаленні організаційної структури управління сільськогосподарським підприємством, а саме при виборі такої структури, яка б максимально відповідала поставленим цілям, дозволяла ефективно взаємодіяти із зовнішнім середовищем, задовольняла потреби споживачів і направляла зусилля працівників на досягнення високої ефективності в роботі. Одним словом, завданням сучасного менеджменту має бути виявлення, побудова (моделювання) та практичне застосування таких організаційних структур, які відповідали б заданим цілям певного підприємства.

Аналізом проблем удосконалення організаційних структур підприємств займалися багато вітчизняних науковців,а саме: В.А. Забродський [1], М.О. Кизим [1], О.О. Артеменко [5], Г.Є. Мазнєв, О.О. Красноруцький, С.О. Заїка, О.Ю. Бобловський та ін. Проте питання удосконалення організаційної структури управління сільськогосподарських підприємств потребує поглибленого вивчення. Саме це і визначає актуальність дослідження.

«Структура управління організацією», або «організаційна структура управління» (ОСУ) - одне із ключових понять менеджменту, тісно пов'язане із цілями, функціями, процесом управління, роботою менеджерів і розподілом між ними повноважень. У рамках цієї структури протікає весь управлінський процес (рух потоків інформації й прийняття управлінських рішень), у якому беруть участь менеджери всіх рівнів, категорій й професійної спеціалізації [1].

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

Структура управління є упорядкованою сукупністю зв'язків між ланками та працівниками, зайнятими рішенням управлінських завдань організації. Будь-яка організаційна структура будується на розподілі повноважень, відповідальності і підзвітності. Організаційна структура – це як фундамент організації і без її правильної побудови повноцінний розвиток як самої організації, так і її підрозділів неможливий. Метою удосконалення організаційної структури управління сільськогосподарським підприємством є забезпечення прийняття та реалізації ефективних управлінських рішень, які спрямовані на забезпечення економічного і соціального розвитку підприємства.

У процесі побудови чи удосконалення організаційної структури системи управління необхідно враховувати фактори, що впливають на її якість. До таких факторів слід віднести: цілі й завдання розвитку підприємства; склад і особливості функцій управління; обсяг і масштаби економічної та соціальної діяльності підприємства; ресурсні можливості управління підприємством; склад структурних підрозділів і тип діючої організаційної структури управління підприємства; специфіку економічного і соціального розвитку підприємства [2].

На всіх рівнях управління приділяють величезну увагу принципам і методам формування структур, вибору типу або комбінації видів структур. Головні із цих принципів можуть бути сформульовані в такий спосіб:

1. Організаційна структура управління повинна, насамперед, відображати цілі й задачі організації, а, отже, бути підпорядкованою виробництву і його потребам.

2. Слід передбачати оптимальний поділ праці між органами управління й окремими працівниками, що забезпечує творчий характер роботи й нормальне навантаження, а також належну спеціалізацію.

3. Формування структури управління слід зв'язувати з визначенням повноважень і відповідальності кожного працівника й органа управління, із установленням системи вертикальних і горизонтальних зв'язків між ними.

4. Між функціями й обов'язками, з одного боку, і повноваженнями й відповідальністю з іншого, необхідно підтримувати відповідність, порушення якої приводить до дисфункції системи керування в цілому.

5. Організаційна структура управління покликана бути адекватною в соціально-культурному середовищі організації, що справляє суттєвий вплив на рішення щодо рівня централізації й деталізації, розподілу

повноважень і відповідальності, ступеня самостійності й масштабів контролю керівників [3].

Для реалізації вище перелічених основних положень та принципів пропонується блок-схема методики вдосконалення організаційної структури управління (рис. 1).



Рис. 1. Методика удосконалення оргструктури управління підприємством [4]

Отже, ефективність організаційної структури управління виявляється в успішному функціонуванні підприємства і в кінцевому підсумку може бути досягнута лише за тих умов, які не суперечать етапу розвитку підприємства, економічним законам та рівню розвитку продуктивних сил суспільства.

На нашу думку, удосконалення організаційної структури підприємства, насамперед, полягає у внесенні коректівів в організаційну структуру управління, для досягнення цілей підприємства у певних умовах і за певний проміжок часу.

Як показує практика, більшість сільськогосподарських підприємств при введенні незначних змін мають більше шансів на успіх, чим зміна великомасштабного характеру, тому на даний момент зростає необхідність дослідження умов формування та ефективного функціонування організаційних структур таких підприємств.

Література.

1. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: [монографія] / [М.О. Кизим, В.А. Забродський і др.]. – Х.: Видавничий Дім „ІНЖЕК", 2003. – 144 с.

2. Хомяков В.І. Управління потенціалом підприємства / В.І. Хомяков, І.В. Бакум. – К.: Кондор, 2007. – 400 с.

3. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: [Підручник] / З.Є. Шершньова. – [2-е вид., перероб. і доп]. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

4. Сімаков К.І. Забезпечення ефективності організаційної структури управління промислового підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / К.І. Сімаков; НАН України. НАН України. Ін-т екон. пром-сті. – Донецьк, 2001. – 19 с.

5. Інноваційні ресурсозберігаючі технології: ефективність в умовах різного фінансового стану агроформувань: [Монографія] / За ред. проф. Г.Є. Мазнєва. – Харків : Вид-во «Майдан», 2014. – 592 с.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЯРОГО ЯЧМЕНЮ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

ПЕРЕБИЙНОС С.Б., МАГІСТРАНТ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Зерновиробництво є ключовою галуззю сільськогосподарського виробництва в Україні. На сьогоднішній день, для більшості вітчизняних аграрних підприємств розвиток зернової галузі є запорукою ефективної діяльності, адже воно забезпечує продовольчу безпеку держави, а також є складовою експортного потенціалу країни. Однак, ефективність виробництва зернових культур залежить від ряду макро- і мікроекономічних факторів, які мають бути у постійному полі зору науковців та аграріїв-практиків. Підвищення ефективності виробництва та забезпечення його стабільного розвитку на сьогодні має досягатися шляхом узгоджених дій органів державної влади, місцевого самоврядування та окремих підприємницьких структур [2].

Утримання конкурентних позицій на ринку неможливе без застосування заходів щодо підвищення якості продукції, модернізації виробництва, його екологізації, застосування сучасних високих технологій, інноваційної діяльності [3].

---

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

Дослідженню питань, пов'язаних з розвитком зернопродуктового підкомплексу та ефективності виробництва зерна сільськогосподарськими підприємствами присвячено праці таких вітчизняних науковців як Бойко В.І., Саблук П.Т., Гайдук Т.Г., Бондар О.В. та ін. Однак зміни, що відбуваються в динамічному ринковому середовищі, зумовлюють необхідність постійного дослідження показників ефективності виробництва зерна аграрними підприємствами, виявлення тенденцій та визначення шляхів їх вирішення проблем, що виникають.

Однією з важливих експортоорієнтованих культур на сьогодні є ячмінь. У 2016/2017 МР Україна за експортом фуражного ячменю увійшла до трійки світових лідерів (після ЄС та Австралії). Головними покупцями українського ячменю стали Саудівська Аравія, Лівія, Йорданія, Алжир та Туніс. Важливими досягненнями в експорті ячменю стали збільшення поставок на ринок Європейського Союзу – з 227 тис. тонн до 348 тис. тонн – та відновлення експорту до Туреччини – українські експортери відвантажили туди 128 тис. тонн ячменю в порівнянні з 11 тис. тонн у 2015/16 МР. В сукупності експорт ячменю в 2016/2017 МР приніс українським аграріям 747,3 млн. дол США. Також Україна почала експортувати пивоварний та органічний ячмінь, який вирощується за допомогою виключно органічних добрив [1].

Рентабельність ячменю в Україні у 2016 році складала 25,4 %. Це максимальний показник рентабельності ячменю в Україні за останні декілька років. Однак, на сьогодні це достатньо низький показник, що зумовлено падінням світових цін на товарний ячмінь, якого за останні декілька років накопичилися чималі запаси. При цьому ціни на ячмінь на внутрішньому ринку в поточному сезоні більш, ніж просто привабливі – вони практично зрівнялися з цінами на продовольчу пшеницю. Попит на український ячмінь продовжує бути стабільно високим. Виходячи з такого стану речей, вітчизняні аграрії мають сприятливі передумови для розширення, а точніше деякого відновлення, посівних площ під ячменем [1].

Так, заданими Державної служби статистики України у 2010 – 2016 рр. загальна величина посівних площ ярого ячменю у господарствах усіх категорій скоротилася з 3024,1 тис. га до 1860,8 тис. га, або на 38,5 %, при чому посівна площа у сільськогосподарських підприємствах скоротилася на 52,4 %, а у особистих господарствах населення – лише на 18,2 % [5].

Врожайність культури за останні 7 років збільшилася з 18,3 ц/га до 31,6 ц/га, або на 72,7 %. Варто зазначити, що значний період цей показник залишався незмінним. Однак, у порівнянні з аналогічним середнім показником у країнах Європейського Союзу (70 ц/га), можна говорити про значне технологічне відставання галузі [1].

Таким чином, за період 2010 – 2016 рр. валовий збір ярого ячменю в господарствах усіх категорій України зріс з 52625,9 тис. т до 5798,2 тис. т, або на 10 %. При чому в господарствах населення валовий збір культури зріс на 32,4 %, у фермерських господарствах – на 19 %, а у сільськогосподарських підприємствах – зменшився на 7 %. Найбільші збори зерна ячменю були у Одеській, Миколаївській, Дніпропетровській областях [5]. Такий стан, звичайно, є логічним підтвердженням того, що тваринницька галузь на сьогодні також в значній мірі перемістилася в сектор селян-одноосібників, які й змушені формувати власну кормову базу.

Зерновиробництво є перспективною галуззю аграрного сектору економіки України. Воно забезпечує продовольчу безпеку держави та є джерелом надходження валютник коштів від експорту агропродовольчої продукції. Використання перспективних сортів ярого ячменю вітчизняної селекції суттєво підвищить врожайність та рівень конкурентоспроможності виробництва культури, а виважена державна політика щодо впровадження необхідних програм розвитку зернової галузі сприятиме зміцненню виробничого та експортного потенціалу країни.

Література.

1. 5 тез про виробництво ячменю в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bakertilly.ua/news/id1305.

2. Грідін О.В. Зернопродуктовий підкомплекс України : сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку / О.В. Грідін // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2017. – № 1. – С. 21-27. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/apie_2017_1_6.

3. Дудник О.В. Розвиток економічного потенціалу аграрних підприємств як складова управління їх конкурентоспроможністю [Електронний ресурс] / О.В. Дудник, О.В. Смігунова, В.Г. Краля // Інфраструктура ринку. – 2017 – № 6. – Режим доступу до ресурсу : http://www.market-infr.od.ua/uk/6-2017http://www.market-infr.od.ua/uk/6-2017.

4. Кінець початку: ячмінь б'є рекорди рентабельності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukragroconsult.com/uk/news/kinec-pochatku-yachmin-b2019ie-rekordi-rentabelnosti-marzha-kukurudzi-padaie-na-dnohttp://www.ukragroconsult.com/uk/news/kinec-pochatku-yachmin-b2019ie-rekordi-rentabelnosti-marzha-kukurudzi-padaie-na-dno.

5. Рослинництво України 2016. Статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СОНЯШНИКА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

ПОДЛЄСНА А.О., МАГІСТРАНТ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАСРТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Питання щодо виробництва, переробки та реалізації олійних культур, зокрема соняшнику, є предметом наукових пошуків значного кола вчених. Вагомий внесок у розв`язання питання та дослідження тенденцій розвитку зробили відомі вчені: В.Г. Андрійчук [1], О.В. Бронін [2], Голуб Г.А. [3], Г.П. Жаркова [4], С.П. Кучеренко [5], І.А. Мінаков [6], С.А. Середа [7], В.М. Сікченко [8], А.В. Фаїзов [9]. У даних дослідженнях розглядаються основні аспекти як сучасного стану та перспектив розвитку ринку соняшнику, так і олійної галузі в цілому. Особлива увага звертається на дослідження економічної ефективності виробництва соняшника, а також на стан та актуальні проблеми виробництва олійних культур.

Але незважаючи на велику кількість досліджень, питання удосконалення виробництва соняшнику вимагають подальшого дослідження з огляду на постійно змінні умови господарювання та намагання досягнення державою першості у світовому виробництві насіння соняшнику і соняшникової олії.

Україна займає одне з провідних місць (третє, поступаючись Аргентині і Росії) серед соняшникосіючих держав, виробляючи щорічно близько 10% насіння соняшнику у світі. Порівняно з іншими країнами-виробниками наша держава має унікальні природно-кліматичні умови для вирощування різних видів олійних культур, проте основною продукцією сировинної бази підприємств олієжирового комплексу залишається соняшник, а в секторі промислового виробництва рослинних олій на соняшникову припадає 97 %. Нині соняшник – друга за популярністю культура після пшениці. Його вирощують більше 40 % сільськогосподарських підприємств всіх форм власності, на які припадає до 80 % всього валового збору. Господарства населення забезпечують виробництво цієї культури на рівні 20 %. Сільськогосподарські підприємства і, особливо, господарства населення, за період новітньої історії України значно розширили посіви соняшнику [2].

* *Науковий керівник – Колпаченко Н.М., ст. викладач*

Основними перспективами удосконалення виробництва соняшнику в сучасних умовах, що забезпечать збільшення обсягів виробництва продукції і зменшення витрат на її одиницю, передбачають комплекс таких заходів, як поліпшення якості насіння, ефективне використання виробничих ресурсів, розширення посівів високоврожайних сортів, впровадження комплексної механізації, застосування прогресивних форм організації і оплати праці з урахуванням кінцевого результату, раціональне розміщення концентрації посівів, розширення посівних площ [6].

Недоліком підвищеного попиту на дану продукцію є те, що останнім часом за умови розширення посівних площ соняшнику його урожайність різко зменшилась. Низький рівень урожайності зумовлений екстенсивним типом господарювання. Замість більш ефективного використання землі, збагачення її добривами, поліпшення агротехніки, господарства йдуть на дальше розширення площі посіву. Такий споживацький підхід не враховує негативних наслідків використання родючості ґрунту і надалі зумовлює зниження врожайності.

Для формування стабільно високих врожаїв необхідно повне забезпечення товаровиробників рослинницької продукції високоякісним насінням зареєстрованих і перспективних сортів і гібридів сільськогосподарських культур в обсягах, достатніх для проведення сортооновлення та сортозміни [7], формування Державного резервного насіннєвого фонду та створення виробниками насіння власних насіннєвих страхових і перехідних фондів [4]. Вимагається прискорення впровадження у виробництво сортів і гібридів нового покоління, адаптованих до агроекологічних умов вирощування з цінними господарськими властивостями. Використовувати на сівбу варто тільки те насіння, яке відповідає вимогам державного стандарту за сортовими та посівними показниками [8].

Кінцевим етапом вирощування соняшника є реалізація насіння культури та його переробки. На даному етапі визначається оцінка споживчої вартості продукту, формування економічного результату виробничого процесу. Для вигідної реалізації виробленої продукції потрібен всебічний аналіз цієї проблеми і застосування комплексу підходів до її вирішення. А саме:

– створити такі умови співробітництва сільськогосподарських товаровиробників та заготівельників (покупців), щоб ціна та обсяг реалізації продукції не залежали від останніх. Це відбувається тому, що

гостро постає проблема заборгованості за матеріальні ресурси, використані в процесі виробництва [3];

– вирішити проблему диспаритету (співвідношення) цін;

– прискорити процес формування інфраструктури ринків через створення і розширення маркетингової мережі збуту аграрної продукції від виробника до споживача [5];

– удосконалити механізм реалізації продукції за рахунок укладання довгострокових контрактів держави із сільськогосподарськими товаровиробниками;

Обрання найбільш вигідного каналу реалізації, дасть змогу збільшити прибуток за рахунок більшої ціни реалізації [1].

Висновки. Отже, очевидно, що одним із основних заходів удосконалення виробництва та реалізації соняшника є поліпшення використання землі на основі підвищення її родючості та створення таких умов співробітництва сільськогосподарських товаровиробників та заготівельників (покупців), щоб ціна та обсяг реалізації продукції не залежали від останніх. Це завдання успішно вирішуються шляхом вирощування сільськогосподарських культур за технологією програмованих урожаїв з використанням досягнень науки, передової практики і забезпеченням високої якості праці [9]. Необхідно впроваджувати раціональне використання трудових ресурсів і зростання продуктивності праці на основі застосування прогресивних форм її організації та відповідних методів матеріального і морального заохочення працівників у досягненні високих кінцевих результатів.

Література.

1. Андрійчук В.Г. Підвищення ефективності агропромислового виробництва: [Навчальний посібник] / В.Г. Андрійчук, Н.В. Вихор. – К.: «Урожай», 2010. – 232 с.

2. Бронін О.В. Економічна ефективність виробництва насіння соняшнику в умовах становлення ринкової економіки України: [навчальний посібник] / О.В. Бронін. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2010. – 100 с.

3. Голуб Г.А. Економічна ефективність виробництва олії в сільськогосподарських підприємствах / Г.А. Голуб, С.В. Лук'янець // Економіка АПК. – 2012.– № 4. – С. 14-18.

4. Жаркова Г.П. Характеристика сортів та гібридів олійних, технічних та інших культур / Г.П. Жаркова // Пропозиція. – 2012. – № 11. – С. 40-42.

5. Кучеренко С.П. Стан олійножирового виробництва в Україні в сучасних умовах [Електронний ресурс] / С.О. Кучеренко. – Режим доступу: www.nbuv.gov.uawww.nbuv.gov.ua.

6. Мінаков І.А. Ефективність виробництва і переробки соняшника/ І.А. Мінаков // Досягнення науки та техніки АПВ. – 2010. – № 4. – С. 35-38.

7. Середа С.А. Актуальні проблеми насінництва соняшнику / С.А. Середа // Економіка АПВ. – 2011. – № 8. – С. 78.

8. Сікченко В.М. Проблеми підвищення економічної ефективності виробництва соняшника: [навчальний посібник] / В.М. Сікченко. – 2013. – 300 с.

9. Фаїзов А.В. Олієжировий комплекс: проблеми і фактори розвитку [Електронний ресурс] / А.В. Фаїзов. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ОРГАНІЗАЦІЙНУ СТРУКТУРУ ПІДПРИЄМСТВА

Полішко Г., студентка*,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Сьогодні на підприємствах України склалася негативна ситуація, яка свідчить про нездатність керівників правильно запроектувати структуру управління.

Ця проблема зумовлена рядом причин:

– ріст значущості управлінського фактору в підвищенні ефективності виробництва;

– необхідність інтенсифікації управлінської діяльності на базі росту ефективності управлінської праці;

– підвищення вимог до якості управління;

– підвищення складності самого процесу управління.

Головною задачею управління є встановлення узгодженості дій окремих елементів керованої системи. Тому необхідність в управління виникає кожного разу, коли виникає неузгодження між елементами виробничої системи. Управління в такому випадку можна визначити як процес, який на основі отриманої інформації повинен забезпечити ліквідацію розбіжностей що виникли всередині об'єкта управління.[1].

Важливою проблемою організації управління є створення ефективної організаційної структури управління підприємства, так як вона є одним із основних факторів, що суттєво впливають на роботу всього підприємства.

При проектуванні організаційної структури управління керівник повинен пам'ятати що ефективна організаційна структура управління

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

не повинна допускати помилок , вона забезпечує задоволення від праці, має чіткі лінії керованості.

Проектування та формування адаптованого до ринкових змін організаційного управління є однією є одним із завдань конкурентоздатного підприємства. В сучасних умовах багато підприємств занепали саме через відсутність гнучкої структури управління.[2]

Організаційна структура показує форму розділення та об'єднання праці в сфері управління та активно впливає на процес функціонування підприємства. Чим досконалішою є структура управління, тим ефективнішим є вплив на об'єкт управління та вище результативність роботи підприємства[3]. При проектуванні структури управління необхідно придержуватися такого правила: залучати найменшу кількість рівнів управління та створювати короткий шлях команд.

Основні фактори, що обумовлюють необхідність зміни організаційної структури підприємства , вказані в таблиці.

Таблиця

Фактори впливу

Фактори зовнішнього середовища		***Фактори внутрішнього середовища***	
Фактори макросередовища	Фактори мікросередовища	Виробничі	Частини організації
Економічні (інфляція)	Конкуренти	Масштаби підприємства	Менеджмент (розробка стратегії, цілей організації)
Ресурсо-забезпеченість	Посередники	Виробничі та галузеві особливості підприємства	Кадри (кваліфіковані працівники, їх число)
Соціальні (рівень безробіття)	Державні структури	Сфера діяльності	Імідж
Політичні	ЗМІ	Рівень механізації роботи	Інфраструктура
Екологічні	Інвестори	Об'єм продажів	Маркетинг

Побудова організаційних структур управління проводиться з урахуванням наступних принципів [5]:

– відповідність структури управління цілям і стратегії підприємства;

– єдність структури та функцій управління;

– раціональне поєднання в структурі управління централізації, спеціалізації та інтеграції функцій управління;

– співвідношення структури управління з виробничою структурою;

– відповідність системи збору інформації організаційній структурі управління .

Література.

1. Осовська Г.В. Основи менеджменту: підручник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – [Видання 3-є, перероблене і доповнене]. – К. : Кондор, 2008. – 664 с.

2. Бобровник В.М. Теоретичні аспекти дослідження категорії «організаційна структура управління підприємством» [Текст] / В.М. Бобровник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 2. – С. 166-170.

3. Метеленко Н.Г. Формування організаційної структури управління як складової внутрішнього господарського механізму промислового підприємства [Текст] / Н.Г. Метеленко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 10. – С. 46-49.

4. Бобровник В.М. Концепція розвитку організаційних структур управління підприємствами [Текст] / В.М. Бобровник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 2. – С. 65-70.

5. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика : [Учебник] / З.П. Румянцева. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 304 с.

ОСОБЛИВОСТІ ДОКУМЕНТУВАННЯ ВИХОДУ ПРОДУКЦІЇ КУКУРУДЗИ

ПОНОМАРЕНКО О.Г., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ПІДГАЙНА К., ЗДОБУВАЧ СВО «МАГІСТР»,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ

Виконання Програми економічних реформ Президента «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» та розробка національного проекту «Зерно України» мають на меті виконання амбітного завдання: до 2018 року підвищити збирання зернових до 80 млн. тонн на рік і довести вирощування насіння олійних до 15 млн. тонн. Така державна аграрна політика вимагає розробки нових підходів до обліково-аналітичного

забезпечення управління аграрним сектором, а дослідження проблем виробничих витрат у галузі рослинництва набувають особливої актуальності.

Сьогодні однією з пріоритетних культур, що підтверджується динамічно зростаючими розмірами посівних площ та обсягами експорту, є кукурудза. Методологічною основою побудови обліку витрат та виходу продукції кукурудзи є змістовні положення П(С)БО 30 «Біологічні активи».

Однією з особливостей документування виходу продукції кукурудзи (зерно) є наявність перехідної її форми (качан) та необхідність відображення за базисними значеннями показників якості згідно нормативних засад стандартизації продукції рослинництва: вологість – 14% та забрудненість – 2 %.

Згідно загальних вимог документування продукції кукурудзи, як зернової культури, може відбуватися одним з варіантів: 1 - путівки на вивезення продукції з поля; 2 - реєстри відправлення зерна та іншої продукції з поля, 3 - талон комбайнера, талон шофера, реєстр приймання зерна вагарем [5, 7, 8].

При збиранні кукурудзи в качанах для переводу зерна в сухе, складають Реєстр переводу качанів кукурудзи повної стиглості в зерно.

Зерно кукурудзи, яке надійшло від комбайнів на тік, в більшості випадків вимагає додаткового сортування та сушіння (дотримання нормативну забрудненості). Роботи пов'язані з очищенням зерна оформляють Актом на сортування та сушіння продукції рослинництва, який складають в одному примірнику на кожну партію продукції в присутності агронома. Підписує його завідувач току, бригадир, вагар, агроном господарства. Акт є підставою для оприбуткування очищеного зерна за культурами та сортами, а також відходів, придатних для використання, та списання відходів, які не можна використати, і втрат від усихання зерна [6].

Оскільки кукурудза використовується значною частиною і у кормовиробництві (кукурудза на силос, кукурудза на зелений корм) актуальним є розгляд аспектів обліку кормовиробництва. Перелік діючих типових форм первинних документів, які відображають облік витрат на виробництво кормових культур відповідно до статей витрат, затверджені ще у 1980 році [4]. Процес виробництва продукції кормових культур обліковується на підставі спеціальних первинних документів, що є характерними для галузі кормовиробництва (табл. 1).

Таблиця 1

Спеціальні форми первинної документації з обліку витрат і виходу продукції кормових культур

Назва форми	***Призначення форми***
Акт приймання грубих і соковитих кормів	Ведеться облік за кожним видом заготовлених і прийнятих кормів
Відомість витрати кормів	Призначена для оформлення та обліку щоденної видачі кормів на тваринницькі ферми
Журнал обліку витрати кормів	Узагальнення інформації обліку затрат кормів
Щоденник надходження сільськогосподарської продукції	Є підставою для оприбуткування урожаю кормових коренеплодів

Стосовно удосконалення процесу документування основним напрямом його є розробка рекомендацій з документування нетипових операцій та удосконалення існуючих документальних форм.

Література.

1. Башинський О. Бухгалтерський облік оприбуткування та списання зерна / О. Башинський // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 16. – С. 44.

2. Белова І.М. Обліково-аналітичне забезпечення виробництва продукції рослинництва: дис. … канд. екон. наук: 08.00.09 «Бухгалтерский облік, аналіз та аудит» (за видами економічної діяльності) / І. М. Белова. – К., 2012. – 260 с.

3. Бондур Т. О. Суть біологічних активів та облік їх виробництва у рослинництві / Т. О. Бондур // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 1 – С. 91-95.

4. Інструкція № 269-1 «Інструкція по обліку продукції та матеріалів в сільськогосподарських підприємствах», затверджена Міністерством сільського господарства СРСР від 15 липня 1980 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

5. Малюга Н. Первинні документи та вимоги до їх складання : облік в сільському господарстві / Н. Малюга // Баланс-Агро. – 2006. – № 5. – С. 17-18.

6. Методичні рекомендації з організації обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції за ринковою (справедливою) вартістю / [В. М. Жук, Ю. С. Рудченко, Б. С. Гузар та ін.] ; під ред. В. М. Жука // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 1. – С. 5-22.

7. Облік сільськогосподарської діяльності : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл., які навч. за освіт.-проф. програмою бакалавра зі спец. «Облік і аудит»] / [Лузан Ю. Я., Жук В. М., Гаврилюк В. М., та ін.]. – К. : Юр-Агро-Веста, 2007. – 368 с.

8. Рябенко Р. Збираємо урожай: узагальнення даних з обліку сільськогосподарської продукції / Р. Рябенко // Баланс – Агро. – 2010. – № 14. – С. 17.

АНАЛІЗ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ

ПОРИВАЄВА Д.Ю.*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Серед світових виробників Україна посідає друге-третє місце за валовим збором насіння соняшнику. Упродовж останніх трьох років у країні виробляється 4,3-5,3 млн. т насіння. При цьому частка переробки соняшнику становить близько 98 % олійної сировини. При переробці насіння на олію, одержують макуху або шрот, які є цінним концентрованим кормом з вмістом білка 35-36% [2, с. 108].

Підвищення рівня урожайності соняшнику в значній мірі залежить від раціонального розміщення та раціональної концентрації його посівів в районах з найсприятливішими умовами вирощування. Найбільші площі посівів зосереджені в Дніпропетровській (558,1 тис. га у 2014 р.), Запорізькій (578,9 тис. га), Кіровоградській (544,8 тис. га), Миколаївській (459,1 тис. га) та Харківській областях (429,4 тис. га) [2, с. 107].

Загалом, можна сказати, що ефективність виробництва – складна економічна категорія, в якій відображується дія об'єктивних економічних законів. Більшість економістів вважає, що ефективність виробництва є формою відображення своєї метию. Поширене визначення критерію ефективності – збільшення продукції і доходу при найменших витратах. Конкретизуючи його, можна стверджувати, що всі удосконалення в організації виробництва в підсумку мають одну мету – зростання власного доходу і покращання умов життя працівників [3].

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

Водночас на них істотно відбивається дія зовнішнього середовища, насамперед тих його ланок, на які аграрні підприємства не мають будь-якого впливу, отже розглянемо економічну ефективність вирощування продукції соняшник на ФГ «Кобелєв Роман Анатолійович» за 2013-2015 рр. (табл.).

Таблиця

Економічна ефективність вирощування рослинництва на ФГ «Кобелєв Роман Анатолійович» за 2013-2015 рр.*

Показники	***Соняшник***		
	2013	***2014***	***2015***
Площа посіву, га		91,9	120,0
Вироблено продукції, ц	4464	4508,0	4580,0
Виробнича собівартість, тис. грн.	677,4	1343,0	1687,0
Реалізовано продукції, ц	3440,00	5420,0	3786,0
Повна собівартість, тис. грн.	771,5	1909,0	1520,0
Дохід (виручка) від реалізації, тис. грн.	841,8	1972,0	2775,3
Урожайність, ц/га	45,0	49,1	38,2
Виробнича собівартість, грн. /ц	151,75	297,91	368,34
Повна собівартість, грн./ц	224,27	352,21	401,48
Ціна реалізації, грн./ц	244,71	363,84	733,04
Прибуток (збиток), грн.:	70,3	63,0	1255,3
а) на 1 ц	20,4	11,62	331,6
б) на 1 га	919,6	570,2	12654,7
Рівень товарності, %	77,1	120,2	82,7
Рівень рентабельності, %	9,1	3,3	82,6

** ф.29 ФГ «Кобелєв Роман Анатоліцович» 2013-2015 рр.*

Виходячи з розрахунків економічної ефективності вирощування рослинництва на ФГ «Кобелєв Роман Анатолійович» за 2013-2015 рр. спостерігаємо такі зміни,як урожайність соняшнику в динаміці має тенденцію до спаду і становить 38,2 ц/га; при ціні реалізації 733 грн./ц, виробнича собівартість складає 368 грн./ц, а повна 401 грн./ц; прибуток дуже значно збільшився та склав 331,6 грн/ц; рівень товарності в порівнянні з 2014 р. зменшився на 42,5%, до 82,7 %, а рівень рентабельності збільшився до 82,6 %. Отже, провівши аналіз виробництва соняшнику на підприємстві, відзначимо, що в останні роки усі показники вирощування соняшнику коливаються, то збільшуються, то зменшуються. Однак в умовах жорсткої конкуренції

підприємству необхідно вдосконалювати технології виробництва для підвищення економічної ефективності виробництва цієї досить рентабельної культури.

Підвищення економічної ефективності забезпечує зростання доходів господарств, що є основою розширення і вдосконалення виробництва, підвищення оплати праці та поліпшення культурно-побутових умов працівників галузі. Проблема піднесення ефективності сільськогосподарського виробництва полягає в тому, щоб на кожну одиницю витрат досягти суттєвого збільшення обсягу виробництва продукції, необхідної для задоволення матеріальних і культурних потреб суспільства. Підвищення ефективності виробництва соняшнику, насамперед, залежить від його урожайності й рівняння використання землі, що впливає на собівартість, трудомісткість і рентабельність виробництва соняшнику.

Важливу роль для підвищення ефективності виробництва соняшнику становить максимальне збільшення якості продукції. Покращання якості сільськогосподарської продукції відіграє не лише економічну, а й соціальну роль, збільшення виробництва продукції, вихід на нові ринки збуту сприятиме отриманню максимального прибутку. Покращання якості продукції соняшнику невід'ємно пов'язане із інноваційною діяльністю.

Температурні умови в зоні Лісостепу і Степу України є найбільш сприятливими для вирощування соняшнику, а посушливих районах їх урожайність взагалі знаходиться на межі збитковості. Підвищення ефективності зовнішоекономічної діяльності України щодо олійно-жирової продукції та забезпечення її конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках в умовах інтеграційних процесів набуває надзвичайно важливого значення. Економічні умови в сфері виробництва і переробки соняшнику залишаються недосконалими [4].

Проблема формування ефективності виробництва соняшнику постає ще й з іншого боку: виробники соняшнику з метою збільшення доходів в умовах високої ціни на цю культуру часто не звертають увагу на вимоги агротехніки, що призводить до зниження родючості ґрунту і, як наслідок, до зменшення урожайності й погіршення показників ефективності виробництва даної культури [5, с. 141].

Я гадаю, що виробництво соняшнику є досить перспективним, але для подальшого його розвитку необхідно враховувати певні особливості.

Шляхи підвищення ефективності виробництва соняшнику, передбачають комплекс таких основних заходів:

– раціональне використання виробничих фондів і трудових ресурсів;

– впровадження комплексної механізації і автоматизації виробництва, поліпшення використання землі, підвищення її родючості;

– впровадження інтенсивних і ресурсозберігаючих технологій та індустріальних методів виробництва;

– підвищення якості і збереження виробленої продукції;

– розвиток сільськогосподарського виробництва на основі різноманітних форм власності і видів господарювання і створення для них рівних економічних умов, необхідних для самостійної та ініціативної роботи.

Література.

1. Веб-сайт «Декларация Всемирного саммита по продовольственной безопасности» . http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summit2009_declaration.shtml.

2. Рослинництво України. Статистичний збірник 2014 р. – К.: 2015. – 180 с.

3. Інноваційні ресурсозберігаючі технології: ефективність в умовах різного фінансового стану агроформувань: [Монографія] / За ред. проф. Г.Є. Мазнєва. – Харків : Вид-во «Майдан», 2014. – 592 с.

4. Гладій В.В. Особливості поглиблення агропромислової інтеграції / В.В. Гладій // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С. 55-58.

5. Кучеренко С.Ю. Організаційно-економічні засади ефективного виробництва соняшнику в Україні / С.Ю. Кучеренко // Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди. Економічний вісник університету. – 2015. – Випуск № 24/1.

ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ ОБЛІКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Пономаренко О.Г., к.е.н., доцент,
Кривенко С.В., здобувач СВО «Магістр»,
Полтавська державна аграрна академія

Фермерське господарство має такі переваги: мобільність; швидке впровадження досягнень науково-технічного прогресу; незначні витрати на управління; виключається бюрократизація; вузька виробнича спеціалізація; висока продуктивність праці; низькі витрати виробництва [1].

Фермерські господарства діють в умовах самоокупності. Всі витрати відшкодовують за рахунок власних доходів.

З метою встановлення єдиних правил і методологічних принципів організації ведення бухгалтерського обліку в фермерських господарствах затверджено Регістри простої та спрощеної форми бухгалтерського обліку, які застосовуються в фермерських господарствах, і Методичні рекомендації з організації та ведення бухгалтерського обліку в фермерських господарствах [5].

Бухгалтерський облік у фермерському господарстві веде голова господарства (власник) або за його дорученням один з членів сім'ї чи на договірних засадах фахівець, що відповідає положенням Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» у частині самостійного вибору форм організації облікового апарату.

Завдання вибору найбільш прогресивних форм бухгалтерського обліку надзвичайно складне. Складність і разом актуальність цього питання ще більше зросла у зв'язку з інтенсивним використанням персональних ЕОМ і впровадженням складності системи оподаткування [3].

При виборі форм бухгалтерського обліку у фермерському господарстві, крім врахування розміру землекористування, чисельності працюючих та обсягу реалізації, на нашу думку, слід орієнтуватися і на інші індивідуальні показники та умови розвитку господарства, кількість облікових операцій, номенклатурне розмаїття об'єктів обліку, зручність форм регістрів, зрозумілість способів записів та інше.

Власне організація та ведення бухгалтерською обліку в фермерських господарствах регулюється Методичними рекомендаціями з організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах, затверджених наказом Міністерства агрополітики від 2001.07.02 № 189 (далі – Методрекомендації) [5], де напрацьовано та пояснено сумісні з сучасною практикою господарювання облікові інструменти. Ними передбачається кілька форм і способів ведення обліку для фермерських господарств: проста форма обліку; спрощена форма фермерського обліку; за спрощеним планом рахунків; за планом рахунків.

Отже, у методичній та організаційній частині Наказу про облікову політику фермерського господарства має бути враховано: можливості варіативності форм обліку (з ймовірністю вибору тільки їм притаманних – простої і спрощеної); особливості оподаткування (єдиний податок групи 4); особливості Плану рахунків (скорочена

номенклатура); особливості облікових регістрів (використання Книги обліку доходів і витрат чи Журналу реєстрації господарських операцій); особливості комплекту форм фінансової звітності (1 та 2-м чи 1 та 2 – мс).

Загалом, облік у фермерських господарствах повинен бути організований так, щоб забезпечити; достовірні дані про наявність і рух основних засобів, тварин, насіння, кормів, мінеральних добрив, пально-мастильних матеріалів, агрохімікатів, запасних частин, малоцінних і швидкозношуваних предметів тощо на будь-яку дату; своєчасність проведення розрахунків із постачальницькими та іншими організаціями за придбані товарно-матеріальні цінності або надані послуги (виконані роботи), а також по сплаті кредитів і податків; чітке й правдиве відображення витрат виробництва відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», повне оприбуткування виробленої продукції, правильну її калькуляцію та оцінку у разі переробки й реалізації як основи для визначення балансового та оподатковуваного прибутку; контроль за дотриманням договірних зобов'язань щодо обсягів та строків реалізації сільськогосподарської продукції (продуктів переробки), її якості, реальність застосування реалізаційних цін, знижок і надбавок до них, повнотою оплати за реалізовану продукцію; правильне визначення балансового прибутку та обґрунтований його розподіл; складання й подання точної, повної, своєчасної звітності в передбачених обсягах і у встановленому порядку.

Література.

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 624 с.

2. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах України / За ред. А.М. Коваленко. – Дніпропетровськ : ВКК «Баланс Клуб», 2009. – 736 с.

3. Гаврилюк В.М. Бухоблік за журнально-ордерною формою: перше знайомство / В.М. Гаврилюк // Все про бухгалтерський облік. – 2009. – № 72. – С. 6-8.

4. Кім Г. Бухгалтерський облік : первинні документи та порядок їх заповнення / Г. Кім. – К. : ЦУЛ, 2004. – 440 с.

5. Наказ Міністерства аграрної політики України «Про затвердження Методичних рекомендацій з організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах № 189 від 02.07.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uazakon.com/document/spart28/inx28283.htm.

АУДИТ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ

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

На сьогодні в нашій державі небувалого поширення набувають аудит та аудиторські послуги. Надзвичайне значення аудит і професія аудитора набули після економічної кризи 1930-х років. В цей період вони захищали інтереси окремих підприємців і економіки держав в цілому. З розвитком ринкової економіки в Україні виникли підприємства недержавних форм власності, діяльність яких потребувала незалежного економічного контролю, так 22 квітня 1993 р. було ухвалено Закон України «Про аудиторську діяльність» [1].

Згідно Закону України «Про аудиторську діяльність», аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єктів господарювання, з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, НП(С)БО, або іншим правилам [1].

В свою чергу Петренко Н.І. розглядає аудит, як метод господарського контролю, що здійснюється на добровільних, договірних засадах між аудитором і підприємством-замовником та складається із сукупності методичних прийомів, застосування яких дозволяє аудитору визначити вірогідність звітності, обліку, їх повноту та відповідність чинному законодавству та встановленим нормативам [2].

На мою думку, дане визначення повністю розкриває сутність поняття, адже аудит більш спрямований на висловлення думки про достовірність фінансових звітів підприємства.

Для того щоб зрозуміти виняткове значення аудиту та його роль, достатньо прочитати класичне висловлення, що без сумлінь має відношення до аудиту, Р. Адамса: «Без аудиту немає надійності рахунків. Без надійності рахунків немає контролю. А без контролю, чого вартує влада?» [3].

---

* *Науковий керівник – Бірченко Н.О., ст. викладач*

Аудит насамперед визначає достовірність, відповідність та повноту відображення важливих господарських операцій в системі бухгалтерського обліку і звітності, надає чимало різних аудиторських послуг щодо удосконалення бухгалтерського обліку і контролю діяльності, консультації, рекомендації.

Здійснюючи аудиторські процеси, професіонали перевіряють своєчасність і правильність фіксування результатів інвентаризації основних засобів, матеріальних цінностей, грошових коштів і розрахунків; збереження протягом встановленого строку первинних та інших документів, які підтверджують здійснення господарських операцій і їх відображення на бухгалтерських записах [4].

На підставі перевірки і аналізу фінансового стану аудитори мусять більш детально зупинитись на кінцевих результатах діяльності підприємств, організацій, установ за певний період часу. При проведені перевірки вони зобов'язані оформлювати аудиторський висновок, до якого додаються документальні результати проведених досліджень, експертиз, оцінок, що в сукупності дають прозоре уявлення про те, на основі яких даних сформульовані погляди аудиторів [5].

Отже, аудит є важливою та необхідною ланкою у системі фінансового контролю підприємств, які надають практичну допомогу керівництву і економічним службам підприємства у веденні справ та управлінні його фінансами, а також у налагодженні фінансового й управлінського обліку, надання різних консультацій.

Література.

1. Закон України «Про аудиторську діяльність». Постанова ВР України від 22.04.1993, 3125-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua

2. Петренко Н.І. Проблеми визначення аудиту в економічній літературі // Держава та регіони. – 2002. – № 4. – С.153-158.

3. Адамс Р. Основы аудита: Пер. с англ. / Под. ред. Я.В. Соколова. – М.: Аудит: ЮНИТИ, 1995. – 398 с.

4. Кодацький В. П. Теоретичні основи аудиту. Постанова ВР України від 22.04.1993, 3125-XII [Електронний ресурс]. – Економіка. Фінанси. Право. – 2009 р. – № 1. – С. 29-30.

5. Кулаковська Л.П. Основи аудиту: Навч. посібн. / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – [3-тє вид.]. – К.: Каравела, 2006. –312 с.

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ЛАТИФУНДИЗМУ В УКРАЇНІ

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

Поняття «латифундія», «латифундизм» в Україні здається досить новим. Латифундизм (лат. latifundium – латифундія, від latus – обширний і fundus – маєток), система землеволодіння, заснована на великих поміщицьких маєтках – латифундіях. Вперше латифундії виникли в Древньому Римі [1], коли римська знать почала займати громадські землі підкорених племен, що населяли Італію. Латифундії – великі ділянки землі, що перебувають у власності поміщика, який здає їх в оренду селянам. Латифундії є типовими для країн Латинської Америки, вони збереглися там ще з часів колоніалізму. У деяких країнах було проведено земельні реформи, які ліквідували таку форму аграрних відносин.

Відомий вітчизняний економіст М.І.Туган-Барановський писав, що земля дана людині природою і як сама природа повинна належати всім людям. Приватна власність на землю позбавляє певну частину людей їх безумовного права власності на землю і може розглядатися як володіння власне людиною. А звідси і соціальна несправедливість [2].

Звернемося до історії, щоб довести, що в світі діє золоте правило латифундизму: з часом власність на землю концентрується в руках невеликої кількості людей, які проявляють організаційні та лідерські якості з метою задоволення інтересів громади. Однак з часом, свої особисті інтереси переважають загальносуспільні і відбувається розшарування суспільства.

Створена після Селянської війни (так ще називають війну 1648–1654 рр.) нова модель соціально-економічних відносин мала свої особливості. Було ліквідовано, за незначним винятком, велике й середнє землеволодіння, феодально-панщинну систему господарювання й кріпацтва. Було шляхетське землеволодіння, закріплене гетьманськими універсалами, а пізніше договорами гетьманів України з московськими царями.

Старшинське землеволодіння зростало шляхом займанщини або купівлі неосвоєних ґрунтів. Для збільшення їх розорювали «дикі поля», вирубували ліси й засновували нові хутори. Пізніше –

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

здебільшого шляхом купівлі землі, гетьманських наділів і царських привілеїв. Старшинські володіння найбільше охоплювали Чернігівщину та Київщину. За універсалами гетьмана монастирі отримали більш як 80 маєтків, шляхта – майже 50, старшина – 20.

У сфері землеволодіння та землекористування внаслідок перетворення землі на товар у другій половині XIX ст. відбулися докорінні зрушення. По-перше, сформувався досить високий рівень концентрації землі. На початку XX ст. власниками 68 % усієї дворянської землі були близько 3 тис. поміщиків. По-друге, відбувся докорінний перерозподіл земельної власності, що йшов по лінії переходу від становості до безстановості, активного витіснення дворянського землеволодіння буржуазним.

На початку XX ст. в аграрному секторі України налічувалося більш як 32 тис. поміщицьких господарств. Посилився процес майнової диференціації. У 1917 р. частка заставлених господарств в Україні (більш ніж 15 десятин) становила 5,1 %, а частка безземельних та малоземельних селян – 80,5 %. Внаслідок цих процесів зростала соціальна напруженість.

В українських степах починають виникати так звані економії, які нараховували по декілька тисяч десятин землі й виробляли в основному продукцію на експорт. Господарства були засновані на сучасній технічній базі та найманій праці. Завдяки цьому рівень сільськогосподарського виробництва там значно зростає, збільшується врожайність зернових (в 1,7 рази), картоплі (в 2,5 рази), виробництво цукрового буряка (в 20 разів). Більш чітко визначаються спеціалізовані регіони – зернові, тваринницькі, технічних культур.

Проте земельне питання продовжувало залишатися надзвичайно гострим, адже реформа 1861 р. не була доведена до логічного завершення. Різко зростає селянське малоземелля, що обумовлено, крім іншого, значним збільшенням кількості сільського населення. Селянське господарство було надзвичайно відсталим як у технічному, так і агротехнічному відношенні, що негативно впливало і на загальне економічне становище, й на соціальне напруження в суспільстві.

Основний земельний фонд Правобережної України належав польським магнатам і шляхті, тут переважало велике поміщицьке землеволодіння. На початку XVIII ст. магнати Київщини володіли 75 % всіх дворів і відповідно такою самою земельною площею, тоді як дрібна шляхта – лише 1 %. Це було характерним і для інших правобережних регіонів. Поряд із магнатсько-шляхетським володінням

були землі понад Дніпром, від Києва до Чигирина, які за умовами Вічного миру мали залишатися незаселеною нейтральною територією. Незважаючи на заборону, тут заснувалися козацькі хутори, розвивалося селянське господарство. Частина земельного фонду Правобережної України стала також здобутком українського селянства та козацтва, які освоювали відвойовані в шляхти райони. Тут селяни вільно продавали й дарували свої дідичні поля, луки, ліси, сади, ставки та хутори іншим селянам і міщанам [1].

Після довгих років козацьких воєн польська шляхта повернулася до своїх маєтків. Унаслідок не тільки відновлення батьківських володінь, а й захоплення королівських та колишніх шляхетських земель на середину XVIII ст. близько 40 магнатських родин контролювали 80 % території Правобережжя. Тут поміщики змушені були проголошувати так звані слободи, за якими селяни, що оселилися на панській землі, на певний час звільнялися від усіх повинностей. В інструкції війтам Київського староства за 1766 р. говорилося: «Від всіляких повинностей, як замкових, орендних, так і громадських, звільнити до 6 років». У цей час господарство функціонувало на основі фільварково-панщинної системи, яка в середині XVIII ст. набула поширення на всій території Правобережжя. Було три види маєтків: у першому переважали слободи, грошова рента (чинш) і продуктовий податок; у другому – поряд із чиншем запроваджували відробіткову ренту (панщина); у третьому – переважала панщина.

Представимо рейтинг найбільших латифундистів України [3; 4] (табл.).

Таблиця

Найбільші агрохолдинги України

№	*Агрохолдинг*	*Земельний банк (тис. га)*
1	Кернел	604,5 тис. га
2	UkrLandFarming	570 тис. га
3	Агропросперис (NCN)	430 тис. га
4	Миронівський хлібпродукт	370 тис. га
5	Астарта-Київ	250 тис. га
6	Мрія Агрохолдинг	165 тис. га
7	Агрохолдинг «ИМК»	137 тис. га
8	Агротон	122 тис. га
9	УкрПромІнвест-Агро	122 тис. га
10	AgroGeneration	120 тис. га

Важливу роль у становленні та розвитку латифундизму в Україні відіграють соціально-економічні реформи не лише сьогодення, але і історії України взагалі. Історико-економічні дослідження та проблематика латифундизму має важливе та повчальне значення для науковців. Отже, при правильному менеджменті рентабельна (ефективні) робота можлива навіть на 10 млн. га землі.

Література.

1. Леоненко П.М. Економічна історія [навчальний посібник] / П.М. Леоненко, П.І. Юхименко. – К. : Знання-Прес, 2004.– 499 с.

2. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.

3. Мацибора В.І. Економіка сільського господарства / В. І. Мацибора. – К.: Вища шк., 1994. – 415 с.

4. ТОП 100 латифундистів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://latifundist.com/rating/top100#176

5. Офіційний сайт компанії Укрландфармінг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ulf.com.ua/ru/company/about/

ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ІДЕЙ ШКОЛИ ЛЮДСЬКИХ ВІДНОСИН У СУЧАСНІЙ ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

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

Рух за людські відносини зародився у відповідь на нездатність повністю усвідомити значення людського фактора як основного елементу ефективності організації. Цей рух був реакцією на недоліки класичного підходу. Школа людських відносин — концептуальний підхід, центром якого є людський фактор, що включає й відносини між людьми в процесі роботи.

Вчених Мері Паркер Фоллет і Елтона Мейо можна назвати найбільшими авторитетами у розвитку школи людських відносин в управлінні. Серед найбільш відомих представників пізнішого періоду розвитку напряму поведінки варто назвати, в першу чергу, К. Арджириса, Р. Лайкерта, Д. Мак-Грегора, А. Маслоу, Ф. Герцберга

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

та ін. Вони вивчали різноманітні аспекти соціальної взаємодії, мотивації, характеру влади й авторитету, організаційної структури, комунікацій в організаціях, лідерства, зміни змісту праці, якості трудового життя.

Дослідники психологічної школи вважали, що якщо керівництво виявляє велику турботу за своїх працівників, то й рівень задоволеності їх буде зростати, а це приведе до підвищення продуктивності. Вони рекомендували використовувати прийоми управління людськими відносинами, які містили більш ефективні дії безпосередньо керівників, консультації з робітниками та надання їм більш широких можливостей спілкування на роботі [4, с. 67-68].

Метою роботи є дослідження застосування основних ідей школи людських відносин у сучасних умовах.

Відповідно до завдань школи людських відносин найважливіший обов'язок менеджера полягає у формуванні згуртованості колективу, створенні в ньому сприятливого мікроклімату, піклуванні про підлеглих, допомозі їм у повсякденних справах, у тому числі й особистого характеру.

Мета прихильників цієї школи полягала в тому, щоб спробувати управляти трудовим колективом, впливаючи на систему соціально-психологічних факторів. Школа людських відносин сприяла тому, що менеджмент став розглядати кожну організацію як соціальну систему [2, с. 32-34].

Новим у підході школи людських відносин було визнання працівника як соціального фактора, необхідності пошуку стимулів підвищення продуктивності праці, переважно за допомогою залучення працівників до організації та управління підприємством. Представники даної школи запропонували використовувати методичний апарат наук поведінки (соціології і психології) при вивченні взаємодії працівників, мотивації праці, характеру влади, лідерства тощо. Внаслідок цього система управлінського впливу на підприємстві поповнилася соціальними і психологічними методами управління.

І все ж таки школа людських відносин звертала основну увагу на колектив, що бачився нею відносно невиразною масою, а цього в умовах подальшого ускладнення індивідуалізації виробничої діяльності було недостатньо.

Необхідність постійного пошуку нових підходів до управління виробництвом породжується насамперед розвитком факторів виробництва. Радикальні структурні перетворення у виробництві пов'язані з широким освоєнням матеріало-, енерго- і трудозберігаючих

методів. Для сучасного виробництва характерні висока гнучкість і маневреність, підвищення частки спеціалізованої або дрібносерійної продукції, постійне оновлення номенклатури.

«Школа людських відносин» стала реалізацією нового намагання менеджменту розглядати кожну промислову організацію як певну «соціальну систему». Це неабияке досягнення управлінської думки. Всі питання потрібно розглядати через призму взаємовідносин з власне людським соціальним аспектом індустрії [3, с. 47-49].

В концепції мейоізму кожен менеджер повинен намагатися йти до рівноваги між технічним і соціальним боком підприємства, надавати стабільності соціальній організації таким чином, щоб індивіди, які співробітничають між собою для досягнення загальної мети, могли одержувати особисте задоволення, яке складає основу їх кооперації. Тим самим формальна організація зміцнювалася неформальними структурами.

За оцінкою історика менеджменту Д. Рена, досліджувачі людських взаємин внесли багато поправок у перші концепції менеджменту. Серед них можна виділити такі:

– Збільшення уваги до соціальних, групових потреб людини.

– Прагнення до збільшення робочих місць.

– Відмова від акценту на ієрархічній владі.

– Зростаюче визнання неформального боку організації, ролі настрою робітників і неформальних відносин.

– Розвиток способів і методики вивчення взаємодії формальної та неформальної організації.

На даний час управління людськими відносинами перетворилося в спеціальну управлінську функцію, яка одержала назву «управління персоналом», її основна мета полягає в тому, щоб, підвищуючи добробут робітника, надати йому можливість вносити свій максимальний особистий внесок в ефективну роботу всього підприємства [1, с. 14-16].

Велике місце в дослідженнях учених, що примикають до школи психології і людських відносин, займають проблеми мотивації людей в організації. До числа дослідників, що приділили цим проблемам значну увагу, варто віднести: А. Маслоу, Ф. Герцбергера, Д. Макклеланда, К. Альдерфера.

Найбільш послідовно концепція мотивації розвинута представником школи психології і людських відносин Дугласом Макгрегором. Вчений вніс значний вклад у розвиток теорії людських ресурсів, зосередивши свою увагу на питаннях лідерства, стилю

керівництва, поводження людей в організаціях.

Отже, основний зміст доктрини «людських відносин», сучасні американські теоретики зводять його до трьох положень:

1. людина являє собою «соціальну істоту»;
2. жорстока ієрархія підпорядкованості, формалізація організаційних процесів несумісні з «природою людини»;
3. рішення «проблеми людини» - справа бізнесменів.

На місце суворої формалізації організаційних процесів доктрина «людських відносин» ставить необхідність ретельного обліку неформальних аспектів організації, створення нових засобів підвищення продуктивності праці, до яких, відповідно до доктрини, відносяться і «освіта службовців», і «групові рішення», і «паритетне керування», і «гуманізація праці». Ідеологи «людських відносин» зосереджують увагу на вивченні «групових відносин», думаючи, що групові цінності є найбільш важливою умовою наукової організації управління [5, с. 56-59].

До недоліків школи психології і людських відносин можна віднести ігнорування питань самоврядування і самоорганізації робітників у виробництві, ученими був явно завищений рівень впливу на робітників за допомогою соціально-психологічних методів.

Однак, незважаючи на критику, якій піддавалася школа психології і людських відносин, основні її положення знайшли згодом відображення в нових, більш складних і сучасних концепціях менеджменту.

Література.

1. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту: [Підручник] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2003. – 415 с.

2. Мартиненко М.М. Основи менеджменту: [Підручник] / М.М. Мартиненко. – К. : Каравела, 2005. – 494 с.

3. Мошек Г.Є. Основи менеджменту: [Навчальний посібник] / Інститут змісту та методів навчання; Київський держ. торговельно-економічний ун-т. – К., 1998. – 136 с.

4. Тарнавська Н.П. Менеджмент: теорія та практика : [Підручник] / Н.П. Тарнавська, Р.М. Пушкар. – Тернопіль : ВКФ «Карт-бланш», 1997. – 457 с.

5. Яковенко В. Б. Менеджмент і маркетинг : [Навчальний посібник] / В.Б. Яковенко; Європ. ун-т. -К.: Вид-во Європейського ун-ту, 2006. – 143 с.

МОТИВАЦІЯ ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

РОЙ О.О., НОСОВА В.А., СТУДЕНТКИ**,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Як показує досвід передових країн, важливою ознакою сучасного суспільства є пріоритетна увага до персоналу - провідного чинника виробництва, який є одним з основних резервів економічного зростання та конкурентоспроможності підприємства. Мотивація персоналу та створення умов для його зацікавленості у підвищенні ефективності діяльності підприємства, й як наслідок підвищення продуктивності праці постають головними завданнями сучасного підприємства в умовах конкурентного ринку.

Мотивація – це процес спонукання людей до праці, який передбачає використання мотивів поведінки людини для досягнення особистих цілей або цілей організації [1].

Ціль мотивації полягає у спонуканні людини працювати краще, більше, якісніше, іншими словами знайти шлях до ефективного управління працівником. Систему мотивації простіше будувати, якщо знайти для працівника відповідні стимули. Адже не все те, що мотивує одного працівника, мотивуватиме іншого. Мотиви, що керують людиною, завжди індивідуальні. Індивідуальний підхід в мотивації дуже важливий. Потреби міняються з віком, і із задоволенням однієї потреби виникає інша. Потреби залежать від сімейного виховання і психотипу людини, засвоєного ним сценарію поведінки і, крім того, від досягнень, невдач і емоційних травм, отриманих в житті. Тому керівник повинен мати різнопланові знання та вміти їх використовувати для стимулювання своїх працівників до праці.

Однією з ознак успішного функціонування підприємства є сукупність методів і способів, які використовує керівництво для мотивації трудової поведінки робітників підприємства.

У своїх дослідженнях В.В. Травін, М.І. Магура, М.Б. Курбатова зазначають, що серед засобів, які можуть використовуватися для впливу на мотивацію працівників, виділяють

* *Науковий керівник – Харчевнікова Л.С., ст. викладач*

наступні: організація робіт; матеріальне стимулювання; моральне стимулювання; постановка цілей; оцінка і контроль; інформування; практика управління; заходи дисциплінарного впливу; звернення до найбільш значущих для працівника цінностям [2].

Мотивація відіграє важливу роль на працездатність людини. Вона буває двох видів: економічна та неекономічна. До економічної мотивації, перш за все, можна віднести заробітну плату, премії, надбавки. До неекономічної відносяться кар'єрне зростання, визнання та самоствердження, вдосконалення професійних умінь та навичок тощо [3]. Цей вид стосується людей, які працюють за покликанням, віддані своїй справі; люди, для яких праця є їх служінням і натхнення іншим сенсом крім господарських потреб.

На сьогоднішній день найпоширенішим чинником, який використовують власники українських підприємств, в мотивації є гроші, премії, підвищення тощо. Вважається, що дані елементи є найголовнішим і повинні задовольняти потреби працівника у мотивації. Проте, для сучасних менеджерів, крім заробітної плати, важливими є й інші чинники, зокрема зміст праці, умови, за яких вони можуть цілковито проявити свої здібності, уміння та навики, чітка орієнтація кар'єрного зростання.

Однак, щоб створити належну систему матеріальних стимулів, необхідні значні матеріальні затрати, які не кожне пересічне підприємство може собі дозволити. У зв'язку з цим постає питання, як же, маючи незначні кошти, можна забезпечити належну мотивацію на підприємствах. На це питання дає відповідь Бен Чейз, який стверджує, що, незалежно від рівня доходу того чи іншого підприємства, воно може здійснювати мотивацію персоналу шляхом ведення діалогу і спонуканням звичайних працівників висловлювали свої думки з приводу важливих рішень щодо управління підприємством. Співробітники почуваються мотивованими не тільки, коли їх стимулюють до роботи фінансово, але й коли відчувають, що вони «потрібні», можуть впливати на «глобальні процеси», і їх думка має значення [4].

Отже, для формування належного ставлення до праці потрібно створити такі умови, за яких персонал сприймав би свою працю як свідому діяльність, необхідну не тільки для нормального матеріального забезпечення себе і своєї сім'ї, а і як джерело самовдосконалення, основу професійного й службового зростання.

Мотивування працівників є одним з головних напрямків збільшення продуктивності праці і, як наслідок, обсягів виробництва.

Для того, щоб завжди мати можливість впливу на робітників, і одночасно щоб не втратити цінні кадри, керівник має створювати довгостроковий план-стратегію, який би передбачував розвиток відносин між роботодавцем і підлеглим.

Це, своєю чергою, сприятиме стабільності та розвитку підприємства на всіх рівнях його функціонування, зміцнить кадрову безпеку, забезпечить максимальне використання наявних трудових ресурсів.

Ураховуючи, що потреби час від часу змінюються, стверджуємо, що задоволення одних потреб породжує інші, таким чином процес мотивування є нескінченим. Необхідно постійно визначати потреби працівників і будувати систему мотивації персоналу, що відповідає своєму часу.

Література.

1. http://pidruchniki.com/15341220/menedzhment/motivatsiya_menedzhmenti

2. Іванов С.Л. Роль нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / С.Л. Іванов // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 5. – С. 34–38.

3. https://revolution.allbest.ru/economy/00779818_0.html

4. http://www.businessterritory.com.

5. http://stud.com.ua/22088/menedzhment/vilna_primusova_motivatsiya

СУЧАСНІ ЗМІНИ В ОФОРМЛЕННІ ПЕРВИННИХ ДОКУМЕНТІВ

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

Первинні документи – фундамент, на основі якого здійснюється облік. Визначення «первинного документа» згадується у двох нормативних актах: у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV (далі – Закон про бухоблік) [1] та у Положенні про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженому наказом Мінфіну України від 24.05.1995 р. № 88, (далі – Положення № 88) [3].

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

Законом України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг» від 03.11.2016 р. №1724-19 були внесені досить суттєві зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо обов'язкових реквізитів первинних документів (рис. 1). Закон набрав чинності та почав діяти з 03.01.2017 р.

Первинні документи можуть бути складені в паперовій або в електронній формі та повинні мати такі обов'язкові реквізити (ч. 2 ст. 9 Закону про бухоблік) [1]:

– назву документа (форми);

– дату складання;

– назву підприємства, від імені якого складено документ;

– зміст й обсяг господарської операції, одиницю виміру господарської операції;

– посади осіб, відповідальних за здійснення господарської операції та правильність її оформлення;

– особистий підпис або інші дані, що надають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції.

Стаття	Було	Стало з 03.01.2017 р.
Частина 1 статті 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	Підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, **які фіксують факти здійснення господарських операцій. Первинні документи повинні бути складені під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо – безпосередньо після її закінчення.** Для контролю та впорядкування оброблення даних на підставі первинних документів можуть складатися зведені облікові документи.	Підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи. Для контролю та впорядкування оброблення даних на підставі первинних документів можуть складатися зведені облікові документи.
Стаття 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	Первинний документ – документ, який містить відомості про господарську операцію **та підтверджує її здійснення.**	Первинний документ – документ, який містить відомості про господарську операцію.

Рис. 1. Ключові нововведення до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4]

Наявність перелічених вище реквізитів на документі надає йому юридичної сили та доказовості. На цьому наголосив і Мінфін України в листі від 15.01.2015 р. № 31-11410-08-10/871. З переліку обов'язкових реквізитів первинного документа з 03.01.2017 р. прибрали «місце складання». Також було виключено вимогу щодо терміну складання первинних документів. До внесення змін Закон про бухоблік зобов'язував платників податків складати первинні документи під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо – безпосередньо після її закінчення. Проте відповідними змінами вимогу щодо терміну складання первинних документів скасовано. Відтепер контролюючі органи не зможуть нарікати, що первинні документи складені не відразу після закінчення господарської операції, а через певний проміжок часу [5].

Починаючи з 19.07.2017 р. печатка не належить до обов'язкових реквізитів первинного документа (табл.) [2]. Проте іноді на наявності печатки наполягають як самі контрагенти, так і контролюючі й судові органи.

Таблиця

Вплив Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо використання печаток юридичними особами та фізичними особами – підприємцями»

До 19.07.2017 р.	***Після 19.07.2017 р.***
Суб'єкти господарювання можуть мати печатки. (ч. 1 ст. 58[1] ГКУ)	Суб'єкт господарювання має право використовувати у своїй діяльності печатки. Використання суб'єкта господарювання печатки не є обов'язковим. (ч.ч. 1 та 3 ст. 58[1] ГКУ)
Обов'язковість скріплення правочину печаткою може бути визначена за письмовою домовленістю сторін. (абз. 3 ч. 2 ст. 207 ЦКУ)	абз. 3 ч. 2 ст. 207 ЦКУ виключено

Отже, на сьогоднішній день контролюючі органи та суди вже давно перестали сприймати первинний документ як такий, що підтверджує фактичне здійснення господарської операції. Через те, що первинні документи не стали самодостатнім підтвердженням

реального здійснення господарської операції та фактично втратили свою роль «підтверджуючого» документу. І тепер таку функцію первинного документу як «підтвердження здійснення господарської операції» було виключено з його визначення. Зміни в Законі призвели до початку використання накладної як первинного документа, зменшуючи кількість документального оформлення господарських операцій.

Література.

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua

2. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо використання печаток юридичними особами та фізичними особами – підприємцями» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua

3 Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: наказ Мінфіну України від 24.05.1995 р. № 88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua

4 Змінено обов'язкові реквізити первинних документів [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://kmp.ua/uk/analytics

5 Первинний документ: роль в обліку та вимоги до оформлення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ibuh.info/uk/pervinnij-dokument

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКА В ОАО «ГОРОДЕЦ-АГРО»

РАДКОВИЧ М.В., СТУДЕНТКА,
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ «БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Эффективность работы сельскохозяйственных предприятий в некоторой степени зависит от состояния техники, которая применяется для обслуживания производства. Для подготовки техники к сельскохозяйственным работам необходимо в зимний период провести полное техническое обслуживание, а также ремонт сельскохозяйственной техники. Для качественного проведения ремонтных и других работ техники существуют машинно-тракторные парки, оснащенные современным оборудованием. Также для

проведения текущих ремонтов каждому предприятию нужно иметь ремонтные мастерские, оснащенные оборудованием и имеющие соответствующих квалифицированных работников. Только тогда ремонт сельскохозяйственной техники будет успешен. В большой степени важна организация ремонтных мастерских во время полевых работ, так как поломка может привести к потере урожая и снижению его качества. В случае, если у предприятия нет таких мастерских, можно обратиться в сервисные центры организаций, которые занимаются ремонтом, техническим обслуживанием сельскохозяйственного оборудования и продажей запчастей для них [1].

Сельскохозяйственная техника и оборудование в любой момент должны быть в отличном состоянии.

Ремонт сельскохозяйственной техники имеет важное значение как с экономической, так и с технологической стороны [2].

Машинно-тракторные парки и их сервисные центры должны иметь современное технологическое оборудование, позволяющее как можно точно выявлять неполадки и провести качественный ремонт. При отсутствии запчастей, они должны доставляться к месту ремонта в короткие сроки. весь процесс от приема до выпуска отремонтированной техники должен проходить под строгим контролем, что способствует своевременному и качественному выполнению работ.

Удлинение эксплуатационных свойств сельскохозяйственного оборудования может достигаться не только ремонтом, но и своевременным проведением технических осмотров и профилактических ремонтов. Эти работы также в полной мере выполняются машинно-тракторными парками и сервисными центрами. Своевременное обращение помогает качественной подготовке к полевым работам и увеличению сроков эксплуатации сельскохозяйственной техники.

Ремонт и техническое обслуживание тракторов и автомобилей на предприятии в настоящее время производится ремонтной мастерской. В период полевых работ техническое обслуживание обеспечено также непосредственно в поле мастерами-наладчиками. Несложный текущий ремонт техники в поле производится ремонтными рабочими. Та техника, которую невозможно отремонтировать в поле, ремонтируется в ремонтных мастерских. При ремонте такой техники применяются разные методы ремонта машин, обезличенный, не обезличенный, поточный, агрегатный, узловой.

В мастерской хозяйства отсутствуют в достаточном количестве для ремонтного цикла необходимые в номенклатуре запасные части по всем видам техники. В хозяйстве не хватает необходимого оборудования, инструментов, приспособлений, а также имеет место значительное количество ручного труда, что влечет за собой большие простои в ремонте техники, снижению показателей работы всех машин, что в дальнейшем сказывается на себестоимости конечной продукции. Проведение технического обслуживания зачастую сопровождаются ремонтом колес автомобилей. Наиболее часто выходят из строя камеры и покрышки. Их ремонт производится только в демонтированном состоянии. Демонтаж шин является довольно трудоемким. Зачастую для демонтажа шин грузовых автомобилей необходимо приложение больших усилий. Для этого необходимо применение специальных стендов [3].

Для экономической оценки предлагаемого проекта определяем сумму капитальных вложений (таблица).

Таблица

Стоимость приобретаемого и изготавливаемого оборудования [3, 5]

Наименование оборудования	***Модель***	***Стоимость, руб.***
Станок обдирочно-шлифовальный	ОШ-1	3550
Пресс электрогидравлический (максимальное усилие 40 т)	Р-342М	912
Стенд для шиномонтажа	10.427.91.	499
Установка для расточки цилиндров двигателей.	2407	1145
Установка хонинговальная для хонингования цилиндров двигателя.	УХ	1644
Хонинговальная головка для хонингования цилиндров автомобильного двигателя.	2453	147
Станок для шлифовки фасок и торцов клапанов. Тип настольный.	Р-186	1244
Стенд для ремонта V-образных двигателей КамАЗ, ЯМЗ	Р770	1745
Итого:	10887	

Примечание: Источник: собственная разработка.

Себестоимость ремонтной продукции – это выражение в денежной форме текущих затрат ремонтного предприятия на ее

производство и сбыт, на предприятии данный показатель составляет 23724 руб. [4].

По результатам расчетов можно сделать следующие выводы. Предлагаемый проект экономически целесообразен. Дополнительные капиталовложения составят 10887 руб. В результате уменьшения издержек на проведение условного ремонта годовая экономия составит 11076 руб. Капитальные вложения окупятся за 0,98 года.

Литература.

1. Белорусский национальный образовательный портал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.edu.by

2. Сельское хозяйство Республики Беларусь: статистический сборник. – Минск : Национальный статистический комитет, 2016. – 318 с.

3. Герасимова В.И. Анализ хозяйственной деятельности: курс лекций / В.И. Герасимова, Г.Л. Харевич. – Минск: 2009. – 380 с.

4. Лещиловский П.В. Экономика предприятий агропромышленного комплекса / П.В. Лещиловский. – Минск.: УМЦ Минсельхозпрода, 2011. – 487 с.

5. Сельское хозяйство Республики Беларусь: статистический сборник. – Минск : Национальный статистический комитет, 2016. – 318 с.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Романашенко М.О., Романашенко І.О., студентки*, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Міжнародні економічні відносини – система господарських відносин між країнами світу. Найважливішими формами М.е.в. (світогосподарських зв'язків) є міжнародна торгівля, міграція робочої сили, вивіз капіталу, міжнародні фінансово-кредитні. валютні відносини тощо [5].

Становлення і розвиток зумовлені появою низки передумов як на національному, так і на міжнародному рівнях.

До передумов міжнародного рівня належать:

– нерівномірність розподілу факторів виробництва;

– усвідомленість нації в розвитку і удосконаленні економічних переваг і їх місця в формуванні міжнародних економічних відносин;

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

– створення розвинутої інфраструктури зовнішньоекономічних зв'язків [6].

Формування міжнародних економічних відносин завжди відбувалося під впливом певних дій і факторів. В сучасних умовах такими факторами слід вважати:

–постійне і стійке збільшення обсягів і асортименту товарного обміну;

– розширення сфери дій і функцій світового фінансового ринку;

– пошук шляхів подолання негативних наслідків глобальних проблем;

– лібералізація національної і міжнародної політики;

– зміни в системі міжнародного поділу праці;

– зростання значення міжнародних корпорацій;

– створення і постійне удосконалення системи світового і регіонального регулювання міжнародних економічних відносин;

– формування всесвітньої інфраструктури міжнародних економічних відносин.

Усі суб'єкти світової економіки взаємодіють між собою через систему міжнародних економічних відносин, що на практиці утворюють механізм функціонування світового господарства. Міжнародні економічні відносини і світове господарство знаходяться в тісному логічному й історичному взаємозв'язку.

Як складова частина світового господарства сучасні міжнародні економічні відносини являють собою систему відносин економічного взаємозв'язку і взаємозалежності національних господарств [4].

З цього боку, міжнародні економічні відносини відображають ринковий характер національних економік. Особливостями міжнародних економічних відносин як сфери розвинутого ринкового господарства є:

– економічне відокремлення учасників на базі світового поділу праці й національних меж;

– міжнародний обмін факторами і результатами виробництва, що призвів до створення і функціонування світових ринків товарів, послуг, капіталів, робочої сили, технологій тощо;

– дія законів попиту, пропозиції, вільного ціноутворення;

– конкурентна боротьба продавців, покупців, товарів і послуг;

– схильність монополізації до концентрації виробництва і збуту [2].

Міжнародні економічні відносини на макрорівні – це форми і засоби зв'язків національних економік у світовому господарстві: зовнішня торгівля, міжнародна міграція факторів виробництва тощо.

Міжнародні економічні відносини на мікрорівні – це особлива сфера діяльності національних економічних одиниць, орієнтована на зовнішньоекономічні зв'язки, заснована на міжнародному поділі праці. З позиції національних виробників і споживачів міжнародні економічні відносини розуміються як експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт товарів, послуг, капіталів, технологій, міжнародна кооперація тощо [1].

Подібне розмежування змісту і суб'єктів міжнародних економічних відносин на макро- і мікрорівнях дозволяє об'єднати різні точки зору на форми міжнародних економічних відносин і виділити такі:

– міжнародна торгівля товарами і послугами;

– міжнародне виробниче і науково-технічне співробітництво, включаючи й обмін технологіями;

– міжнародні валютно-кредитні і фінансові відносини;

– міжнародна міграція робочої сили.

Об'єктами сучасних міжнародних економічних відносин є:

– товари в матеріальній формі (сировинні й продовольчі, готові вироби, продукція обробної промисловості, машинотехнічна продукція);

– послуги (міжнародні інжиніринг, консалтинг, аудит, лізинг, туризм, транспортування, розрахунки тощо);

– технології (патентні й безпатентні ліцензії, товарні знаки);

– капітал (прямі й портфельні закордонні інвестиції, міжнародний кредит);

– робоча сила [3].

Однією з особливостей сучасних міжнародних економічних відносин є інтернаціоналізація господарського життя. Вона має два рівні; мікрорівень і макрорівень.

На мікрорівні інтернаціоналізація являє собою процес залучення фірми до міжнародних операцій, якому притаманний переважно стадійний характер. Зазвичай відрізняють три основні етапи:

– початковий;

– локальної ринкової експансії,

– транснаціональний.

Для кожного етапу характерними є не лише специфіка завдань і значущість зарубіжної діяльності, а й відмінності в орієнтації вищого менеджменту.

На макрорівні інтернаціоналізація полягає в розширенні та поглибленні світогосподарських зв'язків за рахунок підвищення міжнародної мобільності факторів і результатів виробництва.

Зростаюча глобалізація світової економіки, ускладнення і взаємопереплетення господарських процесів спонукають до пошуків нових шляхів і засобів щодо збереження національних інтересів на світовому ринку, посилення міжфірмової та міждержавної конкурентної боротьби за ринки збуту і джерела сировини обумовлює необхідність кооперації як фінансових, так і виробничих зусиль територіально суміжних країн, що дає можливості заощаджувати на митних зборах, уникати додаткових витрат виробництва.

Саме тому в умовах ринкової трансформації економіки посилюється увага до сфери міжнародних економічних відносин як до системи господарських зв'язків між національними економіками окремих країн, відповідними суб'єктами господарювання, як до особливої форми діяльності, що базується на міжнародному поділі праці.

Література.

1. Горбач Л. Міжнародні економічні відносини : [Підручник] / Л.Горбач, О.Плотніков. – К. : Кондор, 2005.

2. Дахно І. Міжнародна економіка : [Навчальний посібник] / І. Дахно, Ю. Бовтрук; Міжнар. акад. управл. персонал. – К. : МАУП, 2002.

3. Економічна теорія : [Підручник] / В.М. Тарасевич, В.В. Білоцерківець, С.П. Горобець, О.В. Давидов та ін.; за ред. В.М. Тарасевича; М-во освіти і науки України, Нац. металургійна акад. України. – К. : Центр навчальної літератури, 2006.

4. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: [Навчальний посібник] / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.В. Даниленко. – К. : Знання-Прес, 2002.

5. Міжнародні економічні відносини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.studentbooks.com.ua/content/view/36/39/

6. Международные экономические отношения: [Учебник] / Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. – М., 2004.

PRODUCTION AND BENEFITS OF WHEAT CULTIVATION IN UKRAINE

RUDENKO I., STUDENT,
KHARKIV PETRO VASYLENKO NATIONAL UNIVERSITY OF AGRICULTURE

In connection with population growth and increasing demand for food in global agriculture there has been a steady tendency to increase production of high protein products. At the present time, we are increasingly focusing on providing a healthy diet by adding useful products in the diet, with some of them somewhat unusual. In order to provide the body with vitamins, trace elements and other useful substances, especially in the winter season, when they are not enough in vegetables and fruits, nutritionists recommend to include wheat germ in the diet. One of the undeniable advantages of this product is that its nutritional value does not depend on the season, wheat grains can be fired and consumed throughout the year.

The main purpose of winter wheat is providing people with bread and bakery products. The value of wheat bread is determined by the favorable chemical composition of the grain. With a specific weight in the resources of vegetable protein, the first place is protein crops – 70 % [1, 4-6].

Now the adult gets at the expense of bread and grain products about half the daily requirement in carbohydrates, 35-50 % in proteins and a significant part in vitamins. As part of the seeds of wheat seeds, vitamins A, D, E, a large number of vitamins of group B (in their embryo several times more than in the grain) and other vitamins.

Mineral composition is represented by 21 trace elements, including potassium, calcium, magnesium, sodium, phosphorus, iron, copper, manganese, selenium, zinc and others. The most useful for the organism is germinated wheat, since enzymes that are contained in the embryo are activated when germinating grains and processes of digestion of nutrients occur, which makes them easily digested by the body [5].

From sources of folk medicine it is known that in Ukraine from ancient times, as a gastric remedy and to stimulate appetite, used tincture of wheat germs and grass of the fragrant gourd. The ancient doctors of the

East used wheat germs to treat tumors, lichen, eczema and, most surprisingly, bites of rabid animals.

Modern pharmacologists testify to the same powerful energy of wheat germs.

In Ukraine, about 70 varieties of wheat are recommended, among which up to 80% are varieties of winter wheat and only 20 % are spring.

Grain crops play an important role in all regions of Ukraine, especially in the Steppe and Forest-steppe areas. Even in Transcarpathian and Ivano-Frankivsk regions, where the share of grain crops is the lowest in Ukraine, they occupy about 40% of the crop area.

The main grain crop in Ukraine is winter wheat. The most favorable soil-climatic conditions for its cultivation have developed in the regions of the Steppe and Forest-steppe zones, where this culture occupies half of the area allocated for grains. In the regions of the Polissya zone, the share of winter wheat crops is much lower [7].

Despite the fact that the soil-climatic conditions of the steppe zone of Ukraine are quite adequate for the needs of growing high-quality grain and grain production, the main place is occupied by varieties of strong wheat, the level of harvesting of high-quality grain still does not meet the needs of the national economy.

In the forest-steppe wheat should be placed in the fields of busy vapors with green fodder and hay, after clover for one slope, peas, lentils, ranks, early potatoes of early consumption, maize on early silage collected in the phase of milk-waxy maturation not later than 20 days before the onset of the optimal timing of sowing, and in the arid south-eastern part - also after clean vapors.

In the Polissya - after the above-mentioned crops for green feed, as well as after lupine for green fodder and silage, perennial legumes for one slope (in the western regions it is possible after the second slope), peas for grain, maize for early silage, flax, early potatoes of early consumption.

It should be remembered that intense strong and price varieties are more demanding than predecessors. Therefore, the best precursors (clean and busy pairs, leguminous crops) should be given for their cultivation. In regions with sufficient rainfall in July, August and September, it is expedient, after harvesting early crops, to peel the field and sow the siderates (radish, mustard), but in such a way as to earn them no later than 20 days prior to the onset of the optimal timing of wheat sowing.

This suggests that the potential of new varieties of wheat is not fully used and there are significant reserves for raising and quality of grain through agrotechnical measures. In addition, the pollution of the environment and food products with pesticide residues, as well as the increase in the content of nitrates and nitrites in them, require strengthening control over their residual quantities and the development of scientific foundations and practical methods of environmentally safe technologies for growing winter wheat [4].

The total crop area under crops in 2017 is 26.9 million hectares, which is 152 thousand hectares more than in 2016.

Grain crops sowed 14.3 million hectares (53% of all crops). Of these: spring grains and leguminous crops (with corn) – 7.17 million hectares, winter grains – 7.15 million hectares. In the context of spring cereal areas make up:

– wheat – 177 thousand hectares;
– barley – 1,59 million hectares;
– oats – 199 thousand hectares;
– peas – 386 thousand hectares;
– maize for grain - 4,47 million hectares;
– buckwheat – 154 thousand hectares;
– millet – 54 thousand hectares.

From winter crops::

– winter wheat – 6103 thousand hectares;
– rye – 169 thousand hectares;
– winter barley – 872 thousand hectares;
– winter rape – 858 thousand hectares.

So, after analyzing all of the above, the following conclusions and generalizations can be made: Wheat germ is the most valuable natural concentrate of unique nutrients, which includes 40% protein, 12% fat, 48% carbohydrates and other biologically active substances. The energy value of 100 g of the product is about 400 Kcal. In wheat germ three times more protein (32%) and seven times - fat (13%) than grain. The protein of the embryo is closer to the protein of animal origin, which allows it to be used in diets of patients with diabetes mellitus.

The protein composition of the germ of wheat is extraordinary. It contains essential amino acids in excess of 30% of the total protein content is lysine, leucine, threonine, valine, and the like. As you know, the energy base for living cells is phytohormones. They are also sufficient in the

embryo, and they contribute to the development of the so-called T-helper and T-killer in the body that prevent the toxic and oncological damage to the cells of the body [4].

The technologies of winter wheat cultivation consist in optimizing the conditions of wheat growing at all stages of plant growth and development.

The main objective of intensive technology is the maximum realization of potential productivity of varieties of winter wheat by rational mobilization of natural and man-made factors of productivity.

Literature.

1. Заика С.А. Ресурсосберегающие технологии как стратегия менеджмента сельскохозяйственных предприятий / С.А. Заика, А.В. Гридин // Общество и экономическая мысль в XXI в.: пути развития и инновации: материалы юбилейной IV Международной научно-практической конференции, 31 марта 2016 г. [Текст] / редкол.: А.М. Сысоев [и др.]. – Воронеж: Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2016. – С. 52-57.

2. Заїка С.О. Main directions of providing economic efficiency of grain production / С.О. Заїка, В.О. Курган, Р.Р. Романова // Матеріали XV науково-практичної конференції «Дослідження з економіки у 2018 році». – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2018. – С. 142-144.

3. Заїка С.О. Особливості переходу на інноваційні ресурсозберігаючі технології / С.О. Заїка, О.В. Грідін // Родові поселення – механізм формування державних пріоритетів розвитку сільських територій України в умовах євроінтеграції: матеріали міжнародної наук.–практ. конф., 22 квітня 2016 р. – Житомир: Вид-во «Рута», 2016. – 124 с. С. 42-44.

4. Інноваційні ресурсозберігаючі технології: ефективність в умовах різного фінансового стану агроформувань: [монографія] / За ред. професора Г.Є. Мазнєва. – Харків: Вид-во «Майдан», 2015. – 592 с.

5. Технології вирощування зернових і технічних культур в умовах Лісостепу України / За ред. П.Т. Саблука, Д.І. Мазоренка, Г.Є. Мазнєва. – Харків: ХНТУСГ. – 2007. – 633 с.

6. Технологічні карти та витрати на вирощування сільськогосподарських культур / За ред. П.Т. Саблука, Д.І. Мазоренка, Г.Є. Мазнєва. –К.: ННЦ «ІАЕ». – 2005. – 402 с.

7. Технологічні карти та витрати на вирощування сільськогосподарських культур з різним ресурсним забезпеченням / За ред. Д.І. Мазоренка, Г.Є. Мазнєва. – Харків: ХНТУСГ. – 2006. – 725 с.

КОЛИВАННЯ ЦІН НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ В УКРАЇНІ

РОМАНАШЕНКО І.О., СТУДЕНТКА*,
ХАРКІВСЬКИХ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Ціна – це категорія товарного виробництва, яка обслуговує обмінні процеси, і виступає важелем впливу на суспільне відтворення. Наприклад, ціна обслуговує усі стадії суспільного відтворення (виробництво, розподіл, обмін і споживання), бере участь у розв'язанні різнобічних соціально-економічних проблем суспільства, виступає важливим фактором впливу на розвиток економіки. Дослідження природи цін та її теоретичних основ є необхідною умовою вдосконалення господарського механізму в ринкових умовах.

Вивченням формування та коливання ціни займалися такі вітчизняні вчені, як М.М. Артус [2], Є.М. Кирилюк [3], Е.А. Фірсов [5], О.М. Шпичак [6], М.К. Пархомець [4] та інші.

Метою дослідження є з'ясування особливостей коливання цін на сільськогосподарську продукції за період 2014-2016 років.

Коливання ціни товару навколо ціни рівноваги відбувається через бездіяльність в тенденціях зміни ринкового співвідношення попиту і пропозиції. Це є одною з необхідних передумов дії ринкового механізму підтримання економічних пропорцій, встановлення динамічної збалансованості виробництва і споживання [9].

В Україні ціни на сільськогосподарську продукцію, як і на всі інші товари вітчизняних виробників, характеризуються тенденцією до зростання. Це явище пов'язане з інфляційними процесами в економіці, що відображають підвищення ціни практично всіх ресурсів, задіяних у національному господарстві. Зростання цін на сільськогосподарську продукцію є одним з основних чинників, які зумовлюють здорожчання продовольчих товарів (табл.) [7].

Причини коливання цін на сільськогосподарську продукцію пов'язані з комплексним впливом двох чинників: залежності галузі від погодних умов та низької еластичності попиту на сільськогосподарську продукцію. Сучасні темпи зростання цін на сільськогосподарську продукцію загалом перевищують темпи інфляції та зростання цін у промислових галузях (рис. 1) [8].

---

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

Таблиця

Індекси цін реалізації продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами (% до попереднього року)

	Продукція сільського господарства	***У тому числі***	
		продукція рослинництва	***продукція тваринництва***
2012	106,8	105,6	108,0
2013	97,1	91,8	102,4
2014	124,3	129,2	119,1
2015	154,5	167,2	141,3
2016	109,0	116,3	101,7
2017	108,6	120,7	105,9

Академік Б.Й. Пасхавер вважає, що зростання показників виробництва сільськогосподарської продукції та її висока рентабельність сформувалися завдяки зростанню продуктивності земель і живої праці, які й перекривають втрати від диспаритету цін [1, с. 103].

Помітні коливання в динаміці цін на сільськогосподарську продукцію дезорієнтує аграрні підприємства у виборі програми виробничої діяльності на близьку перспективу. Існують випадки, коли після збільшення закупівельних цін на певні види продукції рослинництва наступного року сільгоспвиробники значно збільшували посівні площі відповідних культур. Як наслідок, сталося перевиробництво продукції, яке створило чергові цінові коливання і негативно позначилося на прибутках підприємств.

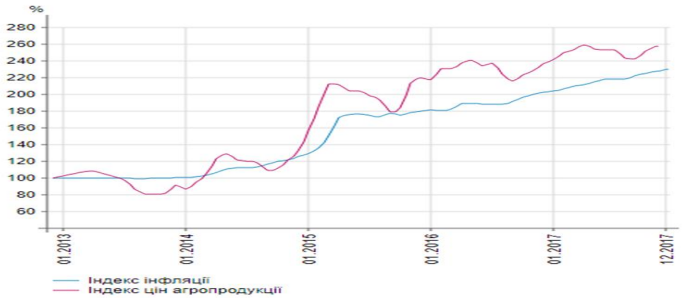


Рис. 1. Динаміка зміни індексів інфляції та цін агропродукції в країні за останні роки

Висока варіація цін на певний вид сільськогосподарської продукції свідчить про значні можливості впливати на процес ціноутворення не всіх виробників, а окремих їх груп, лідерів галузі.

Повністю уникнути помітних коливань в динаміці цін на сільськогосподарську продукцію через об'єктивні причини не вдасться. Проте, інструменти пом'якшення негативних наслідків цих коливань добре відомі. Так, наприклад:

1. Страхування ризиків, у тому числі під час біржових торгів;
2. Розвиток інтеграційних зв'язків між сільгоспвиробниками та переробними підприємствами;

Для згладжування цінових коливань існує Аграрний фонд України. Наприклад, збільшення експорту сільськогосподарської продукції допомагає зняти надлишок її пропозиції, який спричинює зниження цін на внутрішньому ринку.

Отже, коливання цін на сільськогосподарську продукцію є чинником який помітно впливає на поведінку її виробників, закладаючи тим самим тенденції розвитку аграрного сектору економіки. Пристосування до негативних наслідків впливу цього чинника відбувається переважно у формі перерозподілу ресурсів на користь окремих сільськогосподарських галузей, підвищення рівня концентрації виробництва за рахунок усунення з ринку дрібних суб'єктів господарювання, формування холдингових структур. Як наслідок, зростає роль сільгоспвиробників у процесі формування цін на їх продукцію. Індикатором цього процесу є підвищення варіації цін реалізації продукції в розмірі окремих виробників та їх груп.

Література.

1. Агропродовольчий розвиток України в контексті забезпечення продовольчої безпеки країни: колективна монографія / [О.В. Шубравська, Л.В. Молдаван, Б.Й. Пасхавер та ін.]; за ред. О.В. Шубравської. – К. : ДУ «Інститут економіки та прогнозування України», 2014. – 456 с.

2. Артус М.М. Державна політика та фінансовий механізм ціноутворення на сільськогосподарську продукцію : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук / М.М. Артус. – К., 2011. – 38 с.

3. Кирилюк Є.М. Аграрний ринок в умовах трансформації економічних систем: монографія / Є.М. Кирилюк. – К. : КНЕУ, 2013. – 571 с.

4. Пархомець М.К. Ціноутворення у підприємствах агропромислового виробництва: організація та методика : монографія / М.К. Пархомець, М.З. Матвійчук. – Тернопіль : Економічна думка, 2012. – 228 с.

5. Фирсов Е.А. Развитие теории стоимости и ценообразования / Е.А. Фирсов // Економіка АПК. – 2014. – № 3. – С. 42-49.

6. Шпичак О.М. Теоретико-методологічні аспекти ціноутворення на сільськогосподарську продукцію / О.М. Шпичак // Економіка АПК. – 2012. – № 8. – С. 3-10.

7. Індекси цін реалізації продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

8. Індекс цін на сільськогосподарську продукцію [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://index.minfin.com.ua

9. Коливання цін, ціна рівноваги [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://studentbooks.com.ua

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

САПЕЛКІНА Н.М., СТУДЕНТКА,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Наша країна славиться своїми сприятливими природно-кліматичними умовами, тому ми можемо вирощувати високоякісні культури і збирати великий урожай .

Зернове господарство є основою сільськогосподарського виробництва. Завдяки зерновим культурам ми годуємо населення не тільки в нашій країні, але і за її межами. Також забезпечуємо галузь тваринництва та створюємо нові робочі місця в агропромисловому виробництві. В Україні вирощують такі зернові культури: ячмінь, просо, пшениця, рапс, соя та ін.

Україна займає одне з найважливіших місць з експорту зернових культур. Адже зернові культури приносять прибуток нашій країні. На сьогодні попит на українське зерно наявний з боку багатьох країн світу, у тому числі країн ЄС. Освоєння світового ринку зерна, зміцнення позицій України на ньому є важливим фактором економічного зростання зерновиробництва.

Зерновий комплекс нашої країни включає в себе виробництво, переробку, зберігання, транспортування культур. Все це забезпечує країну грошовими надходженнями до бюджету. Дослідження зернового комплексу охоплює широке коло питань: техніко-технологічної оснащеності, відтворення родючості ґрунтів, різних аспектів виробництва, збереження, транспортування, переробки й реалізації зерна. В економічному плані головними питаннями є

досягнення такого рівня прибутковості виробництва зерна, який би забезпечував розширене відтворення на інтенсивно-інноваційних засадах. При цьому в умовах економічної самостійності кожний виробник зерна зважає на кон'юнктуру того ринку, на якому він має намір здійснити його реалізацію, включаючи світовий ринок.

Зерновий ринок являє собою систему товарно-грошових відносин, що виникають між його суб'єктами в процесі виробництва, зберігання, торгівлі та використання зерна на засадах вільної конкуренції, вільного вибору напрямів реалізації зерна й визначення цін, а також державного контролю за його якістю та зберіганням. Суб'єктами ринку зерна є його товаровиробники, підприємства зі зберігання зерна, суб'єкти заставних закупок зерна та проведення інтервенційних операцій, акредитовані біржі та інші [1].

Окрім того що Україна нарощує обсяги виробництва зернових культур, існує ряд гострих проблем, серед яких В.М. Лебідь та К.Є. Прищепа виділяють:

1. Виробляється обсяг, набагато більший від потрібного для забезпечення хлібом і хлібопродуктами населення, і кожного року після жнив експортується значний обсяг зерна за низькими цінами одразу після жнив, а потім пізніше імпортується за набагато вищими цінами.

2. Крайній ступінь нерозвиненості експортної інфраструктури.

3. Вартість зберігання зерна на елеваторах є високою, інфраструктура зберігання є досить старою і неефективною, втрати при зберіганні також дуже високі.

4. Несталість і досить великі коливання цін на зерно. Це спричинене не тільки різницею попиту й пропозиції, а й двома іншими важливими причинами – обмінний курс і світова ціна на пшеницю.

5. Продуктивність урожаю є низькою, це спричинене застарілим обладнанням та технікою, неефективними методами ведення сільського господарства.

6. Значне скорочення попиту на зерно як корму при виробництві тваринницької продукції [7].

Розвитку і підвищенню ефективності вирощування зернових культур в Україні сприятиме функціонування раціонального ринку зерна. Виходячи із законів ринкової економіки та специфіки зернопродуктового підкомплексу, розвиток згаданого ринку повинен передбачати: господарську самостійність виробників та створення умов для конкуренції учасникам ринкової торгівлі зерном і

зернопродуктами; наявність різних форм підприємств системи заготівлі, зберігання і переробки зерна; певний порядок формування і розподіл державних ресурсів зерна; економічні методи регулювання ринкових відносин при реалізації зерна.

За таких умов основним завданням державного регулювання повинен бути захист інтересів виробників і споживачів зерна для забезпечення прибутковості виробництва зернопродукції та контролю за еквівалентністю цін на зерно і засоби виробництва, що постачаються сільському господарству, регулювання умов поставок зерна на ринок. Метою державного регулювання ринку зерна повинна бути підтримка функціонування ринкового механізму й коригування його розвитку в потрібному для країни напрямі [3, 4].

Економічні показники ринку зерна проявляються у визначенні обсягів виробництва зерна і зернопродукції, достатніх для споживання, розподілу та обміну. Джерелами надходження зерна на ринок служать зернові господарства, підприємства та організації, які займаються його перепродажем, які здійснюють ввезення та вивезення зерна з-за меж певної території.

За словами німецького вченого професора К. Кельнера, існує кілька причин, чому аграрним виробникам у всьому світі слід переходити від традиційного сільського господарства до ресурсозберігаючого. Це руйнування ґрунтів внаслідок ерозії та накопичення солей, руйнування гумусного шару ґрунту і зниження біологічного різноманіття ґрунтів внаслідок інтенсивної обробки, а також зростання викидів вуглекислого газу.

Основний напрямок роботи з виробництва зерна у кожному регіоні, районі й господарстві, на думку М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука, М.М. Федорова, полягає у використанні таких чинників:

– поглиблення спеціалізації і концентрації виробництва на всіх рівнях його організації;

– оптимізація структури посівів, освоєння науково-обґрунтованих сівозмін;

– удосконалення розміщення зернових культур у напрямі поглиблення спеціалізації базових районів кожної області з виробництва зерна;

– оптимізація міжрегіональних потоків зерна і продуктів його переробки в межах потреб у продовольчих та фуражних ресурсах інших регіонів та створення загальнодержавних і експортних ресурсів;

– упровадження ресурсозберігаючих екологоощадних технологій обробітку ґрунту;

– широке запровадження комплексної біологізації захисту рослин;

– використання переваг системи органічного удобрення ґрунтів;

– підвищення окупності застосування мінеральних добрив, фізіологічно активних речовин та пестицидів;

– удосконалення і розвиток системи насінництва в загальному контексті сортового забезпечення посівів [1, 8-10].

Виробництво зернових культур залишається найбільш інвестиційно-привабливим напрямком, зважаючи на наступні фактори:

– високий рівень рентабельності, в середньому більше 25 %, залежно від культури, погодних умов та ефективності господарств;

– порівняно невисокий рівень інвестицій, в середньому 1-2 тис. дол. на гектар, що дозволяє досягти середнього строку окупності протягом 2-4 років;

– наявність потенціалу подальшої консолідації галузі. Сьогодні, великі холдинги контролюють близько 20 % всіх орних земель в Україні;

–більш низький рівень волатильності ринкових цін у порівнянні з іншими напрямками сільськогосподарського сектора за рахунок стабільного попиту з боку експортерів [3, 5].

Тому, з огляду на вищевикладений матеріал, ґрунтується висновок про необхідність побудови ефективного механізму регулювання ринку зернових з урахуванням сучасних внутрішніх та зовнішніх тенденцій розвитку. На нашу думку, основними кроками у цій побудові повинно бути:

– вдосконалення законодавства з позиції прогнозованості та завчасності застосування регуляторних заходів;

– розробка програми державного планування, прогнозування та попереднього оприлюднення переліку об'єктів державного цільового регулювання;

– державна підтримка розвитку обслуговуючої інфраструктури (зерносховищ, елеваторів, портів), залізничної, річкової та морської логістичних систем;

– створення системи моніторингу та прогнозування кон'юнктури ринку, доступного для всіх учасників ринку аналізу щодо стану внутрішнього і зовнішнього ринків сільськогосподарської продукції, каналів збуту продукції та ін.;

– забезпечення безперебійної комунікації між операторами зернового ринку та державними установами, які приймають безпосередню участь у розробці аграрної політики;

– формування конкурентоспроможного іміджу вітчизняного зернового ринку за допомогою співпраці органів держави з міжнародними організаціями (зокрема, із міжнародною асоціацією торгівлі зерном і кормами, міжнародною радою по зернових), посольствами провідних країн, з якими Україна тісно співпрацює [6, 11].

Головним завданням зернового комплексу України є підвищення конкурентоспроможності виробника. За останні роки зросли ціни на паливо, матеріали, устаткування, сільськогосподарську техніку.

Опрацювавши літературні джерела, можна визначити основні проблеми, що стримують зростання урожайності зернових культур. До них відносяться такі:

– високий рівень інфляції;

– зношене обладнання;

– нестача сховищ для зберігання зерна;

– відсутність регулювання НБУ курсу грошової національної одиниці.

Ефективність та прогнозованість державного регулювання ринку зерна є об'єктивною передумовою зростання зернового сектора України. Недостатня системність та неузгодженість законодавства України має негативний вплив на стан зерновиробництва що призводить до втрат для учасників зернового ринку та економіки в цілому.

Отже, проаналізувавши цю тему, можна сказати, що Україна є однією з основних провідних країн по вирощуванню зернових культур, вона має великий потенціал для сільськогосподарського виробництва та для підняття рівня економіки. Необхідно тільки вирішити усі проблеми, для того щоб збільшити рівень прибутку вирощування зернових культур та вдосконалити нормативно-правову базу, для того, щоб покращити показники функціонування агропромислового комплексу України.

Література.

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М.В., Зубець М.В., Саблук П.Т. та ін.]; за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.

2. Андрійчук В.Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / В.Г. Андрійчук, М.В. Зубець, В.В. Юрчишин. – К. : Аграрна наука, 2005. – 381 с.

3. Ведение аграрного бизнеса в Украине // Украинский клуб аграрного бизнеса. – К., 2013. – 95 с.

4. Заїка С.О. Інвестиційний потенціал підприємства та варіанти його формування / С.О. Заїка // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Випуск 13. – Частина 1. – С. 84-87.

5. Заїка С.О. Фактори формування інноваційного потенціалу підприємств / С.О. Заїка // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – Том 20. – Випуск 6. - 2015. – С. 94-97.

6. Лаврінчук О.В. Перспективи розвитку ринку зерна країни / О.В. Лаврінчук // Облік і фінанси АПК. - 2011. - № 3. - С. 144-152.

7. Лебідь В.М. Сучасний стан ринку зерна України / В.М. Лебідь, К.Є. Прищепа // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 1 (31). – С. 131-135.

8. Технології вирощування зернових і технічних культур в умовах Лісостепу України / За ред. П.Т. Саблука, Д.І. Мазоренка, Г.Є. Мазнєва. – [2-е вид., доп.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 720 с.

9. Технології вирощування зернових і технічних культур в умовах Лісостепу України / За ред. П.Т. Саблука, Д.І. Мазоренка, Г.Є. Мазнєва. – Харків: ХНТУСГ. – 2007. – 633 с.

10. Технологічні карти та витрати на вирощування сільськогосподарських культур з різним ресурсним забезпеченням / За ред. Д.І. Мазоренка, Г.Є. Мазнєва. – Харків: ХНТУСГ. – 2006. – 725 с.

11. Фененко П.О. Експорт зернових українськими аграріями:проблеми та нові підходи до регулювання їхньої зовнішньоекономічної діяльності / П.О. Фененко // Агросвіт. – 2012. – № 19. – С. 43-47.

ПРИНЦИПИ ОПТИМІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Стрєлка Ю.Ю., студентка,
Накісько О.В., к.е.н., доцент,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Облік оплати праці працівників є дуже важливою складовою частиною всього бухгалтерського обліку будь-якої організації. Важливо не тільки правильно відобразити розрахунки заробітної плати, але й безпомилково розрахувати суму, яка належить до виплати кожному працівникові, а також своєчасно утримати із заробітної плати

суми обов'язкових та інших відрахувань. Також актуальним є те, що заробітна плата - це істотна стаття собівартості продукції.

Оптимізація оплати праці працівників підприємства – це крок у напрямі досягнення максимальних результатів з мінімальними витратами. У керуванні трудовими ресурсами важливим є створення системи мотивувальних факторів, орієнтованих на підвищення відповідальності працівників за кількісні і якісні результати їх діяльності. Основою для створення такої системи оплати праці можуть стати такі принципи:

– рівень заробітної плати повинен бути адекватним особистому внеску, продуктивності праці і компетенції працівника;

– персонал слід підбирати так, щоб він був конкурентоспроможним порівняно з аналогічними посадами працівників споріднених підприємств;

– зростання продуктивності праці на підприємстві повинно випереджати зростання заробітної плати працівників;

– розмір і темпи зростання оплати праці повинні відповідати темпам зростання вартості життя працівників та їх сімей.

У модель оптимізації оплати праці доцільно включати базову і змінну складові. Базова заробітна плата встановлюється за показниками виконання працівником прямих посадових обов'язків, а змінна – заснована на оцінці особистого внеску працівника та його ставлення до результатів діяльності в колективі.

Класифікаційну схему базових виплат пропонується розробляти залежно від диференціації заробітної плати та характеру виконуваних робіт. Необхідно враховувати те, що, посади, які за складністю, обсягом виконуваних робіт, відповідальністю та необхідною для цього кваліфікацією є рівнозначними, повинні мати однакову базову зарплату. Більш відповідальна і складна праця коштує більше.

Важливо передбачити, щоб інтервал між двома «сусідніми» позиціями (посадами) був би достатнім, щоб мотивувати працівників на професійний розвиток.

Отже, формування і використання моделі оптимізації оплати праці при диференціації посад дозволить вирішувати економічні проблеми на підприємстві.

ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ. ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

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

На сучасному етапі розвитку економіки в Україні підприємництво відіграє особливо важливу роль. Через значну конкуренцію малі та середні підприємства часто є ефективнішими за великі.

Вивченням сучасного підприємництва в Україні займалися такі вчені: Реверчук С. К. [9], Плоткін Я. Д. [8], Варналій З. С. [2, 3], Блинов А. О. [1], Герасимчук В. Г. [4], Кузьмін О. Є. [6], Громяк Л. С. [6] та інші.

Метою роботи є дослідження стану підприємства в Україні, проблем та шляхів їх розв'язання.

Аналіз стану підприємництва в Україні свідчить про те, що суттєвих зрушень у розвитку цього сектора ринкової економіки не відбулося, а навпаки з кожним роком кількість підприємств зменшується (табл.) [5].

Таблиця

Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами

Кількість суб'єктів господарювання, одиниць	***Усього***	***Підприємства***			
		великі	***середні***	***малі***	***Мікро-підприємства***
2011	1701620	659	20753	354283	295815
2012	1600127	698	20189	344048	286461
2013	1722070	659	18859	373809	318477
2014	1932161	497	15906	324598	278922
2015	1974318	423	15203	327814	284241
2016	1865530	383	14832	291154	247695

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

Варналій З. С. у своїх працях виділяє наступні причини повільного розвитку підприємництва в Україні [2]:

– відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого підприємництва;

– великі обсяги оподаткування, що примушує багатьох суб'єктів підприємництва переходити в тіньову економіку;

– низькі темпи в процесі реформування власності;

– обмеженість або повна відсутність матеріальних фінансових ресурсів;

– недосконалість системи обліку та статистичної звітності підприємництва, обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення, недосконалість системи навчання та перепідготовки персоналу для підприємницької діяльності тощо;

– негативна динаміка основних макроекономічних показників. Зокрема, спад ВВП призвів до зменшення внутрішніх фінансових ресурсів держави, обігових коштів у суб'єктів підприємницької діяльності, зниження купівельної спроможності населення тощо;

– обмеженість внутрішнього попиту та наявність кризи збуту на внутрішньому ринку у зв'язку з браком вільних фінансових коштів підприємств, зниженням реальних доходів населення, незначна інвестиційна активність, відсутність переливу коштів з фінансового в реальний сектор економіки, обмеженість кредитів;

– дуже трудомісткий процес реєстрації, що потребує значних фінансових витрат для нових підприємств;

– підприємства, особливо малі, фінансують свій подальший ріст із прибутку;

– велика кількість різноманітних податків та нестабільність оподаткування створюють суттєві труднощі для підприємців;

Тобто, аналізуючи стан та проблем розвитку малого бізнесу в Україні можна сказати, що подальший розвиток ситуації без активного та позитивного втручання держави може привести до загостренням економічних проблем та посиленням соціальної напруги. Тому виникає необхідність дієвої політики державної підтримки малого бізнесу.

На мою думку, проблеми які постають перед підприємцями можна вирішити наступним чином:

– зменшити обсяги оподаткування;

– створювати курси, на яких люди зможуть перекваліфікуватися – на підприємців, та навчитися вести бізнес;

– спростити процес реєстрації нових підприємств;

– створювати програми підтримки для починаючих підприємців;

– врегулювати кількість та розмір податків;

– впровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності підприємств;

– розробити єдину систему реєстрації та легалізації суб'єктів підприємництва;

– створити мережу інформаційно-аналітичних центрів малого підприємництва;

Отже, формування державної політики щодо підтримки малого підприємництва, визначення шляхів її реалізації повинно бути не лише «об'єктивною необхідністю» переходу до ринку, а й невід'ємною частиною загальнодержавної доктрини соціально-екомічних перетворень в Україні. Це сприятиме формуванню чисельного середнього класу суспільства, який є основою ринкових перетворень та гарантом незворотності економічних процесів.

Література.

1. Блинов А.О. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности / А.О. Блинов. – М. : Ось-89, 1997.

2. Варналій З.С. Малий бізнес України: проблеми становлення та перспективи розвитку / З.С. Варналій // Урядовий кур'єр. – 1995. – № 62-63.

3. Варналій З.С. Тенденції становлення малого підприємництва в Україні / З.С. Варналій // Ринкові перетворення – 1998.

4. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємництва: діагностика, стратегія, ефективність / В.Г. Герасимчук. – К. : Вища школа, 1995.

5. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

6. Кузьмін О. Є. Малі форми підприємництва. Навчальний посібник / О.Є. Кузьмін, А.Т. Загородній, Л.С. Громяк. – Львів: Центр Європи, 1996.

7. Мале підприємництво в Україні. Збірник нормативно-правових актів / За ред. О. В. Кужель, А. К. Кінаха, В. В. Костицького. – К. : Інститут законодавчих передбачень і правової експертизи, 1999.

7. Плоткін Я.Д. Підприємцю про підприємництво / Я.Д. Плоткін. – Львів, 1993.

8. Реверчук С.К. Малий бізнес: методологія, теорія і практика / С.К. Реверчук. – К.: ІЗМН, 1996.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА САДІВНИЦТВА

Таран Н.В., аспірант*,
Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

Сучасний стан даної галузі, незважаючи на позитивні зміни, має ряд несприятливих факторів, які стримують його розвиток. До несприятливих факторів, який стримує сталий розвиток садівництва можна віднести:

– ринкові, макроекономічні;
– фінансово-економічні;
– управлінські.

З країн ближнього і далекого зарубіжжя завозиться і реалізується посадковий матеріал не відповідає національним стандартам. Сорти плодових культур в більшості випадків не адаптовані до природно-кліматичних умов, сильно страждають від тривалих посух і суворих зим, уражаються хворобами або шкідниками, сприяють накопиченню вірусних і фітоплазменних захворювань. Господарствам необхідно приділяти увагу забезпеченню населення високоякісними плодами власного виробництва в достатній кількості і за доступними цінами. Сталий розвиток садівництва ґрунтується на загальних макропідходах і на диференційованих по регіонах стратегіях інтегрованого розвитку агропромислового комплексу таких, як планування регіонального розвитку, створення потенціалу планування та децентралізація, функціональна інтеграція, реалізація заходів з регіонального розвитку, планування землекористування, створення і забезпечення прав доступу до землі, управління ресурсами[3]. На практиці окремі проекти сталого розвитку садівництва мають свої особливості, оскільки аналіз кожної конкретної ситуації дає специфічну комбінацію різних заходів і елементів проекту. Індикатори сталого розвитку, з одного боку, повинні давати кількісну характеристику досягнення цілей сталого розвитку, а з іншого боку, повинні використовуватися для узагальненого визначення та уточнення ключових аспектів стійкості. Система критеріїв і показників сталого розвитку садівництва дозволить отримувати об'єктивні відомості про стан розвитку організацій займаються садівництвом, що відбуваються в них зміни, оцінювати стійкість функціонування їх різних сфер і виявляти закономірності

* *Науковий керівник – Орел В.М., д.е.н., доцент, професор кафедри*

розвитку. В системі сталого розвитку садівництва слід приділити увагу питанням управління закладкою садів і технологічних особливостях нових посадок. Ситуація, що склалася в країні в галузі садівництва характеризується відсутністю політики щодо вітчизняних виробників плодової продукції з боку держави, і навпаки, всебічною заохоченням і збільшенням ввезення імпортної продукції садівництва.

Зміни, що відбуваються в садівництві, функціонування його в умовах формування ринкових відносин, висувають до господарств нові, підвищені вимоги. В першу чергу - організаційні основи, питання яких вирішує держава, тим більше що в світі є приклади раціональної організації садівництва з явною державною підтримкою. Таким чином, в сучасних умовах головною метою сталого розвитку садівництва може бути:

– виявлення найбільш перспективних напрямків;

– формування умов сталого розвитку галузі в перспективі на майбутнє (з використанням прогнозування);

– розробка і здійснення комплексу заходів щодо підвищення ефективності виробництва плодової продукції на основі використання інновацій[2].

Забезпечення сталого розвитку підприємства є найважливішою метою його керівництва. Оцінка ступеня стійкості може бути дана тільки при використанні «комплексних» методів, що включають як кількісний аналіз економічних показників, так і якісну оцінку слабо формалізованих параметрів.

Для сталого розвитку підприємства має важливе значення також оцінка загрози банкрутства, своєчасне його запобігання і в комплексі з цим, облік особливості дії економічних механізмів.

Повинна здійснюватися не тільки за рахунок кількісного нарощування ресурсів, але, перш за все, на основі їх раціонального використання; лише в цьому випадку виробництво буде рости більш швидкими темпами, ніж витрати. До основних напрямів інтенсифікації садівництва відносяться: створення високопродуктивних насаджень плодових культур на основі малогабаритних крон плодових дерев з використанням вегетативно розмножуються слаборослих підщеп, це дозволяє розмістити на тій же площі в кілька разів більше дерев в порівнянні зі звичайною посадкою вдосконалення породно-сортового складу насаджень, впровадження у виробництво урожайних, стійких до основних хвороб і шкідників сортів більш широке застосування зрошення і добрив; максимально можлива механізація обробітку плодових і ягідних культур, перш за все таких трудомістких виробничих процесів, як збирання врожаю і

обрізка дерев реконструкція існуючих садів і ягідників. Головний напрямок розвитку садівництва – створення високопродуктивних інтенсивних садів.

Література.

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: [Підручник] / В.Г. Андрійчук. – [2-ге вид., доп. і перероблене]. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.

2. Бурляй О.Л. Сучасний стан розвитку садівництва в Україні / О.Л. Бурляй, А.П. Бурляй А.О. Харенко. – Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2013. – Вип. 82. – С. 249-259.

3. Волоська В.В. Ефективність виробничої діяльності фермерських господарств / В.В. Волоська // Агроінком. – 2010. – № 11-12. – С. 37-42.

4. Дієсперов В.С. Економіка сільськогосподарської праці / В.С. Дієсперов. – К. : ІАЕ УААН, - 2004. – 486 с.

5. Сучасні технології у садівництві та виноградарстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу до док. : http://www.lol.org.ua.

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА

Таранова В., студентка*,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Для країни виробництво зерна – традиційна галузь. Її розвиток визначає не тільки доступність хлібобулочних виробів, але і ефективність тваринництва. Доходи від реалізації зерна формують більшу частину прибутку сільськогосподарських виробників.

В основі економічного прогресу суспільства лежить підвищення ефективності виробництва. Економічна ефективність показує результати виробничо-фінансової діяльності підприємств. Вищим критерієм ефективності є повне задоволення суспільних та особистих потреб при найбільш раціональному використанні наявних ресурсів.

Оцінюючи економічну ефективність культур, часто перевага надається найбільш урожайним культурам, з меншими затратами. Керівник підприємства зацікавлений в пошуку нових шляхів підвищення ефективності об'ємів виробництва та реалізації продукції,

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

так як саме це обумовлює розмір прибутку що отримають, а також рентабельність діяльності.

Щоб провести оцінку економічної ефективності виробництва потрібні показники, що відображають вплив різноманітних факторів на процес виробництва. Неможливо оцінити ефективність якимось одним показником. Тільки система показників дозволить провести комплексний аналіз та зробити висновки про основні напрями підвищення економічної ефективності виробництва.

В якості показників, що застосовуються для оцінки ефективності зерновиробництва застосовують такі показники: собівартість виробництва одиниці продукції, прибуток від реалізації,рентабельність.

Такі показники потрібно розглядати в динаміці з врахуванням факторів, що впливають на рівень показників. Сьогодні вчені в своїх працях виділяють фактори, що впливають на ефективність виробництва зернових культур. Деякі з них залежать від діяльності сільгосппідприємств, інші пов'язані з технологією виробництва, використанням ресурсів.

Можна виділити три групи факторів що впливають на економічну ефективність зернових культур.

1) природно-кліматичні. Відомо, що валовий збір зернових ґрунтується на вирощування трьох основних культур – кукурудзі, ячменю та озимій пшениці [3]. Ці культури у відсотковому співвідношенні так розподіляються по території України: Степ – пшениця (58,6 %), Лісостеп і Полісся – кукурудза (59 та 65 %).

На думку вчених, переорієнтація з озимої пшениці на іншу культуру не може забезпечити вищих результатів. Це зумовлено тим, що певна культура має свої межі посіву в тій чи іншій зоні України.

2) науково-технічні.(використання ефективних схем сівозмін, використання ефективних добрив, якісне використання всіх технічних прийомів, що допоможуть зменшити витрати);

3) організаційно-технологічні (спеціалізація та кооперація виробництва та переробки зерна, удосконалення взаємодії з ринковим середовищем).

Підвищення урожайності зернових – основний напрям підвищення ефективності виробництва зерна .Потрібно пам'ятати що на урожайність в основному впливає застосування високоврожайних сортів, використання якісного насіннєвого матеріалу. Сільгосппідприємства повинні періодично обновляти свій насіннєвий фонд.

Література.

1. http://agroportal.ua/ua/publishing/infografika/kak-izmenilis-posevy-na-ukrainskikh-polyakh-za-10-let/

2. http://agrostory.com/info-centre/market-news/for-20-years-the-mid-progint-pshenits-in-ukraine-zrosla-44-usda/

3. Бойко В.І. Зерно і ринок: [Монографія] / В.І. Бойко. – К. : ННЦ ІАЕ,2007 – 312 с.

4. Бордадим М.В. Перспективи розвитку зернового комплексу України / М.В. Бордадим // Економіка АПК. – 2014. – № 4. – С. 57-61.

5. Кириленко І.Г. Формування зернового ринку в Україні: стратегія розвитку / І.Г. Кириленко, В.В. Дем'янчук, Б.В. Андрющенко // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – С. 79-84.

6. Потіха А.В. Урожай-2015: здобутки А.В. Потіха [Електронний ресурс] / Резонанс. – 2015 – № 47 – С. 5-12. – Режим доступу : http://nbuviap.gov.ua/ images/rezonans/2015/rez47.pdf

PECULIARITIES OF ECOLOGICALIZATION OF AGRICULTURE OF BELARUS

TETERINETS T.A.,
CANDIDATE OF ECONOMIC SCIENCES, ASSOCIATE PROFESSOR,
SINELNIKOV V.M.,
CANDIDATE OF ECONOMIC SCIENCES, ASSOCIATE PROFESSOR,
BELARUSIAN STATE AGRARIAN UNIVERSITY
TECHNICAL UNIVERSITY

Traditional approaches in economic policy are focused on solving current problems, achieving the desired result from the point of view of the current generation. However, this position raises concerns about the future of modern civilization. The threat of a global environmental crisis raised the issue of the further development of civilization, the search for ways to survive humanity and, as a consequence, the definition of a model of national sustainable development against the background of planetary sustainable development [1, 2].

The main directions of environmental threats to the natural environment caused by man's anthropogenic activity are as follows::

– threat of destruction of the ozone layer due to human use of chlorofluorocarbons;

– Greenhouse effect;

– loss of biological diversity;

– threat of loss of water resources;
– degradation of land resources.

In modern conditions, human activity becomes the main factor in the evolutionary development of living nature, leading to a change in the laws of evolution and the violation of stability (stability) of the biosphere. In the next hundred years, mankind expects a natural and ecological challenge, connected with two directions. On the one hand, rapid population growth and even higher growth rates of its needs and consumption will lead to a significant increase in population density and the pressure on natural resources, especially non-renewable ones.

Simultaneously with the population growth, overcrowding of a number of regions of the planet, mineral and raw materials resources, fuel, fresh water are exhausted, forests are cut down, and the fertility of the lands is depleted. By the middle of this century, the problem of the scarcity of mineral resources in front of many countries will rise in full force and it will not be possible to solve it by any increase in the prices of resources [3]. For this reason, we need to look for fundamentally new solutions that will reduce the society's needs for fossil fuels, fuel and raw materials, forest and water resources, and cultivated land. The persistence of energy consumption growth rates existing at present will cause its growth by 4.25 times by 2050, which will also significantly increase the load on the ecosystem.

At the present stage of human development, its primary task is to find a way of its development in which it is possible to coordinate the needs of people living with their active activities with the possibilities of the biosphere of the planet and its further development. This is the most general formulation of the ecological imperative, and its violation threatens humanity with a catastrophe.

The policy of the Republic of Belarus in the field of environmental protection over the past 20 years has made it possible to reduce the negative impact of economic activities on the integrity of environmental systems, and to improve the environmental situation in the country, increase the efficiency of renewable and non-renewable natural resources in the interests of economic growth and improving the living conditions of the population.

Thus, the ecological imperative and sustainable development mean the presentation and demand for its implementation of certain responsibilities for the sustainable development of a unified social, economic and environmental policy that integrates the efforts of the inhabitants of the republic to achieve economic efficiency, social justice and

environmental security. The consideration of the ecological imperative in agriculture requires the development and implementation of special technological and organizational regulations and the implementation of state programs aimed at the reproduction of the natural fertility of lands, increasing their productivity, enabling them to obtain the required volume of quality agricultural products.

The achievement of the set goal in the field of the greening of agriculture in Belarus implies the solution of the following tasks:

– climate change mitigation for sustainable agricultural development, reducing greenhouse gas emissions to reduce climate change;

– prevention of harmful effects of persistent organic pollutants on the environment and health of citizens;

– preservation of natural ecological systems, biological and landscape diversity, ensuring the functioning of a system of specially protected natural areas;

– ensuring the effective functioning and development of a radiation monitoring and control system for obtaining reliable and comprehensive information, preparing estimates and forecasts based on it;

– Creation of conditions for the rational use of natural resources and environmental protection at the regional level with the aim of improving the efficiency of the agricultural sector in Belarus.

Literature.

1. Суфьянова Л.М. Экология и сельское хозяйство: европейский опыт / Л.М. Суфьянова, Н.Е. Серкина // Духовная сфера общества. – 2017. – № 14. – С. 156-162.

2. Zinchenko V.V. Global worldview of the present time on the way to new consciousness: homo oecologicus universalis («global environmental person») as a socio-economic model / V.V. Zinchenko // Креативная экономика и социальные инновации. – 2017. – № 1. – С. 126-140.

3. Шварц Е.А. Экологический императив, экологическая политика России 2000-х и конкурентоспособность экономики / Е.А. Шварц, А.Ю. Книжников // Общественные науки и современность. – 2012. – № 4. – С. 24-38.

4. Синякевич И.М. Экономические, экологические и социальные императивы как инструмент преодоления глобальных экологических угроз / И.М. Синякевич // Научные труды лесной Академии наук Украины. – 2014. – № 12. – С. 227-232.

5. Akter N. Heat stress effects and management in wheat. a review / Akter N., Rafiqul Islam M. // Agronomy for sustainable development. – 2017. – № 5. –P. 30-37.

6. Ворошухо Л.О. Трансформация парадигмы современного экологизма: от глобальных проблем к локальным технологиям / Л.О. Ворошухо // Проблемы управления. – 2014. – 3 (52). – С. 149-153.

7. НПЦ НАН Беларуси по земледелию // Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь: [Электронный ресурс].– https://www.mshp.gov.by/information/materials/zem/. Дата доступа: 10.03.2018.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ В РЕГИОНАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ТИВАНОВА А.А., АСПИРАНТ,
ПОЛОЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Представлена схема миграции населения в пределах страны, составленная на основании анализа методов исследования размещения производительных сил. Рассматривается конечная цель экономико-географического описания – создание либо усовершенствование существующей схемы размещения производительных сил, которая будет использована при создании стратегий и концепций развития региона и страны.

Представлены наиболее приемлемые методы для анализа миграции, производительных сил на территории Беларуси: метод системного анализа, программно-целевой, статистический, балансовый, картографический, метод экономико-математического моделирования; даны их характеристики и возможность применения к исследованию размещения производительных сил в регионах.

Конечная цель экономико-географического описания – создание либо усовершенствование существующей схемы размещения производительных сил, которая, в свою очередь, будет использована при создании стратегий и концепций развития региона. Для этого необходимо выбрать рациональное сочетание методов, которые с большей долей вероятности будут соответствовать поставленной цели.

В настоящее время существует несколько достаточно обоснованных методов: программно-целевой метод, метод системного анализа, статистические методы, балансовый метод, метод экономико-математического моделирования, а также картографический метод.

Последний метод являясь частью моделирования, имеет в то же время и относительно самостоятельное значение и позволяет наглядно представить как временной срез процессов и явлений, так и их динамику. Любая карта представляет собой мысленное, идеальное создание и выступает как определенная система большей или меньшей сложности, отображающая ту или иную сторону объекта в качестве источника нового знания о нем.

Социально-экономическая карта адекватно отражает пространственные процессы и структуру, несет в себе подробную информацию о пространственной организации общества. Тематика социально-экономического картирования постоянно расширяется. Разработаны карты размещения и пространственно-временного изменения явлений и процессов, появились прогнозные карты, карты взаимосвязей и отношений.

Применение вышеперечисленных методов позволяет обеспечить рациональное размещение производительных сил, создать более совершенную территориальную структуру хозяйства и способствует повышению эффективности развития отдельного региона и страны в целом.

Объективной основой организации экономики по территории служит общественное территориальное разделение труда, закрепляющее определенные отрасли производства за определенными районами и проявляющееся как в размещении отдельных отраслей хозяйства, формировании их производственных и сбытовых зон, так и в специализации стран, экономических районов и других территориальных единиц, в особом сочетании их отраслей, а также в межгосударственных, межрайонных и внутрирайонных хозяйственных связях. Тем самым разделение труда выступает в двух неразрывно связанных между собой формах – размещенческо-отраслевой и районно-комплексной [2].

И отраслевое, и территориальное разделение труда характеризуются экономической системой, производящей и обменивающей различную продукцию. В первом случае составными звеньями такой системы служат отраслевые единицы, во втором – территориальные. Материальными элементами разделения труда между районами и странами являются промышленные и сельскохозяйственные предприятия, индустриальные центры, узлы и районы, сельскохозяйственные зоны, населенные пункты, транспортная сеть, территориально-производственные комплексы, экономические районы и зоны.

Таким образом, размещение производительных сил – динамическое состояние, характеризующее распределение производительных сил по территории в соответствии с природными, социальными и экономическими условиями отдельных районов и определяемое особенностями территориального разделения труда, присущими данной социально-экономической системе. На рисунке 1 представлена картосхема миграции населения Республики Беларусь по административным районам, связанной с распределением производственных сил на территории страны.

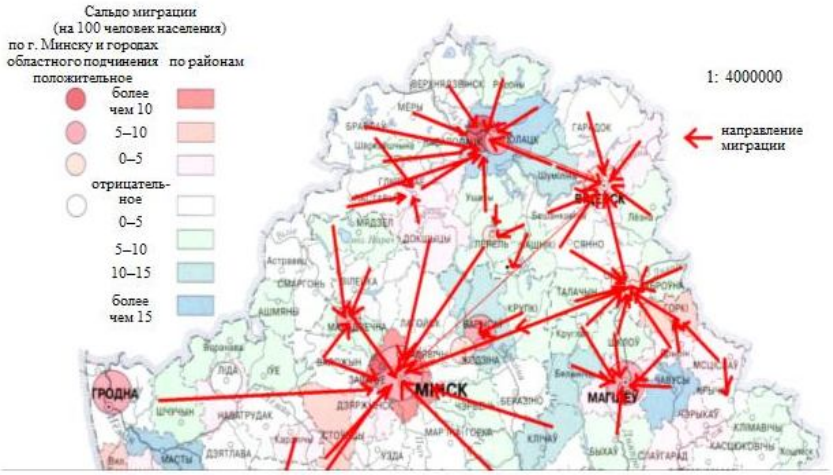


Рис. 1. Карта-схема: сальдо миграции по административным районам и основные направления миграции

Источник: разработка автора с использованием [4].

В процессе выбора рационального варианта использования производственного потенциала страны решается задача определения наиболее рационального местонахождения предприятий. Обоснование рационального размещения отраслей и производств базируется на анализе потребностей в определенных видах продукции, производственных мощностей, сырьевых, топливно-энергетических и трудовых ресурсов как отдельных регионов, так и страны в целом.

Размещение производства представляет собой географическое расположение объектов производства и сбыта, выбираемое фирмой для осуществления своих экономических функций.

Размещение факторов производства между альтернативными способами использования осуществляется в соответствии со структурой потребительского спроса, которая, в свою очередь, отражает некоторый заданный уровень национального дохода и распределение [3].

В *заключении* можно констатировать, что оптимальное размещение ресурсов достигается, когда пропорции, в которых сочетаются факторы при производстве товаров и услуг, отражают их относительные затраты таким образом, стоимость производства минимальна, и когда выпуск товаров, услуг полностью отражает соотношение потребительских предпочтений в отношении этих товаров и услуг.

Литература.

1. Изард У. (Айзард У.) Методы регионального анализа / У. Изард. – М. : Прогресс, 1966. – 660 с.

2. Дергачев В.А. Регионоведение / В.А. Дергачев, Л.Б. Вардомский. – 2-ое изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 519 с.

3. Фетисов Г.Г. Региональная экономика и управление : [учебник] / Г.Г. Фетисов, В.П. Орешин. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 416 с.

4. Беларусы: Этнагеаграфія. Дэмаграфія. Дыяспара. Канфесіі: атлас. – Минск, 1996.

5. Каропа Г.Н. Физическая география Беларуси : курс лекций для студентов специальности 1-31 02 01 02 «География (научно-педагогическая деятельность)» / Г.Н. Каропа ; М-во образования Респ. Беларусь ; Гомел. гос. ун-т им. Ф. Скорины. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2010. – 164 с.

АСПЕКТИ МАЙБУТНЬОЇ ГРОШОВОЇ РЕФОРМИ

Ушкалова Є.М.*,*
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Мета: дослідити вплив майбутньої грошової реформи на економіку України і соціальний стан її громадян.

Як відомо, припиняється карбування нових монет чотирьох номіналів:, 1, 2, 5, 25 копійок, хоча до певного періоду вони зберігаються в грошовому обороті. Слід сподіватись, що вони будуть

* *Науковий керівник – Шебанова О.О., ст. викладач*

примусово вилучатися з обігу Нацбанком, Разом з тим НБУ презентував нові монети номінальною вартістю 1, 2, 5 та 10 гривень. Ці монети з часом замінять банкноти відповідних номіналів, що зараз перебувають в обігу. Безумовно, цей процес буде відбуватися еволюційним шляхом, тобто паралельно в обороті будуть знаходитися і старі купюри, і нові монети. За цих умов кожен українець зможе розрахуватися тими грошовими знаками, які у нього є

Нацбанк пропонує введення нових обігових монет поетапно:

– перший етап - 27 квітня 2018 року - вводяться в обіг монети номінальною вартістю 1 і 2 гривні.

– другий етап - у 2019 - 2020 роках, точну дату Національний банк повідомить додатково, вводяться в обіг монети номінальною вартістю 5 и 10 гривні.

Монети в 1, 2, 5 і 10 грн. підхоплють естафету нумізнатичного відтворення епохи Київської Русі, Херсонесу, Богдана Хмельницького.

Чи вплине позитивно ця реформа на стан економіки країни?

На даний момент випуск монет номіналом 1, 2, 5, 10 і 25 коп. є збитковим Найбільший сеньйораж спостерігається при випуску одногривневих монет: при номінальній вартості в 459 млн грн прибуток від випуску складе 370-380 млн.

Сеньйораж уявляє собою прибуток від емісії грошей і присвоюється емітентом на праві власності. Цей прибуток розраховується як різниця між собівартістю виготовлення банкнот / монет, включаючи витрати на їх оборот, і номіналом випущених в обіг грошових знаків. Тож, чим вище номінал, тим більше емісійного доходу отримує центральний банк.

На сьогодні в Україні, за інформацією НБУ, знаходиться в обігу 12,2 млрд. штук монет різного номіналу на загальну номінальну вартість 1,9 млрд. грн. Таким чином, на одного пересічного громадянина припадає приблизно 276 монет різного номіналу. Зі станом на 2016 р. випущено 2437 млн. монет номіналом 1 коп., 1396 млн. - номіналом 2 коп., 1713 млн. - номіналом 5 коп., 3589 млн. - 10 коп., 1529 млн. - 25 коп., 1118 млн. - 50 коп. і 458 млн. монет номіналом 1 грн.

Виключення значної частки обігової дрібної монетної маси суттєво спростить розрахункові операції в усіх сферах народного господарства.

Окрім того, країна позбавляється необхідності застосовувати дорогі елементи захисту для банкнот номінал 1-10 грн. Що стосується монет, то їх підробити практично неможливо. Більш того, монети

значно довговічніши і технологічні витрати на їх виготовлення значно меньші. Істотно скорочуються і витрати на вилучення зношених банкнот і їх заміну новими, в разі переходу на на застосування монет певних номіналів.

На перший погляд, перехід з купюр на монети не вигідний: собівартість виготовлення однієї купюри 12 коп., а монети - 18 (в цінах 2016 р.). Але вище викладені переваги цього процесу повністю невилюють цю різницю в витратах.

Від'ємним фактором майбутньої грошової реформи є плануєме округлення вартості товару, що суттєво погіршить соціальний стан пересічних українців і буде спонукати зростанню інфляції та уповільненню товарообігу.

Висновок: впровадження грошової реформи повинно здійснюватись паралельно з підвищенням купівельної спроможності громадян України.

Література.

1.Новости экономики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https//www.segodnya.ua/ – Назва з екрана.

2. Електроний ресурс. – Режим доступу: https//kp.ua.

3. Экономика. Большие деньги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://kp.ua/rubric/bigmoney/ – Назва з екрана.

4. Замена бумажных денег [Електронний ресурс] – Режим доступу: https//korabelov.info/2018/03/76339/ – Назва з екрана.

5. Политика. Новости [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://politeka.net/news/politics/ – Назва з екрана.

СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Унучек Н.М.*,
Учреждение образования «Белорусский государственный аграрный технический университет»

Сбытовая политика строится на основе упорядоченного анализа потребностей и запросов, восприятий и предпочтений, свойственных потребителям продукции организации. Потребности и запросы покупателей постоянно меняются. Эффективная сбытовая политика должна быть направлена на постоянное обновление ассортимента и

* *Научный руководитель – Исаченко Е.М., старший преподаватель*

повышение разнообразия предлагаемых покупателям услуг (гарантийное обслуживание, консультации по эксплуатации, обучение пользователей). В рамках этих представлений организация должна перестраивать свою деятельность быстрее и эффективнее чем конкуренты, учитывая интересы, связанные с сохранением и повышением благополучия самой организации, потребителей и общества. Сбытовая политика организации должна служить базой для разработки ее снабженческой, производственно-технологической, инновационной и финансовой политики.

Предприятие как самостоятельный хозяйствующий объект, созданный в соответствии с действующим законодательством для производства продукции, преобразует исходные материалы в конечную продукцию и реализует ее с целью удовлетворения общественной потребности.

Стратегия службы сбыта оказывает влияние на структуру функций сбыта: изучение результатов сегментации рынка и планирования рекламы; заключение договоров с потребителями или посредниками; учет и контроль выполнения договоров; разработка плана отгрузки товаров клиентам; определение каналов сбыта; организация приема, хранения, упаковки, сортировки и отгрузки товаров клиентам; информационное, ресурсное и техническое обеспечение сбыта товаров; стимулирование сбыта; установление обратной связи с потребителями [1].

Основными элементами сбытовой политики являются:

– транспортировка продукции – пространственное перемещение от производителя к потребителю без изменения свойств продукции;

– поставка продукции – подбор, сортировка, упаковка готового изделия и действия по физической передачи товара, оформления заказов, организации платежно-расчетных операций, юридическому оформлению передачи прав собственности на товар;

– сервис – контакты с потребителями с целью изменения физического (насыщения) или интеллектуального (просвещения) удовлетворения потребителей, информированию потребителя о товаре и фирме, а также сбору информации о рынке.

Различают три стратегии охвата рынка [2]:

1. Стратегия интенсивного сбыта путем использования максимально возможного числа торговых точек и складов. Эта стратегия охвата подходит для товаров повседневного спроса, сырьевых товаров и нетрудоемких услуг. Особенности: разная рентабельность товаров по рынкам; трудно контролировать весь рынок; имидж марки товара трудно поддерживать.

2. Стратегия избирательного сбыта, используемая для товаров предварительного выбора (когда покупатель проводит маркетинг товарных рынков, изучая и сопоставляя показатели качества, цену и другие параметры товаров).

3. Эксклюзивное распределение и франшиза – способ охвата рынка изготовителем только через одного торговца (фирму). Торговец обязан не продавать конкурирующие марки той же товарной категории, проводить в жизнь политику изготовителя.

Обойтись без посредников может только организация, выбравшая прямой канал сбыта. Но тогда она должна взять на себя все множество сбытовых функций, что повлечет повышение издержек.

Однако достижения коммуникационных технологий открывают новые возможности для прямого (интерактивного) маркетинга, который снижает роль посредников.

Минское районное унитарное предприятие «Агрокомбинат «Ждановичи» – государственное сельскохозяйственное предприятие. Основными направлениями производственной специализации предприятия являются: производство овощей защищенного грунта; производство зерна; производство рапса; производство овощей открытого грунта; производство картофеля; производство сахарной свеклы; производство молока; производство мяса крупного рогатого скота; производство плодов и ягод.

Предприятие ежегодно наращивает объемы производства продукции растениеводства, животноводства, за счет урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных и т.д. Удельный вес производства продукции МРУП «Агрокомбинат» «Ждановичи» составил: производство валовой продукции сельского хозяйства в сопоставимых ценах – 17,4%; производство зерновых – 20,5%; производство молока – 15,8%; овощей защищенного грунта – 38%.

Предприятие, постоянно развиваясь, использует систему экономических, производственных и организационных мероприятий, направленных на рациональное использование внутренних ресурсов и резервов для обеспечения роста производства продукции и эффективное ведение сельскохозяйственного производства.

Основными направлениями по совершенствованию сбытовой политики как фактора повышения эффективности деятельности МРУП «Агрокомбинат» «Ждановичи» являются:

– организация рекламной компании: реклама в вагонах метро, участие в выставке «БЕЛАГРО-2018», реклама в интернете. Прирост

объема продаж за год за счет проведения рекламных мероприятий составит 5%;

– создание Интернет-магазина и внедрение CRM-системы, которые позволят менеджерам предприятия работать в удаленном доступе с клиентами;

– совершенствование организации работы по планированию товарной политики на предприятии. В рамках данной работы предлагается выстраивание слаженной системы по формированию и оптимизации товарного портфеля за счет: введения должности специалиста по управлению ассортиментом. Увеличение прибыли произойдет, главным образом, за счет снижения складских запасов, увеличения прибыли за счет выпуска продукции, пользующейся наибольшим спросом. Согласно данным по отрасли, совершенствование технологий управления ассортиментом позволяет увеличить объем чистой прибыли на 5-10%.

Таким образом, ключ к достижению целей лежит в определении потребностей целевых рынков и обеспечении должного удовлетворения потребителей более эффективно и рационально, чем это делают конкуренты. Разработка эффективной сбытовой политики на предприятии должна основываться на: анализе рыночных возможностей и тенденций; анализе сильных и слабых сторон организации, ее возможностей и угроз; анализе потребностей покупателей; развитии деятельности торговых представителей. Сбытовая политика предприятия должна ориентироваться на: получение предпринимательской прибыли в текущем периоде, а также обеспечение гарантий ее получения в будущем; максимальное удовлетворение платежеспособного спроса потребителей; долговременную рыночную устойчивость организации, конкурентоспособность ее продукции; создание положительного имиджа на рынке.

Литература.

1. Ивашкова Н.И. Управление маркетингом / Н.И. Ивашкова. – Москва: ИНФРА-М, 2010. – 176 с.

2. Басовский Л.Е. Маркетинг: учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – Москва: ИНФРА-М, 2009. – 421 с.

3. Мурзина Н.А. Анализ среды функционирования организации с помощью метода SWOT-анализа / Н.А. Мурзина, А.Н. Федоров, А.А. Серов // Актуальные вопросы экономики региона: анализ, диагностика и прогнозирование: сб. статей VI Международной студенческой научно-практической конференции, 2016. – С. 85-89.

ЕВОЛЮЦІЯ І ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВИХ ВАЛЮТНИХ СИСТЕМ

УСТИМЕНКО А.В., ПОЛТИНКІН В.В., ФЕГЕР А.І., СТУДЕНТИ*, ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Міжнародна валютна система (світова валютна система) – це світова система платіжних засобів всіх країн, в рамках якої формуються і використовуються валютні ресурси, а також ивідбувається міжнародний платіжний обіг [1].

Фундаментальні основи світової валютної системи були сформовані ще в XIX сторіччі у вигляді «золотого стандарту», в рамках якого в якості засобу здійснення міжнародних розрахунків використовувалось золото.

Першою світовою валютною системою вважається Паризька валютна система. Формально дана валютна система діяла з 1821 року (коли у Великобританії було офіційно запроваджено використання золотого стандарту) по 1914 рік. Офіційне своє визнання валютна система золотого стандарту отримала після підписання тридцятьма країнами договору про використання золота як міжнародного платіжного засобу в 1867 році на конференції в Парижі. Характерними ознаками золотомонетного стандарту є вираження цін на товари та послуги в золотому еквіваленті [2].

Поступово поряд із золотом в міжнародних розрахунках стали використовуватися долари США і фунти стерлінгів. Так з'явився золотодевізний стандарт, покладений в основу Генуезької валютної системи. Загальний механізм функціонування даної системи спирався на фундаментальні принципи економічних відносин при золотодевізному стандарті, заснованому на застосуванні золота і провідних валют, конвертованих у золото в якості засобів міжнародних розрахунків [3]. Девізами стали називати кошти в іноземній валюті, призначені для міжнародних розрахунків, тобто прирівняні до золота. Ця система діяла з 1922 по 1944 р. А в 1944 р. на валютно-фінансовій конференції ООН в Бреттон-Вудсі була створена Третя світова валютна система, яка отримала назву Бреттон-Вудська валютна система (1944-1976 рр.). Вона була дещо схожа на золотодевізний стандарт, її особливість полягала в тому, що

* *Науковий керівник – Даниленко В.В., асистент*

золотодевізний стандарт був тільки для центральних банків, а також при цьому тільки долар США обмінювався на золото, тобто, можна вважати, що це був золотодоларовий стандарт [4].

Четверта світова валютна система – Ямайська валютна система. Дана валютна система була заснована у 1976 р. та існує до сих пір. Вона характеризується тим, що в ній формально відсутнє золото. Країни-учасниці системи не встановлюють золотого вмісту своїх валют і не обмінюють їх на золото. Втім, значна частина валютних резервів країн складається із золотих запасів.

Ямайська валютна система спрямовується на позбавлення долара статусу міжнародної (резервної) валюти. Історичний досвід довів, що навіть велика і сильна національна валюта не є досконалим міжнародним платіжним засобом. Тому виникла потреба, щоб міжнародну торгівлю обслуговувала міжнародна валюта. Так, в якості засобів платежу за міжнародні операції почали використовувати резервні валюти, роль яких відігравали національні валюти держав з найбільшим попитом.

Відповідно під резервною валютою розуміють іноземну валюту, яку держава зберігає як частину своїх валютних резервів з метою використання в міжнародній торгівлі та інших міжнародних розрахунках [5].

На початковому етапі міжнародних валютних відносин в ролі резервної валюти більшість держав використовували англійський фунт стерлінгів. Разом з фунтом стерлінгів як міжнародну платіжну і резервну валюту поступово стали використовувати долар США.

На сьогоднішній день долар США – це найпоширеніша резервна валюта. Протягом останнього десятиріччя частка долару в загальній кількості валютних запасів світу досягає майже двох третин загального обсягу виділених валютних резервів країн світу.

Євро – друга за масштабами використанням резервна валюта, її частка становить близько чверті загальних запасів резервних валют у світі.

Також до резервних валют відносять: фунт стерлінга, японську єну, швейцарський франк, канадський долар, але вони мають меншу популярність серед резервних валют.

З ростом значення конкурентного впливу Китаю на міжнародному ринку більшості галузей легкої та середньої промисловості, попит на його національну валюту – юань, який почали випускати у вигляді срібних монет ще в 1835 році, зростає пропорційно. У 2016 році китайський юань став однією з п'яти

резервних валют Міжнародного валютного фонду зайнявши за часткою (11 %) одразу третє місце – після долара США (40 %) та Євро (31 %). В загальносвітових резервах МВФ оцінює частку юаню в 1,07 %.

Крім цього, досить розповсюдженим засобом заліку взаємної заборгованості на міжнародному рівні є Спеціальні права запозичення – резервний та платіжний засіб, який емітується Міжнародним Валютним Фондом. Даний платіжний засіб існує лише у безготівковій формі у вигляді записів на банківських рахунках.

Література.

1. Авдокушин Є.Ф. Міжнародні економічні відносини / Є.Ф. Авдокушин. – К., 1998.

2. Аналіз економіки / Під ред. В.Є. Рибалкіна. – К. : МО, 1999.

3. Борхардт К.Д. Європейська інтеграція / К.Д. Борхардт. – Москва-Брюссель: АЄІ, 1996.

4. Буглай В.Б. Міжнародні економічні відносини / В.Б. Буглай, М.М. Лівенцев. – К. : 1998.

5. Кірєєв Л.П. Міжнародна економіка / Л.П. Кірєєв. – Ч. 1-2. – М., 1998.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

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

Особливої актуальності та складності сьогодні набуває проблема посилення орієнтації обліку на управління, що передусім стосується організації впровадження на підприємствах та забезпечення належного функціонування управлінського обліку.

Організація управлінського обліку є внутрішньою справою самого підприємства. На відміну від фінансового обліку, ведення управлінського (внутрішньогосподарського) обліку не є обов'язковим для підприємства. Система управлінського обліку слугує лише інтересам ефективного управління, тому рішення про доцільність її ведення керівник підприємства ухвалює виходячи з того, як він оцінює

* *Науковий керівник – Бірченко Н.О., старший викладач*

витрати і вигоди від її функціонування. Управлінський облік є ефективним, якщо він дає змогу полегшити досягнення цілей підприємства з якнайменшими витратами на організацію та функціонування самого обліку.

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», внутрішньогосподарський (управлінський) облік – це система збору, обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [1].

На думку У.М. Ковалишин, «…система управлінського обліку має не тільки забезпечити систему управління необхідною інформацією, але і координувати всі функції системи управління. В системі управління здійснюють процеси планування, організації, контролю і регулювання для успішної діяльності підприємства, а управлінський облік обслуговує всі ці процеси» [2].

Об'єктами управлінського обліку, як зазначає М.З. Майвійчук, є витрати в цілому по підприємству і структурних підрозділах; результати господарської діяльності підприємства і його підрозділів; фінансові результати (витрати) центрів відповідальності; внутрішнє ціноутворення, що припускає використання трансфертних цін; бюджетування і система внутрішньої звітності [3].

Процес організації управлінського обліку в практичній діяльності має бути поступовим, взаємопов'язаним та обґрунтованим. Для досягнення поставлених цілей і визначених завдань необхідно враховувати загальні напрями розвитку, а також дійсний стан кожного з видів бухгалтерського обліку, аналізу, планування та контролю.

Побудова управлінського обліку на підприємстві має передусім бути спрямована на потреби управління в інформації і забезпечувати облік та контроль витрат за об'єктами обліку як за структурними підрозділами, так і по підприємству загалом, а також аналіз, оцінку та планування напрямів розвитку фінансово-господарської діяльності підприємства.

Н.В. Васюк зазначає, що одні керівники вважають за краще бачити докладні форми звітності, інші вимагають, щоб уся необхідна інформація уміщалася на одному листі [4].

На думку О.О. Довжик, система управлінського обліку пристосовується як до малого підприємства, так і до великої корпорації. Тільки набір інструментів різний [5].

На більшості вітчизняних підприємствах, особливо аграрних, відсутня єдина служба, яка займається управлінським обліком,

аналізом, плануванням виробничих показників та складанням внутрішньої звітності, внаслідок чого втрачається оперативність управлінських даних.

З метою забезпечення більшої оперативності та аналітичності управлінської інформації в аграрних підприємствах доцільно в складі бухгалтерської служби виділити службу (відділ) управлінського обліку, що дасть змогу надати останньому більших можливостей у реалізації його функцій.

Завданнями управлінського обліку повинні займатися бухгалтер-аналітик, бухгалтер-контролер та бухгалтер-фінансист, кожен з яких виконуватиме свою ділянку обліку. Начальник відділу здійснюватиме контроль та перевірку форм внутрішньої звітності, формування управлінських рішень у визначених напрямах та надання звітності керівництву підприємства. Крім того, доцільним було б наділення облікових правників у підрозділах підприємства частково повноваженнями аналітиків, що дасть можливість організувати аналітичний облік, здійснювати аналіз виконання планових показників та причин відхилень від них, формувати масив інформації про виробництво продукції, витрати в розрізі ланок та видів продукції на рівні виділених центрів відповідальності. При цьому безпосередньо на місці – у підрозділі правник повинен займатися призначеною для нього ділянкою роботи.

Реформування бухгалтерської служби є важливою складовою створення в аграрних підприємствах принципово нової системи управління витратами, яка дасть можливість чітко відстежувати, аналізувати й контролювати витрати та прибутки, оперативно отримувати інформацію, необхідну для вжиття заходів щодо підвищення ефективності виробництва та прийняття управлінських рішень.

Створення управлінського відділу не регламентується законодавчо, форму його організації вибирають, виходячи з структури, особливостей діяльності та потреб управління.

Успішність і стабільність фінансової діяльності підприємства залежить від урегульованої системи управлінського обліку, яка передбачає процес планування, обліку, контролю, аналізу, регулювання. Їх взаємозв'язок і повна гармонія дадуть можливість обрати правильну стратегію діяльності та досягти успіхів як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Література.

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996 – XIV: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
2. Ковалишин У.М. Роль та місце управлінського обліку в системі управління сучасним підприємством / У.М. Ковалишин // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – Вип. 16.1. – 2006. – С. 253-259.
3. Матвійчук М.З. Теоретичні аспекти функціонування управлінського обліку на підприємстві / М.З. Майвійчук // Інноваційна економіка. – № 6 (44). – 2013. – С. 299-305.
4. Васюк Н.В. Методологія організації управлінського обліку на підприємстві / Н.В. Васюк // Вісник соціально-економічних досліджень. – Вип. 1 (48). – 2013. – С. 40-45.
5. Довжик О.О. Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на підприємствах / О.О. Довжик // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – № 2. – 2012. – С. 174-179.

ОСНОВНІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ АГРАРНОЇ ПРАЦІ

ЦИМБАЛІСТ А.В., СТУДЕНТКА МАГІСТРАТУРИ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

В умовах високої конкуренції на агроринку дедалі більше підприємців інвестують у розвиток людських ресурсів, розглядаючи їх як активи підприємства. Процес управління персоналом, як і будь-який інший управлінський процес, включає такі складові: планування, організацію, мотивацію та контроль. Серед них важко визначити важливість тієї чи іншої складової, проте з посиленням ринкової конкуренції великого значення набуває саме функція мотивації персоналу.

Мотивацію як категорію розуміють у двох аспектах, а саме: як внутрішній стан особистості та як функцію менеджменту, завданням якої є формування у персоналу певного рівня необхідності працювати. Мотивацію можна характеризувати також як сформований у свідомості особистості «рівень необхідності» здійснення дій, які призведуть до задоволення потреби і тим самим досягнення власних

* *Науковий керівник – Харчевнікова Л.С., ст. викладач*

цілей та цілей організації. Основними мотивами зайнятості для працівників сільськогосподарських підприємств є: оплата праці, дохід від власності, умови праці, професійний та кар'єрний ріст, право участі у вирішенні господарських питань, отримання від підприємства соціально-культурних послуг [1].

У процесі ефективного використання персоналу особливе значення має матеріальне стимулювання праці. Яке передбачає запровадження високоефективних систем і форм заробітної плати, вдосконалення існуючої та введення нової тарифної системи, використання заохочувальних виплат і надбавок до заробітної плати, грошових виплат за виконання поставлених цілей, «участь у прибутках», продаж акцій за зниженими цінами [2].

Сільськогосподарська праця на відміну від багатьох інших галузей має свої особливості, які суттєво впливають на оплату праці працівників. Адже існує можливість того, що за однакових витрат можна отримати різний кінцевий результат, причиною цього може бути природно-кліматичні умови, родючість ґрунтів, використаний посівний матеріал і добрива, сезонність та інше. Також важливою особливістю є те, що працівник певної кваліфікації протягом року виконує інші роботи, які відносяться до різних розрядів і відповідно мають іншу оплату.

Слід зазначити, що в галузі сільського господарства широко застосовується не лише грошова форма оплати, а й натуральна. При цьому роль останньої зростає в умовах погіршення фінансового становища багатьох підприємств.

Відомо, що результати праці багато в чому залежать від низки психологічних чинників. Уміння враховувати ці чинники і з їхньою допомогою цілеспрямовано впливати на окремих працівників допомагає керівникові формувати колектив з єдиними цілями і завданнями [3]. Тому з підвищенням ролі людського чинника все більшої актуальності набувають психологічні методи мотивації. Основою таких методів є перевага нематеріальних стимулів над матеріальними, тобто основна роль відводиться таким чинникам, як самоповага, визнання з боку членів колективу, моральне задоволення роботою та гордість за свій колектив та місце роботи.

За сучасних умов застосовують наступні методи нематеріальної мотивації працівників: сприятливий режим робочого часу, надання додаткового вільного часу, акцентування на важливості ролі працівника в трудовому колективі, розподіл влади, нагородження різного роду дипломами, призами, проведення різних стажувань,

створення сприятливого психологічного клімату в колективі, перерозподіл робочого часу, покращення умов праці, планування кар'єри. До нематеріальних засобів стимулювання працівників, які використовуються керівниками сільськогосподарських підприємств, належать також умови середовища, в якому доводиться працювати робітникам, винесення письмових подяк, вручення почесних грамот [4].

Ефективність і різноманітність засобів нематеріального стимулювання, які будуть використовуватись у підприємствах, залежить в першу чергу від керівника. Адже саме фаховий керівник може домогтися від персоналу більшої віддачі шляхом правильного застосування цих засобів. Ідея, що лежить в основі нематеріальної мотивації праці, досить проста: варто заохочувати бажані дії й не заохочувати небажані [5].

Виходячи з цього можна зробити висновок, що максимального мотивуючого ефекту можна досягти лише тоді, коли є оптимальна система мотивації, що поєднує як матеріальні, так і нематеріальні важелі. Нині для агросектору треба розробити таку систему мотивації, яка б, з одного боку, підвищила продуктивність праці, а з другого – стимулювала творчі ініціативи в трудовому колективі.

Література.

1. Бакуліна О.С. Мотивація персоналу сільськогосподарських підприємств: методи оцінки / Т.О. Зінчук, О.С. Бакуліна // Зрівноважений розвиток регіонів в умовах глобалізації : матер. міжн. наук.-практ. конф. – Житомир : Рута, 2010. – С. 29-32.

2. Гринько І. М. Вдосконалення матеріальної мотивації праці в системі управління промисловими підприємствами [Електронний ресурс] / І.М. Грінько. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/socgum/znpchdtu/2009_24/articles/38_Grinko.pdfhttp://www.nbuv.gov.ua/portal/socgum/znpchdtu/2009_24/articles/38_Grinko.pdf.

3. Занюк С.С. Психологія мотивації: [навчальний посібник] / С. С. Занюк. – К. : Либідь, 2002. – 304 с.

4. Зіновчук В. В. Нематеріальна мотивація персоналу сільськогосподарських підприємств / В. В. Зіновчук, Т.В. Штерма. – Чернівці : Буковинський ун-т. – 2012. – С. 228.

5. Іванов С. Л. Роль нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / С. Л. Іванов // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 5. – С. 34-38.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОЦІНКИ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

ЧУБЕНКО Т.Є.*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Методика оцінки запасів є важливим інструментом організації ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства і викликає значний практичний інтерес у зв'язку з необхідністю визначення реальної вартості запасів. Так, оцінка виробничих запасів на дату балансу має прямий вплив на суму оборотних активів в балансі. Крім того, оцінка вартості залишку виробничих запасів впливає не тільки на показники звітного періоду, але і наступного, оскільки кінцеве сальдо одного періоду є одночасно початковим сальдо наступного облікового періоду. Особливо актуально питання правильної оцінки запасів на дату балансу виникає в умовах змін цін, а також при пошкодженні, псуванні матеріалів, часткового або повного старіння запасів, зростання очікуваних витрат на завершення виробництва.

В Україні методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси та розкриття у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [1] та Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів [2]. Запаси визнаються активом, якщо існує імовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена [1].

Необхідно зазначити, що залежно від того, яку управлінську мету переслідує підприємство виділяють три напрями оцінки виробничих запасів: при їх оприбуткуванні, при їх вибутті (списанні), при відображенні у фінансовій звітності, зокрема балансі [3].

Для забезпечення достовірності даних обліку виробничих запасів і запобіганню викривлення даних фінансової звітності, як зазначає О.С. Роєва, важливе значення має визначення вартості виробничих запасів при їх надходженні та вибутті [4].

Виробничі запаси можуть надходити на підприємство в результаті їх придбання у постачальників відповідно до укладених договорів або через підзвітних осіб, виготовлення власними силами,

* *Науковий керівник – Бірченко Н.О., старший викладач*

внеску засновників підприємства до статутного капіталу, безкоштовного отримання, обміну на подібні активи та обміну на не(подібні активи

При надходженні (залежно від шляхів) запаси в бухгалтерському обліку оцінюються за первісною вартістю, виробничою собівартістю, передбаченою П(С)БО 16 «Витрати» [5], справедливою вартістю, балансовою вартістю.

Не менш важливого значення має й оцінка запасів при їх вибутті, так як це впливає на фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання. Зокрема, відповідно до вимог П(С)БО 9 «Запаси» [1], підприємство можна обрати один із нормативно визначених методів оцінки запасів при їх вибутті або декілька одночасно, проте необхідно враховувати, що для виробничих запасів, які мають однакове призначення та однакові умови використання, застосовується тільки один із наведених методів

Оцінка запасів при вибутті (списанні) здійснюється за: ідентифікованою собівартістю відповідної одиниці, середньозваженою собівартістю, собівартістю перших за часом надходження (ФІФО), нормативними затратами, ціною продажу.

Виробничі запаси, що відпускаються для виконання спеціальних замовлень та проектів, а також ті, які мають унікальну характеристику та не є взаємозамінними, оцінюються за ідентифікованою собівартістю. Цей метод доцільно застосовувати за наявності незначної номенклатури запасів на підприємстві. На думку Т.А. Довга, особливістю методу ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів є те, що визначення собівартості запасів, які витрачаються відбувається за фактичними даними, в той час як при застосування інших методів – на певних припущеннях [3]. Також суб'єкт господарювання, застосовуючи даний метод у своїй практичній діяльності, має можливість регулювати свій прибуток шляхом відпуску найдорожчих або найдешевших одиниць запасів.

Оцінка вибуття за середньозваженою собівартістю характерна для виробничих запасів, що обліковуються на підприємстві за окремими партіями, кожна з яких може відрізнятися ціною придбання чи собівартістю виготовлення. Цей метод передбачає, що списання проводиться за кожною одиницею однорідних запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітного періоду і вартості отриманих у звітному періоді запасів на сумарну кількість запасів на початок звітного періоду і отриманих у звітному періоді запасів.

Оцінка запасів за методом ФІФО базується на припущені, що виробничі запаси використовуються у тій послідовності, в якій вони надходили на підприємство і відображені в бухгалтерському обліку, тобто запаси, які першими відпускаються у виробництво (продаж та інше вибуття), оцінюються за собівартістю перших за часом надходження запасів. При цьому вартість залишку виробничих запасів на кінець звітного періоду визначається за собівартістю останніх за часом надходження запасів. Звідси випливає, що в результаті застосування методу ФІФО, вартість запасів на кінець звітного періоду є наближеною до їх поточної ринкової вартості, а собівартість реалізованої продукції при цьому знижується, що в кінцевому підсумку призводить до максимального зростання фінансового результату.

Відповідно до вимог П(С)БО 9 «Запаси», оцінка запасів за нормативними затратами полягає у застосуванні норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), які встановлені підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей і діючих цін. Для забезпечення максимального наближення нормативних затрат до фактичних норми затрат і ціни повинні регулярно у нормативній базі перевірятися і переглядатися. Тобто оцінка запасів за методом нормативних витрат здійснюється лише за умови використання нормативного обліку витрат і калькулювання собівартості. Оцінка запасів за цінами продажу заснована на застосуванні підприємствами роздрібної торгівлі середнього проценту торговельної націнки товарів. Відповідно до вимог П(С)БО цей метод можуть застосовувати (якщо інші методи оцінки вибуття запасів не виправдані) підприємства, що мають значну і змінну номенклатуру товарів з приблизно однаковим рівнем торговельної націнки.

На дату балансу оцінюються за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації.

Отже, кінцевий результат діяльності підприємства значною мірою залежить від раціональної організації обліку в частині виробничих запасів. При цьому особливе значення має вибір методу оцінки запасів, що залежить від того, яку управлінську мету має підприємство. Вибір методу оцінки виробничих запасів при їх використанні має бути виваженим і продуманим рішення, з врахуванням діючої системи обліку та специфіки діяльності суб'єкта господарювання.

Література.

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: затв. наказом М-ва фінансів України від 20.10.1999р. №246. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99

2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів: затв. наказом М-ва фінансів України від 10.01.2007р. №2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ MF07002.html

3. Довга Т.А. Проблеми оцінки виробничих запасів господарюючими суб'єктами в умовах інфляції / Т.А. Довга // Інвестиції: практика та досвід. – № 8. – 2015. – С. 88-94.

4. Роєва О.С. Проблемні питання оцінки та контролю виробничих запасів / О.С. Роєва // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки. – Вип. 31. – 2017. – С. 229-235.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затв. наказом М-ва фінансів України від 31.12.1999р. №318. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00

ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шевчук Е.П., Юнцевич К.И.*,
Учреждение образования «Белорусский государственный аграрный технический университет»

В современных условиях успешная деятельность предприятий невозможна без инноваций и инвестиций. Рыночные условия развития экономики постоянно выдвигают требования не только количественных, но и качественных преобразований. Эти преобразования можно осуществлять, используя самую передовую технику, технологию, непрерывно развивая научно-исследовательскую базу в целях обеспечения высокого качества нововведений, для чего требуются значительные инвестиции. Можно использовать технологические, продукт-инновации, процесс-инновации. Используя технологические инновации, предприятие связывает свою деятельность с разработкой и освоением новых технологических процессов. Используя продукт-инновации предприятие разрабатывает и внедряет новые или усовершенствует ранее выпускаемые продукты.

* *Научный руководитель – Исаченко Е.М., старший преподаватель*

При этом предприятие стремится к производству принципиально новой продукции, для которой предполагаемая область применения (или использования), функциональные характеристики, признаки, конструктивное выполнение, дополнительные услуги, а также состав применяемых материалов и компонентов новые или в значительной степени, отличающиеся от ранее выпускавшейся продукции. При использовании процесс-инноваций предполагается разработка и освоение новых производственных процессов или в значительной степени измененных. Процесс-инновация может представлять собой новые или усовершенствованные методы производства, уже реализованные в производственной практике других предприятий.

Инновационная деятельность предприятия проводится с целью получения нового или улучшенного продукта или услуги, нового способа их производства для удовлетворения как индивидуального спроса, так и потребностей общества в новшествах в целом.

Мотивами инновационной деятельности выступают как внешние, так и внутренние факторы. Внешними мотивами наиболее часто служат: необходимость приспособления предприятия к новым условиям хозяйствования; изменение в налоговой, кредитно-денежной и финансовой политике; совершенствование и динамика рынков сбыта и потребительских предпочтений, то есть давление спроса; активизация конкурентов; конъюнктурные колебания; структурные отраслевые изменения; появление новых дешевых ресурсов, расширение рынка факторов производства, то есть давление предложения.

Внутренними мотивами инновационной деятельности предприятия являются: стремление увеличить объем продаж; расширение доли рынка, переход на новые рынки; улучшение конкурентоспособности фирмы; экономическая безопасность и финансовая устойчивость предприятия; максимизация прибыли в долгосрочном периоде.

Эффект инновационной деятельности является многоаспектным. Размер эффекта от реализации инноваций непосредственно определяется их ожидаемой эффективностью, проявляющейся: в продуктовом смысле – как улучшение качества и рост товарных ассортиментов; в технологическом смысле – как рост производительности труда и улучшение его условий; в функциональном смысле – как рост эффективности управления; в социальном смысле – как улучшение качества жизни.

Эффективность инноваций непосредственно определяется их конкретной способностью сберегать соответствующее количество труда, времени, ресурсов и денег в расчете на единицу всех необходимых и предполагаемых полезных эффектов создаваемых продуктов, технических систем, структур.

Виды эффекта от реализации инноваций: экономический, научно-технический, финансовый, ресурсный, социальный, экологический.

Естественно, что в процессе маркетинговых исследований определяется и предварительная эффективность инноваций, под которой подразумевают прежде всего экономическую эффективность, т.е. соотношение затрат и результатов реализации того или иного инновационного проекта. Поскольку прибыль является основным критерием деятельности любого предприятия, то именно связанные с ней показатели должны быть определяющими при оценке и отборе проекта.

Эффективность инноваций оценивается на основе следующих показателей: стоимости проекта с учетом источников его финансирования; чистой текущей стоимости; уровня рентабельности капитала; внутренней нормы рентабельности; срока окупаемости капиталовложений.

Инновационное развитие промышленного сектора экономики Республики Беларусь невозможно без формирования национальной инновационной системы. Для активизации инновационных процессов необходимо создание благоприятного инновационного климата и инновационной инфраструктуры, формирование инновационной политики, определение инновационной стратегии и т. д.

С этой целью в республике разработана Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы. Государственная программа направлена на достижение приоритетов социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы в области эффективных инвестиций и ускоренного развития инновационных секторов экономики и является основным документом, обеспечивающим реализацию важнейших направлений государственной инновационной политики.

Для достижения поставленной цели предполагается решение следующих задач:

– формирование и ускоренное развитие высокотехнологичных секторов национальной экономики, закрепление позиций республики на рынках наукоемкой продукции;

– обеспечение конкурентоспособности традиционных секторов национальной экономики на основе их инновационного развития и внедрения передовых технологий;

– развитие и повышение эффективности функционирования национальной инновационной системы на основе формирования рынка научно-технической продукции и благоприятной среды для осуществления инновационной деятельности.

В рамках решения названных задач планируется реализация: проектов по созданию новых производств, имеющих определяющее значение для инновационного развития Республики Беларусь; мероприятий по развитию инновационной инфраструктуры; мероприятий по развитию национальной инновационной системы.

Таким образом, используя инновации, предприятие снижает издержки, наращивает объемы производства, завоевывает рынки сбыта, увеличивает массу прибыли, способствует повышению эффективности предпринимательства и развитию национальной экономики.

Литература.

1. Бармашова Л.В. Концептуальные аспекты устойчивого развития предприятия: монография / Л.В. Бармашова. Е.И. Кучерова. – Вязьма: ВФ ГОУ МГ'ИУ, 2010. – 93 с.

2. Иванов В.А. Экономика инвестиционных проектов: [учебное пособие] / В.А. Иванов, А.М. Дыбов. – Ижевск : Институт экономики и управления УдГУ, 2008. – 534 с.

3. Грибов В.Д. Инновационный менеджмент: [учебное пособие] / В.Д. Грибов, Л.П. Никитина. – Москва: ИНФРА-М, 2012. – 311 с.

4. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.mshp.gov.by – Дата доступа: 12.03.2018.

5. Указ президента Республики Беларусь 31 января 2017 г. № 31 «О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы».

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Шаманська О.І., к.е.н., доцент кафедри,
Вінницький національний аграрний університет

Сільське господарство в Україні є пріоритетною галуззю. В сучасних умовах розвитку сільського господарства України освоєння закінчених науково-технічних розробок складає дуже низький процент до загальної кількості створених інновацій і не завжди відповідає вимогам сільськогосподарського виробництва. Розвиток інноваційної діяльності, а особливо впровадження її результатів, в АПК являє собою розробку раціональної структури інноваційного процесу, що повинна повністю бути адаптованою до регіональних умов виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції.

Інноваційний процес в АПК слід розглядати як постійний, безперервний процес перетворення окремих технічних, технологічних та організаційно-економічних ідей і наукових варіантів вирішення певного практичного завдання з метою переходу галузей та підприємств АПК на якісно новий рівень виробничого процесу. В той же час, на здатність підтримувати інноваційну діяльність в АПК впливає велика кількість факторів, серед них: особливості природно-економічних умов господарювання, стан організаційно-виробничого механізму, рівень готовності господарств до впровадження інновацій, засоби стимулювання досягнень науки та їх впровадження на практиці та регіональні відмінності суб'єктів господарювання [3, с. 982].

В теперішній час, більшість вітчизняних агропідприємств неспроможні виробляти високоякісну й конкурентоспроможну продукцію. Це є результатом таких негативних явищ як: застарілий машинно-тракторний парк, диспаритет цін на продукцію промисловості і сільського господарства, постійне зростання цін на паливо-мастильні матеріали, неефективна кредитно-фінансова система і законодавча база тощо [1, с. 6]. Тобто, виникає необхідність у переорієнтації наявної державної політики на високоефективну інноваційну.

Проведений аналіз показав, що сільському господарству притаманна певна специфіка, що виявляється у можливостях

запровадження саме інновацій. При цьому, інновації в сільськогосподарському виробництві потребують попередньої оцінки, а особливо впливу на земельний фонд, живі організми, а також у сільському господарстві існує значно високий рівень ризику при запровадженні інноваційного продукту. Розв'язання цих проблем потребує фінансування і, насамперед, державного. В інституційному забезпеченні інноваційного процесу значну роль відіграє інноваційний потенціал як система чинників і ресурсів. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємств АПК є основою стратегічного планування, яке визначає комплекс заходів, пов'язаних із випуском нового виду продукції, впровадженням і використанням нових технологій, організацією виробництва налагодженням збутової мережі та його стимулювання.

Визначення довгострокової стратегії інноваційного розвитку є складним процесом, який потребує реалізації заходів, прийомів для забезпечення економічного зростання з використанням системи генерації нових знань, конкурентних механізмів, підприємницької активізації та державної підтримки [1, с. 7]. Основою вибору інноваційної стратегії аграрних підприємств є обґрунтування тенденцій розвитку науки й техніки, переходу до нового технологічного інноваційного рівня, аналізу та прогнозу динамічного оновлення продуктів і технологій в аграрному виробництві. Успішний інноваційний розвиток аграрних підприємств і його продукції може базуватися на різних стратегіях (рис. 1).

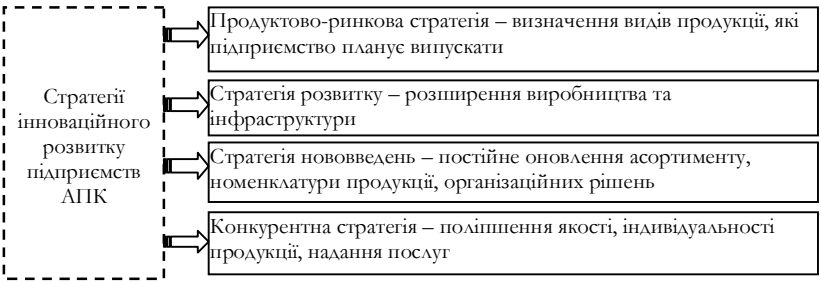


Рис. 1. Схема основних видів стратегій інноваційного розвитку підприємств АПК

**Джерело: розробка автора*

Основним завданням ефективної інноваційної стратегії є розробка і запровадження через програми, проекти, стратегії нових мотиваційних механізмів інноваційного процесу, забезпечення комерціалізації й ринкового попиту на інноваційну продукцію [4, с. 118]. Також слід враховувати економічний, національно-стратегічний, демографічний та інші аспекти реалізації інноваційних процесів в аграрному виробництві на основі кредитної, фінансової, агропродовольчої й інноваційної політики країни. Такий зв'язок дасть можливість забезпечити відтворення процесів інноваційного розвитку, стимулювати технологічні та технічні нововведення, а відтак і активізацію інвестиційної діяльності (рис. 2).

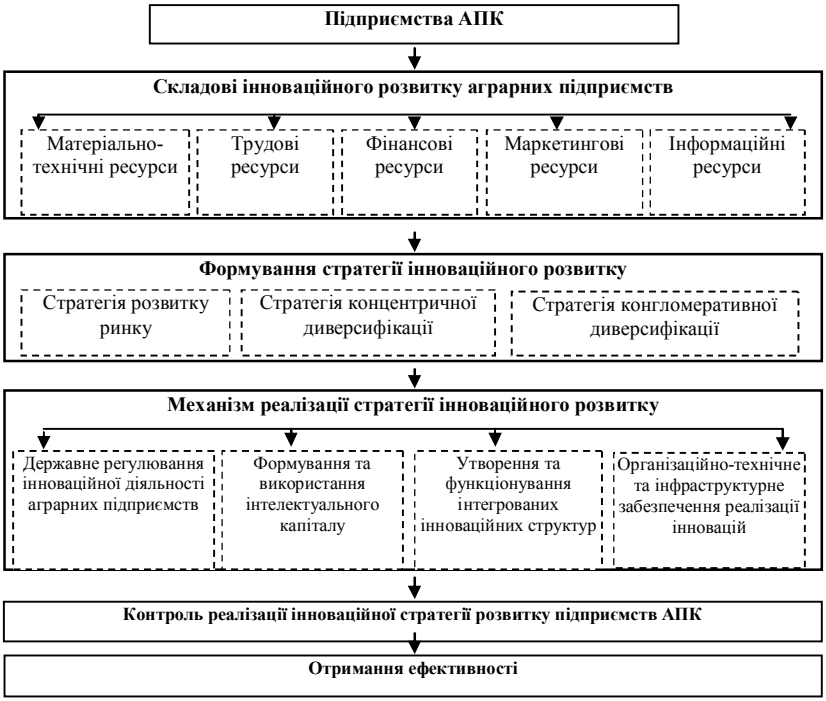


Рис. 2. Модель формування стратегії інноваційного розвитку підприємств АПК

**Джерело: розробка автора*

Стратегія інноваційного розвитку має бути покликана створити не тільки необхідні умови для вирішення питань модернізації підприємств АПК України, формування нового технологічного укладу, фінансово-економічних та соціальних проблем, а й сприяти реалізації всього комплексу цілей соціально-економічного розвитку країни на найближчі роки [5].

Отже, передумовою досягнення економічної ефективності підприємствами АПК є розробка відповідної інноваційної стратегії, основою якої є новизна виробів, поліпшення технологічності виробництва, економічний ефект і соціальні результати впровадження інноваційного оновлення агарного підприємства. При цьому, першочерговим завданням постає визначення пріоритетних напрямів розвитку підприємства, забезпечення конкурентоспроможності продукції, підвищення ефективності виробництва. Сформована стратегія інноваційного розвитку підприємств АПК є орієнтиром на довгостроковий період, визначає напрям подальшого розвитку і обумовлює відповідні заходи та програми.

Література.

1. Кравчук В. Окремі аспекти досліджень технічного забезпечення АПК / В. Кравчук. – К.: УкрНДІПВТ ім. Л. Погорілого, 2008. – С. 6-7.

2. Осецький В.Л. Стратегія нарощування інвестиційного потенціалу національної економіки /В.Л. Осецький, Т.Г. Затонацька // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 38-49.

3. Резнік Н.П. Інноваційна діяльність як фактор підвищення ефективності виробництва / Н.П. Резнік // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Вип. 198. – Дніпропетровськ. – 2004. – С. 979-985.

4. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / П.С. Харів. – Тернопіль: Вид-во «Економічна думка». – 2003. – 326 с.

5. Паламаренко Я. В. Основи побудови стратегії інноваційного розвитку галузі спиртової промисловості України. Глобальні та національні проблеми економіки / Я. В. Паламаренко. – 2017. – № 19. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// global-national.in.ua/issue-19-2017

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ

Шебанова О.О., ст. викладач,
Пугач О.В., студентка,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Маркетинг – це аналіз, втілення в життя, а також контроль за прийняттям рішень щодо комплексу маркетингу (продукт, ціна, просування, розповсюдження) для задоволення потреб клієнта та його очікувань як ключових моментів на шляху досягнення цілей і виконання завдань організації.

Стратегія маркетингу – основний спосіб досягнення маркетингових цілей, формуючи та конкретизуючи відповідну структуру комплексу маркетингу. Стратегія маркетингу показує з яким продуктом, на які ринки, з яким обсягом продукції необхідно виходити для досягнення поставлених цілей.

У процесі формування маркетингової стратегії можна виділити вхідні та вихідні елементи: вхідні елементи – це ті фактори, аналіз яких передує розробленню маркетингової стратегії, тобто фактори маркетингового середовища і цілі фірми; вихідні елементи – це стратегічні рішення щодо маркетингового міксу, тобто комплексу компонентів маркетингу, який включає чотири складові – товар, ціну, збут та просування [2].

Основне призначення маркетингової стратегії полягає в тому, щоб взаємоузгодити маркетингові цілі фірми з її можливостями, вимогами споживачів, використати слабкі позиції конкурентів та свої конкурентні переваги. При формування стратегії насамперед необхідно врахувати: на якій стадії життєвого циклу перебуває галузь; структуру галузі; сутність і потужність п'яти конкурентних сил (постачальники найбільш важливих ресурсів, покупці, конкуренція між продавцями всередині галузі, товари-субститути, потенційні продавці даного товару), масштаби діяльності конкурентів.

Видатний теоретик маркетингу Мінцберг виділяє п'ять класифікацій стратегії:

– стратегія як план – свідомий стратегічний процес, який підкреслює логічну та структурну послідовність подій;

– стратегія як хитрість – являє собою специфічну програму, тактику чи маневр для того, щоб випередити конкурентів;

– стратегія як модель під нею можна розуміти певну послідовність в поведінці, їй можна знайти раціоналістичне пояснення;

– стратегія як позиція – відноситься до вибору позиціонування організації в межах відповідної галузі господарства, в більш широкому стратегічному контексті позиціонування являє собою рівновагу між організацією та тим середовищем, де вона веде господарчу діяльність;

– стратегія як перспектива – тут мова йде про перспективу з позицій компанії чи корпоративне уявлення про навколишнє середовище, в такому вигляді стратегія може виникати з певного набору нематеріальних цінностей компанії, підходів, корпоративного духу та поглядів [3].

Для розробки маркетингової стратегії фірми необхідно послідовно реалізувати конкретні стратегічні рішення: Постановка цілей.

Маркетингові цілі – це конкретні якісні та кількісні зобов'язання фірми. Для вибору прийнятної маркетингової стратегії потрібно узгодити цілі маркетингу із загальними цілями підприємства з метою запобігання протиріччям маркетингової стратегії та загальної стратегії розвитку підприємства. Вони виражаються в показниках обсягу продажу або прибутковості за певний час у вигляді умов, котрі мають бути досягнуті до цього часу.

Наприклад:

– забезпечити збільшення прибутку на інвестований капітал як мінімум на 20 %;

– стати лідером у галузі промисловості;

– стати добре збалансованою диверсифікованою фірмою;

– створити спільне підприємство після відповідного аналізу ринку та особистої діяльності;

Маркетингові дослідження. В результаті їх проведення виробник отримує відповіді на питання стосовно покупців

Хто є покупцями цієї продукції?

Де знаходяться покупці продукції?

Де і як покупці купують продукцію підприємства?

В яких якостях продукції підприємства зацікавлені покупці?

Яку кількість продукції та за якою ціною купують покупці?

Як охарактеризувати продукцію підприємства так, щоб отримати за неї вищу ціну?

Чи потрібно підприємству випускати іншу, нову продукцію?

Вибір цільових ринків: форми виходу на ринок, особливості маркетингового комплексу, побудова організаційної структури управління та системи контролю.

Під час розробки стратегії також необхідно належну увагу приділити її складовим. Зокрема це позиціонування, товарна політика, цінова політика, канали розподілу, комунікаційна політика (збут та його стимулювання, обслуговування, реклама)

Позиціонування товару – це забезпечення товарові чітко відокремленого від інших товарів місця на ринку й у свідомості цільових споживачів.

Складається з наступних етапів:

Маркетингові дослідження які включають в себе дослідження сприйняття з боку потенційних покупців.

Встановлення мети позиціювання;

Розробка стратегії позиціювання(наступальна стратегія чи оборонна стратегія);

Розробка тактики позиціювання;

Оцінка ефективності позиціювання;

Стратегії маркетингової діяльності можна згрупувати за окремими напрямками :

– у галузі продукту: розроблення нових продуктів; розширення номенклатури наявних продуктів; вилучення з виробництва застарілих продуктів; постійне оновлення асортименту продукції, що випускається; дотримання багатомарочної політики та ін.;

– у галузі ціноутворення: встановлення ціни на продукт відповідно до позиції продукту на ринку; проведення різної цінової політики на різних ринках; вироблення цінової політики з урахуванням цінової політики конкурентів; проведення різної цінової політики на різних ринках та ін.;

– у галузі розподілу та збуту товарів: вибір оптимальних каналів доведення товарів до споживача; підвищення рівня післяпродажного обслуговування; розроблення заходів щодо зниження витрат на доставку продукту; продаж оптом або невеликими партіями та ін.;

– у галузі просування продукту: зв'язок зі споживачами за допомогою співробітників відділу продажу, через рекламу, виставки; методи та засоби організації дій співробітників відділу збуту на нових ринках.[4]

Звичайно, усі ці напрямки слід розглядати в сукупності, враховуючи конкурентні переваги фірми перед іншими, особливості ринку і успішність виконання окремих пунктів стратегії.

Висновки:Маркетингову стратегію слід розглядати як послідовність дій товаровиробника на ринку, спрямовану на задоволення сучасних потреб споживачів.

Макетингова стратегія повинна бути результатом узгодження цілей товаровиробника з вимогами суспільства.

Стратегія маркетингової діяльності мусить носити комплексний характер, об'єднуючий галузі продукту, ціноутворення, розподілу і збуту продукту і його просування на ринку.

Література.

1. Henry Minzberg, James Brian Quinn, Sumatra Ghoshal. The Strategy Process, 1988, p. 13-21.

2. Павленко А.Ф. Маркетинг: Підручник / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак. – К .: КНЕУ, 2003. – 246 с.

3. Армстронг Г. Маркетинг / Г. Армстронг, Ф. Котлер. – М. : «Вільямс», 2001. – С. 252.

4. Маркетинг: навчальний посібник / В. В. Липчук, Р. П. Дудяк, С. Я. Бугіль, Я. С. Янишин. – Львів: «Магнолія 2006», 2012. – 456 с.

5. Маркетинг і менеджмент інновацій Журнал: «Маркетинг і менеджмент інновацій»

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ В УКРАЇНІ

ШЕВЧЕНКО Ю.Ю., СТУДЕНТКА МАГІСТРАТУРИ,
УШКАЛОВА Є.М., СТУДЕНТКА*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Соняшник є головною олійною культурою в Україні. Соняшникова олія має переваги перед іншими рослинними жирами за поживністю та засвоєнням. На світовому ринку Україна лідирує з виробництва соняшникової олії. Олійно-жировий комплекс б'є світові рекорди, в 94 країни постачається українська олія, це 60% світового експорту цього цінного харчового продукту. Україна за посівними площами соняшнику займає третє місце в світі, а за валовим виробництвом насіння – четверте. Сучасна кон'юнктура, передусім продовольчого ринку примушує аграріїв через брак коштів сіяти те, що вигідніше. Здебільшого це енергонасичені культури, які вирощують через безконтрольність у землекористуванні, нехтуючи

* *Науковий керівник – Бобловський О.Ю., к.ф.н., доцент*

сівозміни, що призводить до погіршення родючості ґрунтів. Першочергово це стосується соняшника, потужні рослини якого найбільше обезводнюють та збіднюють ґрунт. В структурі посівних площ основних сільськогосподарських культур соняшнику відведено в цілому 13% загальної площі ріллі. Основні посіви та виробництво соняшнику сконцентровані в Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Кіровоградській, Луганській, Миколаївській, Полтавській, Одеській, Харківській, Херсонській областях (146-439 тис. га). Соняшникова олія в Україні є найкращим харчовим продуктом як у не переробленому, так і переробленому (маргарину) вигляді. Її використовують для технічних потреб (при виготовленні мила, лаків, фарб, лінолеуму тощо).

Дослідженням теоретичних і практичних аспектів підвищення ефективності виробництва соняшнику займаються багато науковців, зокрема відомі вітчизняні вчені-економісти: В.Г. Андрійчук, В.І. Бойко, О.В. Воронянська, О.Д. Гудзинський, Ю.В. Домашенко та інші.

За даними Д. Ушенка, аналітика BG Capital, виробництво соняшнику залишається одним з лідерів у рейтингу найбільш рентабельних культур.

На соняшнику можуть розвиватися, а інколи знижувати, а то і знищити врожай, понад 80 захворювань грибної, бактеріальної, вірусної, квіткової та неінфекційної етіології, які уражують посіви соняшнику в усі періоди його розвитку. Найбільш поширеними і шкідливими є: біла (склеротиніоз) та сіра гнилі, несправжня борошниста роса, фомоз, фомопсис, альтернаріоз, вертицильоз (в'янення), соняшниковий вовчок тощо. За даними спеціалістів фітосанітарного контролю та діагностики, в 2015 р. в переважній більшості областей, зокрема Степу, через посушливе жарке літо, слабко проявилися біла та сіра гнилі на 19-27 % площ. В Лісостепу, подекуди Степу хвороби за випадання дощів поширювалися дещо інтенсивніше. Так, у Дніпропетровській, Кіровоградській, Полтавській і Сумській областях гнилі були виявлені на 52-70 % площ культури. Однак з вищезазначених причин гнилі не мали господарського значення. Шкідливість білої та сірої гнилей на соняшнику проявляється у випаданні сходів, зниженні врожаю, посівних і товарних якостей насіння. Рослини уражені в більш ранній період гинуть, хоча на уражених рослинах в більш пізній період насіння утворюється, але воно легке і щупле.

Перелік профілактичних та захисних заходів з попередження захворювання та оздоровлення посівів соняшника:

– дотримання сівозміни з поверненням культури на попереднє поле через 8-10 років, що оздоровлює ґрунт від інфекцій хвороб і усуває додаткові затрати на захист посівів соняшнику;

– впровадження у виробництво стійких сортів;

– сівба в оптимальні строки протруєним насінням;

– дотримання оптимальної густоти рослин;

– знищення бур'янів через систему перед та післяпосівних культивацій;

– систематичний нагляд за фітосанітарним станом плантацій та здійснення захисних заходів рекомендованими фунгіцидами;

– своєчасне збирання насіння з незаражених ділянок та врожаю в цілому;

– ретельне очищення та калібрування насіння (проти білої гнилі – обов'язкове очищення насіння від склероціїв);

– подрібнення та заорювання післязбиральних рослинних решток, видалення і спалювання залишків у місцях обмолоту і доробки насіння;

– внесення збалансованих до потреб ґрунту норм органічних та мінеральних добрив;

– контроль якості насіннєвого матеріалу, через фітоекспертизу та вибраковування заражених партій насіння.

Ефективність вирощування соняшника визначає його конкурентоздатність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, тобто здатність до розширеного відтворення, зростання обсягів виробництва, збільшення кількості робочих місць, підвищення заробітної плати працівників та інше. У цілому ефективність – це соціально-економічна проблема, позитивне вирішення якої зумовлює розвиток продуктивних сил і стан суспільства. Сільське господарство як галузь і, зокрема, рослинництво має ряд переваг перед іншими галузями. Найбільш простий, вимагає невеликої кількості вкладень, високорентабельний, з швидким терміном окупності вкладень та пільговим оподаткуванням спосіб заробити – вирощування соняшнику. У соняшника є ряд особливостей, що вигідно відрізняють його від інших культур:

1) Це яра культура, а це значить, що цикл виробництва починається навесні, закінчується восени і триває всього 100-130 днів, в залежності від сорту і технології.

2) Це холодостійка, посухостійка рослина в початковий період росту до цвітіння, тобто пристосована до нашого клімату.

3) При інтенсивній технології виробництва соняшнику врожайність його перевищує 25 ц/га насіння, а олійність насіння складає – 50-54 %.

4) Для посіву 1 га потрібно 5 - 10 кг насіння, а це значить, що на площу в 200 га буде потрібно всього 1 - 2 тонни насіння, що означає:

– мінімальні витрати з транспортування і зберігання насіння;

– мінімальні витрати в грошовому вираженні на 1 га на насіння;

– сівбу 200 га проводять 3-5 осіб за 7-10 днів при наявності 1 трактора МТЗ-80, 82, сівалки СУПН-8, 1 автомобіля, здатного підвезти 1-2 т насіння і деякої кількості добрив.

– наявність необхідного набору сільськогосподарських машин для виконання всього або майже всього комплексу робіт по вирощуванню соняшнику в кожному, навіть зубожілому підприємстві.

До недоліків соняшнику варто віднести неможливість сівби соняшнику на одному місці не раніше, ніж через 8 років внаслідок чого в структурі сівозміни він займає 10-12 % від загальної площі, хоча виводяться сорти, які можна сіяти через 2 роки.

Вирощування соняшнику завжди було традиційною галуззю сільськогосподарського виробництва і важливою складовою стратегії економічного розвитку держави. Одним з 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. 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. 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. Аналітична довідка про роботу олійно-жирового комплексу України за 2013/14 МР // Олійно-жировий комплекс. – 2014. – № 3. – С. 6-14.
2. Бойко В.І. Зернове господарство: проблеми і напрями розвитку. / В.І. Бойко К., 2008
3. Двэйн Бэк. Новый поход к планированию и разработке севооборотов / Бэк Двэйн // Зерно. – 2012. – № 8. – С. 36-45.
4. Іванова Н.А. Ефективність виробництва товарного насіння соняшника / Н.А. Іванова // Економіка АПК. – 2014. – № 6. – С. 33-37.
5. Осадчук В. Виробництво та регулювання ринку насіння соняшнику і продуктів його переробки / Осадчук В. // Економіка України. – 2012. – № 12. – С. 72-75.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ФОРМУВАННІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

ЮНАШ В.М., СТУДЕНТКА МАГІСТРАТУРИ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Головним і беззаперечним показником успішної праці підприємства є економічна ефективність. На її стан впливає надзвичайно велика кількість факторів, проте є ті,які можна і потрібно контролювати, аби організація найдовше перебувала на стадії її розквіту.

Питанням розробки різноманітних методів покращення стану підприємств займається велика кількість вчених, саме тому сьогодні існує велика кількість майже досконалих моделей економічного розвитку. Однією з таких моделей стала інноваційно-інвестиційна модель розвитку економіки, адже інвестиції є головним і визначальним фактором економічного зростання. В основу вдалих інвестицій покладено ключові аспекти інвестиційної політики. Інвестиційна політика являє собою певний набір цілей і завдань, пріоритетів та напрямків та структуру і напрямки використання інвестицій в економіці країни.

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

В умовах глобалізації та жорсткої конкурентної боротьби підприємства повинні приділяти особливу увагу інвестиційно-інноваційному розвитку, адже він впливає на рівень ефективності діяльності підприємств.

Недосконаліть ринку та законодавчої бази свідчать про наявність значних проблем управління, що виступають головними факторами затримки інвестиційно-інноваційного розвитку вітчизняних підприємств.

Перехід до інноваційної моделі розвитку економіки неможливий без залучення інвестицій. Відповідно до законодавства інвестиції спрямовані на відтворення основних фондів і приріст матеріально-виробничих запасів, здійснюються у формі капіталовкладень. Інвестування – цілісний процес капіталовкладень, протягом якого відбувається послідовна зміна різних форм вартості та реалізується динамічний зв'язок між взаємозалежними елементами інвестиційної діяльності: ресурси – витрати – дохід.

Інвестиційні та інноваційні процеси слід розглядати не окремо, а в комплексі, що призводить до необхідності впровадження інноваційно-інвестиційної моделі, яка поєднує інвестиційні та інноваційні принципи, методи та механізми реалізації, критерії прийняття інноваційно-інвестиційних рішень.

Зазвичай, джерелом інвестицій виступають власні кошти підприємств. Серед основних умов, які закладені в механізм державного регулювання інвестиційної діяльності виділяють:

1. заохочення інвестицій, що спрямовані на новітні технології;
2. зменшення обов'язкової норми резервування для комерційних банків;
3. реалізація інвестиційних проектів з низькою капіталоємністю є першочерговою.

Інновація – це нова функція виробництва, тобто нова комбінація дій,що раніше не застосовувалися. Інноваційна політика є комплексом економічних, правових, організаційних заході держави, які спрямовані на впровадження стимулювання і підтримку інноваційних процесів в економіці. Основними моделями інноваційного розвитку вважаються:

– активна дифузія інновацій – взаємодія уряду з підприємствами;

– державна підтримка інноваційних фірм – підтримка інноваційних структур з боку держави, але за умови виходу їх продукції на світовий ринок;

– локальне інноваційне середовище – зосередження на певній території потенціалів(наукового,освітнього,виробничого,фінансового);

– міжгалузеві науково-технічні комплекси – задіюється міждержавні відносини;

– світове співробітництво – широкий обмін науковими результатами і технологіями.

Сприятливі передумови для інноваційного розвитку досягаються завдяки ресурсозабезпеченості підприємства. Екстенсивний шлях розвитку економіки призводить до неефективного використання ресурсів, а внаслідок цього – нестачі ресурсів. Дбайливе використання ресурсів забезпечує формування конкурентоспроможного інноваційного потенціалу, що стимулює розвиток суб'єктів господарювання.

Аналіз показую, що економічна ефективність прямо залежить від розвитку економіки. Ефективність – це складна економічна категорія, яка пов'язана з цілеспрямованою людською діяльністю.

Економічна ефективність сільськогосподарського виробництва означає отримання максимальної кількості продукції при найменших затратах. Тобто підвищення ефективності має суттєве значення для економіки та розвитку агропромислового комплексу.

Отже, на економічну ефективність підприємств мають великий вплив інвестиції. Для стимулювання інвестицій використовують інновації, які можливі за умови:

– здійснення політики пільгового оподаткування виробництва інноваційної продукції;

– звільнення експортерів високотехнологічної продукції від сплати податку на прибуток;

– звільнення від мита обладнання і матеріалів;

– зменшення оподаткування прибутку на суму витрат;

– звільнення від податку частину прибутку, що спрямовується на інвестиції в науково-технічну сферу тощо.

Література.

1. Белаш Т.В. Зарубежный опыт государственного регулирования конкурентоспособности национальной экономики: [монографія] / Т.В. Белаш. – Х. : Норд плюс, 2000. – 191 с.

2. Бережна І.Ю. Теоретико-економічні підходи до обґрунтування змісту інвестиційного потенціалу / І.Ю. Бережна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 6. – С. 258-263.

3. Бодров В.Г. Державне регулювання економіки та економічна політика: [Навчальний посібник] /В.Г. Бодров, О.М. Сафронова, Н.І. Балдич. – К. : Академвидав, 2010. – 520 с.

4. Бодров В.Г. Інноваційно-інвестиційна модель сталого розвитку національної економіки: [Навчально-методичні матеріали] / В.Г. Бодров, В.О. Гусєв, В.Ф. Матриненко. – К. : НАДУ, 2009. – 60 с.

5. Артеменко О.О. Основні напрями реалізації інноваційних технологічних рішень у рослинництві / О.О. Артеменко // Науковий вісник. – Том 16. – № 1.

6. Федоренко В.Г. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: [Навчальний посібник] /За наук. ред. В.Г. Федоренко. – К. : Алерта, 2004. –431 с.

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЦУКРОБУРЯКОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Ярова В.В., к.е.н., доцент,
Рудиченко А.С., аспірантка,
Харківський національний аграрний університет
ім. В.В. Докучаєва

Найбільш важливими принципами економічного аналізу, що відображають циклічну динаміку, є принцип динамізму, який дозволяє всі явища і процеси господарської діяльності, розглядати у динаміці, і принцип співставності даних. В економічному аналізі співставність даних виступає у якості аналітичного прийому при дослідженні рядів динаміки.

На світовому ринку цукру відбуваються суттєві зміни. Значний дефіцит продукту в країнах ЄС, який оцінювався у 2016-2017 маркетинговому році у 6,5 млн. тонн змінився на його профіцит. Надлишок цукру у світі у 2017-2018 маркетинговому році може становити +9,8 млн. тонн, а світове виробництво оцінюється на рівні 193,5 млн. тонн. Суттєвим додатковим фактором загострення конкуренції є лібералізація цукрового ринку в країнах ЄС з 1 жовтня 2017 р., яка відмінила квоти, мінімальні ціни, пільги виробникам та інші державні регулятори. Країни ЄС наростили свій експортний потенціал, який впливатиме на ринок України [1].

Обсяги виробництва цукрового буряку (фабричного) скоротилися порівняно з 1990 р. у 3,2 рази. Найбільшими його виробниками у 2016 р. були Вінницька (2639 тис. тонн), Полтавська (2090 тис. тонн) і Хмельницька (1586 тис. тонн) області. Галузь буряківництва в Україні не оминули негативні моменти затяжної економічної кризи. Господарствами України у 2016 р. було зібрано 14011 тис. тонн коренеплодів цукрових буряків (фабричних). Це

приблизно дорівнює рівню виробництва буряків 1940 р. (13052 тис. тонн), 1950 р. (13925 тис. тонн), 2000 р. (13199 тис. тонн), 2005 р. (15468 тис. тонн), 2010 р. (13749 тис. тонн).

Будучи інтенсивною галуззю, буряківництво в Україні забезпечує концентрацію капіталу на одиницю площі. Проте у галузі не відпрацьовані чіткі взаємовідносини виробників цукросировини і цукрових заводів, існують давальники схеми та інші відхилення від еквівалентних розрахунків. Цукрові заводи демонтуються, ліквідуються на металобрухт, внаслідок чого порушується баланс між можливостями сировинних зон і переробними потужностями.

Цукровий буряк (фабричний) можна віднести до найбільш рентабельних видів продукції. У 2016 р. із рівнем дохідності 24,3 % він посідав третє місце у рейтингу культур (після соняшнику і зерна). За 2000-2016 рр. найвищій рівень рентабельності було досягнуто у 2011 р., коли на 1 грн. виробничих витрат від реалізації цукрових буряків було отримано 36 копійок чистого прибутку.

Відбуваються суттєві зміни у розмірі посівів цукрових буряків. У 2016 р. під посіви цукрових буряків в Україні було відведено 292 тис. га. Таких площ в Україні не було зафіксовано у жодному році, починаючи з 1940 р. Порівняно з 1990 р. коли під посіви цукрових буряків в Україні відводилося 1607 тис. га нинішні розміри посівних площ є меншими у 5,5 рази. Значних змін зазнала частка посівів цукрових буряків у загальній посівній площі сільськогосподарських культур. Так, у 1990 р. на долю посівів цукрових буряків припадало 5 % загальної посівної площі. Нині їх частка становить 1 %. Паралельно з цим відбувається зростання посівних площ соняшнику, розміри яких у 2016 р. становили 6073 тис. га, що у 3,7 рази більше 1990 р.

Екстенсивне землекористування та неконтрольоване сільськогосподарське навантаження на ґрунтовий покрив призвели до деградації земельних ресурсів. Сінченко В.М., Пиркін В.І. вказують на те, що «в Україні зростають темпи деградації ґрунтів – це зменшення запасів гумусу і поживних елементів, ерозія, підкислення, засолення, осолонцювання та інші процеси. Основні причини деградації: дефіцит органічних і мінеральних добрив, недостатня зацікавленість виробників у збереженні і відтворенні ґрунтової родючості» [3].

Позитивним моментом є поліпшення показників урожайності коренеплодів, їх цукристості і збору цукру. Так, у 2016 р. середня урожайність цукрових буряків (фабричних) була найвищої за період з 1990 р. і становила 482 ц/га (більше 1 2,3 рази). Виробництво цукру на 1 га за 1990-2016 рр. зросло з 2,38 тонн до 7 тонн (майже у 3 рази).

Резервами збільшення валових зборів коренеплодів, поліпшення їх якості (цукристості) є впровадження високоефективних технологічних процесів та технологій, які об'єднують нбайновіщі досягнення селекції, насінництва, агротехніки, способи сортової агротехніки, органічного землеробства та високопродуктивний комплекс машин.

Стабілізації вітчизняного виробництва цукрових буряків і цукру сприятимуть такі заходи: переоснащення цукрових заводів відповідно до вимог і стандартів країн ЄС; забезпечення доступу сільськогосподарських підприємств до пільгового кредитування; поліпшення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств для залучення приватних інвесторів до виділення коштів на реконструкцію і модернізацію виробництва цукрових буряків; диверсифікація галузі.

Література.

1. Бондар В.С. Лібералізація ринку цукру в країнах ЄС – як виклик цукровиробникам України. Цукрові буряки. 2018. №1 (117). С. 8-10.

2. Проект держрегулювання цукрової галузі України в період з 1 вересня 2016 року по 21 вересня 2017 року. Вісник цукровиків України. URL: http://sugar-journal.com.ua/ custom/files/Vestnik_ua/2015/10/3-5.pdf.

3. Сінченко В.М., Пирків В.І. Стратегія розвитку галузі буряківництва в Україні. Цукрові буряки. 2018. №1(117). С. 4-7.

4. Цукробурякове виробництво України: проблеми відродження, перспективи розвитку: [монографія] / [Саблук П. Т., Коденська М. Ю., Власов В. І. та ін.]; за ред. П. Т. Саблука, М. Ю. Коденської. Київ: ННЦ ІАЕ, 2007. 390 с.

5 Горкавий В.К., Ментей О.С., Ярова В.В. Аграрна статистика: навч. посібник / Харк. нац. аграр.ун-т ім. В.В. Докучаєва. Харків, 2014. 297 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІТИЧНОГО ОБЛІКУ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Юрченко Т.В., аспірант*,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

З метою одержання деталізованої інформації про кількісний та якісний стан земельних ресурсів для цілей управління важливого значення набуває організація їх аналітичного обліку.

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

Питанню організації аналітичного обліку земельних ресурсів присвячували праці такі науковці, як Б. С. Гузар, В. М. Жук, О. А. Кушніренко [1, с. 166], Т. В. Машкова [2, с. 162], А. В. Пантюхова [3, с. 71], О. Ф. Ярмолюк та інші. Не заперечуючи важливості напрацювань науковців це питання залишається проблемним та потребує подальшого дослідження

Аналітичний облік земельних ресурсів рекомендуємо вести за трьома ознаками: способом залучення; категорією земельних ділянок, видом земельних угідь та якістю.

Перша ознака, спосіб залучення земельних ресурсів, передбачає організацію аналітичного обліку окремо за земельними ділянками, що використовуються на правах власності та користування в розрізі кожного власника/орендодавця земельної ділянки. Це пояснюється тим, що залежно від способу залучення земельних ділянок в господарську діяльність використовуються різні рахунки для їх обліку.

Важливість виділення такої ознаки, як категорія земельних ділянок та вид земельних угідь полягає в тому, що абсурдно обліковувати на одному аналітичному рахунку, наприклад, ріллю, землі під будівлями та ставок. Накопичення даних про земельні ресурси за їх видом угідь сприятиме в здійснені контролю за цільовим використанням земельних ресурсів. До того ж, ця ознака відіграє провідну роль у податковому обліку. Обґрунтуємо це твердження. Сільськогосподарське підприємство, дотримуюсь вимог, зафіксованих в ПКУ має право обрати спеціальний податковий режим і на цій підставі сплачувати єдиний податок четвертої групи. Об'єктом оподаткування такого податку є площа сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду, що перебуває у власності сільськогосподарського підприємства або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди [4]. Для складання податкової декларації платника єдиного податку четвертої групи бухгалтер бере дані з первинних документів, регістрів аналітичного та синтетичного обліку. Також, суб'єкт господарювання може складати податкову декларацію з плати за землю (земельний податок та/або орендна плата за земельні ділянки державної або комунальної власності). Розрахунок податкового зобов'язання з плати за землю здійснюється в розрізі категорії земельних ділянок та виду земельних угідь.

Також необхідність виокремлення двох наведених вище ознак зумовлена тим, що на практиці може виникнути наступна ситуація. У власності громадянина є дві земельні ділянки, які він здає в оренду одному суб'єкту господарювання аграрного бізнесу. При цьому одна

ділянка належить до виду сільськогосподарських угідь – рілля, інша – сіножаті. Відповідно рілля та сіножаті мають різні нормативні грошові оцінки, а тому за ними нараховується та виплачується різна орендна плата. Виділення таких ознак дає можливість контролювати стан розрахунків з орендодавцями за кожною орендованою ділянкою.

Третя ознака – якість земельних ресурсів. Ураховуючи те, що аграрні підприємства левову частку земельних ресурсів використовують на умовах оренди, питання облікового забезпечення якісних параметрів земельних ділянок при одержанні їх в оренду, під час використання та при поверненні після закінчення терміну оренди набувають важливого значення. Адже після припинення дії договору оренди, орендар повертає орендодавцю земельну ділянку у стані, не гіршому порівняно з тим, у якому він одержав її в оренду. Разом з тим, не менш важливим є якісний облік власних земельних ділянок. При цьому якісні характеристики земель сільськогосподарського призначення та водного фонду є абсолютно різними, тому їх фізично не можливо обліковувати на одному аналітичному рахунку, що ще раз підтверджує потребу виділення такої ознаки, як категорія земельних ділянок та вид земельних угідь. Проте ми пропонуємо організовувати аналітичний облік якісних парламентів лише сільськогосподарських земель, і брати до уваги такі показники, як: вміст гумусу; вміст поживних речових (азоту; рухомих сполук фосфору; рухомих сполук калію); кислотність. Ці показники визначаються за результатами лабораторного аналізу ґрунту. Залежно від отриманих показників земельні ділянки поділяються на: дуже високої якості; високої якості; підвищеної якості; середньої якості; низької якості та дуже низької якості (табл.). В основу побудови аналітичних рахунків пропонуємо покласти цю класифікацію.

Таблиця

Вміст гумусу, фосфору, калію в ґрунтах України

Вміст	***Гумус***	***Рухомих сполук фосфору***	***Рухомих сполук калію***
Дуже низький	–	<20	<20
Низький	< 2,0	21-50	21-40
Середній	2,1-3,0	51-100	41-80
Підвищений	3,1-4,0	101-150	81-120
Високий	4,1-5,0	151-200	121-180
Дуже високий	> 5,0	>200	>180

Джерело: [5]

Література.

1. Кушніренко О.А. Землі сільськогосподарського призначення як об'єкт обліку та оподаткування. Збірник наукових праць ВНАУ. 2013. № 3 (80). С. 158-169.
2. Машкова Т.В. Обліково-інформаційне відображення якісних параметрів сільськогосподарських угідь: дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / НУБіП. Київ, 2016. 225 с.
3. Пантюхова А.В. облік та аналіз використання і відновлення земельних ресурсів: дис. … канд. екон. наук: 08.00.09 / КНТЕУ. Київ, 2016. 260 с.
4. Податковий кодекс України: Закон від 02.12.2010 р. №2755-VI/ URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення: 15.02.2018).
5. Картограми якісного стану ґрунтів України. URL: http://www.iogu.gov.ua/pasportizaciya/karty-po-vmistu-pozhyvnyh-rechovyn-rn-humus-fosfor-kalij/ (дата звернення: 18.02.2018).

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У КОНТЕКСТІ ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

Ярова В.В., к.е.н., доцент,
Харківський національний аграрний університет
ім. В.В. Докучаєва

Доктриною збалансованого розвитку «Україна 2030», визнано, що «чинна економічна модель України вичерпала ресурс для власного самовідновлення і потребує негайної заміни» [4]. Каталізатором для здійснення Україною інноваційного стрибка є головний носій знань і навичок – людина. Проблематика людського капіталу потребує загальної уваги з позицій майбутнього розвитку.

За класифікацією ООН у 1990 році за випуском промислової продукції Україна була співставна до Франції – п'ятою за величиною економікою країни. Національне багатство країни (запаси мінерально-сировинних ресурсів, родовища, родючі ґрунти) оцінювалося у 6,8 трлн дол. США [1]. Україна деградує технічно, економічно і соціально. На фоні розбалансування цін на товари першої необхідності, послуги ЖКГ, на освіту, медицину, зростаючого безробіття і одночасної нестачі кваліфікованих кадрів, економіка України не здатна використати модель економічного зростання. Зростання зарплат і пенсій не компенсує зростання цін.

У цих умовах соціальна відповідальність підприємців, бізнесу, держави відіграє велику роль у підвищенні рівня і якості життя населення, створенні нових робочих місць, вирішенні соціальних проблем за рахунок розвитку економіки.

Питання соціальної відповідальності роботодавця протягом тривалого часу залишається в числі актуальних. Переважно дискусія триває стосовно можливостей вбудовування концепції соціальної відповідальності у функціонування суб'єкта господарювання, однак висловлюються й думки стосовно необхідності відмови від принципу пріоритетності отримання прибутку як основи функціонування комерційних суб'єктів господарювання, тобто докорінної зміни основ функціонування [2].

На 01.01.2017 р. чисельність наявного населення України (за оцінкою) становила 42584542 особи, у т.ч. 69% міського населення, 31% − сільське населення. За чисельністю населення серед 28 європейських країн вона посідає 6 місце, серед країн світу − 30 місце. За 1970 – 2017 рр. кількість населення України зменшилася на 4,5 млн. осіб. Для оцінки катастрофічності демографічних втрат України зазначимо, що чисельність населення Ірландії становить 4,6 млн. осіб, Латвії − 2,1 млн. осіб, Словенії − 2,1 млн. осіб, Естонії − 1,3 млн. осіб.

За даними перепису населення 1989 р. загальний коефіцієнт народжуваності населення становив 12,6‰ проти 12,1‰ показника смертності, тобто в останнє мали природний приріст 0,5‰. Початок депопуляції Україні відносять до 1991 р., коли вперше за 21 рік отримали природне скорочення населення у розмірі 0,8‰. З 2003 р. процес депопуляції набув незворотного характеру і в Україні розпочалася демографічна криза.

Аналіз інтенсивності депопуляції за 2001-2016 рр. за методом укрупнених ковзних п'ятирічних періодів показав, що за 2001-2005 рр. чисельність населення України скорочувалася в середньому за рік на 0,83% або 398 тис осіб. У 2013-2017 рр. ці показники збільшилися у 2 рази і становлять, відповідно, 1,69 % і 739,9 тис осіб.

Населення України буде скорочуватися і надалі, тому що потенціал демографічного зростання вичерпано. Частка 75-річних жінок в структурі населення більше, ніж 5-річних дівчат. Маємо дисбаланс у співвідношенні статей (частка жінок − 54 %, чоловіків − 46%; на 100 чоловіків припадає 116 жінок). З 60-х років українська жінка не народжувала стільки, скільки потрібно для простого відтворення поколінь. Спеціальний коефіцієнт народжуваності в Україні становить 1,5 дітей на одну жінку (для розширеного відтворення населення необхідно мати 2,2-2,4 дитини).

У 2015 р. Декларацією Генеральної Асамблеї ООН «Перетворення нашого світу: Порядок денний сталого розвитку до 2030 року» визнано роль міграції для розвитку. Скорочення кількості населення України залежно від міграційних процесів становить близько 1/3 частини загального обсягу кількісних втрат. За різними оцінками за межами України працюють і проживають 5-10 млн. українців. Більше 80 % трудових мігрантів їдуть за кордон тому, що не мають змоги заробити на життя в Україні. Середньомісячний заробіток одного трудового мігранта-українця становить 930 доларів США (при середній заробітній платі в Україні у 2016 р. – 193 долари США).

Згідно достатньо загальної теорії управління існує шість рівнів пріоритетів управління суспільством: світоглядний, історичний, ідеологічний, економічний, генна зброя, військова зброя. Економічний пріоритет лише на четвертому місці, на першому – світоглядний. Реальний сектор національної економіки має бути модернізований на принципово нових засадах інноваційності та ефективного використання потенціалу людини. Проте, навіть відновлення миру і економічне зростання лише поліпшать, але не вирішать демографічну кризу. Виключно економічними методами подолати цю проблему неможливо. Про це свідчить досвід високо розвинених країн Європи, у яких на фоні високих економічних показників спостерігаються низькі показники народжуваності.

Література.

1. Ещенко П.С. Украинская «великая депрессия»: как из нее выйти? Монография / П.С. Ещенко. Киев: Дакор, 2017. 248 с.

2. Конопліна Ю.С. Соціальна відповідальність у контексті соціального страхування. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. 2014. Вип. 40. С. 125-137. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/http://nbuv.gov.ua/UJRN/ pprbsu_2014_40_16.

3. Лібанова Е., Курило І. Що очікувати українцям до 2050 року? URL: http://www.umoloda.kiev.ua/number/3150/188/110867/http://www.umoloda.kiev.ua/number/3150/188/ 110867/

4. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку / Жилінська О., Мельничук О., Антонюк Л., Гуменна О., Радчук А., Столярчук А., Тарута С., Харламова Г., Чала Н., Шнирков О. Видання друге. Львів: Кальварія, 2017. 164 с.

5. Ярова В.В. Зайнятість сільського населення в системі соціальної відповідальності аграрних підприємств. Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького. Серія «Економічні науки». 2012. Том 14. №1(51). С. 406-413.

ЗМІСТ

МАЗОРЕНКО Д.І. Пам'яті Видатного вченого, Заслуженого працівника освіти України, академіка Інженерної академії України **МАЗНЄВА ГРИГОРІЯ ЄВТІЙОВИЧА** 4

БАКУМЕНКО В.Д., ДУДНИК О.В., СМІГУНОВА О.В. Функціональний зміст процесу науково обґрунтованого державного управління 7

VDOVENKO N., PAVLENKO M. Definition and justification of the range of data which have to be collected by the way of processing and fish trading 11

ГУТОРОВ О.І. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства 16

ЗОСЬ-КІОР М.В., КУКСА І.М. Організація раціонального використання земельних ресурсів 20

КОВАЛЕНКО М.М., НАКІСЬКО О.В. Перспективи модернізації фінансової системи України 22

КОРНІЄЦЬКИЙ О.В. Регіональна транспортно-логістична система як невід'ємна складова господарської структури 26

МАРЕНИЧ Т.Г. Особливості формування облікової політики 28

ОНЕГІНА В.М., КРАВЧЕНКО О.М., БІЛЕЦЬКИЙ О.С. Державна підтримка галузі тваринництва 32

ОРЕЛ В.М. Інноваційний потенціал підприємства АПК 36

АНТОЩЕНКОВА В.В., АНТОЩЕНКОВ Р.В. Енергозбереження і підвищення енергетичної ефективності в Україні 38

АРТЕМЕНКО О.О. Наукові обґрунтування економічної ефективності використання засобів механізації в рослинництві 42

БАРАНОВА К.В. Деякі аспекти підвищення конкурентоспроможності виробництва зерна аграрними підприємствами України 45

БАШКО Д.Ю. Современные концепции развития сельского хозяйства в условиях информатизации 48

БЕЗДІТКО А.С. Стан вирощування озимої пшениці в зарубіжних країнах 51

БІРЧЕНКО Н.О. Методологічні аспекти обліково-аналітичного забезпечення ризик-менеджменту 54

ВАСИЛЕВИЧ Д.Ю. Консолидированная отчетность: сущность и особенности составления 57

ВЛАДІМІРОВА І.В. Державна підтримка фінансового забезпечення сільськогосподарського підприємства 61

ВОРВУЛЬ Ю.С. Перспективи розвитку ринку органічної продукції в Україні 64

ГАЦЕНКО Н.Ю. Удосконалення організаційної структури підприємства як одна з умов його прибуткового функціонування 68

ГЕРАСИМЕЦ А.С. Инновационная деятельность предприятий АПК как фактор обеспечения их устойчивого развития 71

ГІРЖЕВА О.М. Логістика в системі розвитку підприємства 74

ГОНЧАРОВА М.И., ГУРИНОВИЧ А.В. Эффективное управление бизнесом и маркетингом в социально-экономической сфере АПК 76

ГОРОХОВА А.А. Оценка эффективности рекламной кампании 80

HRYHORENKO A.S., VYLYSK A.O. Actual directions and new trends in the theory and practice of modern management 83

ГРІДІН О.В. Проблеми і тенденції розвитку ринку зерна України та світу 87

ГУТОРОВА О.О. Теоретико-методичні засади та напрями розвитку вітчизняного садівництва на маркетингових засадах 92

ГЕРАСИМЕЦ А.С. Состояние и направления развития молочной отрасли Республики Беларусь 95

ДАБАРСЬКА А.О. Удосконалення організації виробництва озимої пшениці в Україні 99

ДОДУХ Н.О. Загальні тенденції вітчизняного виробництва та реалізації озимої пшениці 102

ДОМРІНА Г. Напрями підвищення урожайності соняшнику 105

ЖИВОТЧЕНКО В.В. Шляхи удосконалення системи управління персоналом на підприємств 107

ZAIKA S.O. Features of analysis of the state of investment market 110

ZAIKA O.V. Criteria for defining the effectiveness of agricultural enterprises 'activity 116

ІЛЬЇНА О.В. Оцінка інвестиційного управління аграрних підприємств 119

КВЯТКО Т.М., РУДЕНКО С.В., КРАСНОРУЦЬКИЙ Д.О. Ідентифікація виробничого потенціалу аграрного підприємства в системі управління його розвитком 121

КІРІК В.М. Сучасні методи мотивації праці персоналу підприємства 123

КОВАЛЬ О.В., ДЕМЧЕНКО Т.М. Організаційна культура як інструмент управління організацією 130

KOVTUNOV A.V., LOPATNYUK L.A., KULAGA I.V. Theoretical rationale for innovative potential as a component of agrarian economic 133

КИРЮХІНА Н.О. Напрями вдосконалення використання трудових ресурсів 136

КОЛОМІЄЦЬ Н.О. Визначення ризиків комерційного банку та їх класифікація 138

КРУТЬКО М.А. Умови формування вертикально-інтегрованих структур АПК 143

КУЗЬМЕНКО Н.В. Проблеми та перспективи розвитку пенсійної системи в Україні 145

ЛИПНИЦКАЯ В.В., БЛИЗНЮК З.Г., ГРИГОРЬЕВА В.Б. Оценка условий формирования человеческого капитала в аграрном секторе Беларуси 148

ЛИСЕНКО Д.О. Сутність та народногосподарське значення безготівкових розрахунків 152

ЛОГВИНЕНКО Т.О., БУРОВА О.Ю., ОЛІЙНИК А.В. «Принципи створення і функціонування управлінських інформаційних систем» 154

ЛИХОПУД О.І. Менеджмент культурно-мистецької сфери 156

ЛУЦЕНКО О.А., ПОЛИВАНА Л.А. Страхування аграрних ризиків 158

ЛЯШЕНКО А.Р. Побудова аналітичних рахунків в управлінському обліку 162

Малій О.Г. Закономірності та тенденції кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств 164

Матвиенко А.И. О разработанности проблем в экономике профессионального футбола 171

Матвійчук А.В. Проблеми розвитку зерновиробництва в Україні 173

Малій О.Г., Ткачук В.В. Аналітичний інструментарій сучасного фінансового менеджменту 177

Матвиенко А.И., Соловьева К.А. О проблеме формирования оптимальной структуры распределения бюджетных ассигнований профессиональных спортивных организаций 181

Новицька І.В. Роль маркетингових комунікацій в просуванні органічної продукції 183

Носова В.А., Рой О.О. Тенденції та перспективи розвитку страхового ринку України 186

Матвиенко А.И., Зуева Ю.В. Проблема формирования стоимости профессиональных спортсменов на трансферных рынках 188

Оберемок В.В. Ризики в інноваційній діяльності 191

Оганезов И.А. Направления повышения эффективности производства и переработки льна в Республике Беларусь 196

Орел А.М. Формування сучасного менеджменту в АПК 199

Палламаренко Я.В. Стратегія інноваційного розвитку як орієнтир ефективного функціонування підприємств спиртової промисловості 201

Пашко Є.Є. Удосконалення організаційної структури управління сільськогосподарського підприємства 204

Перебийнос С.Б. Ефективність виробництва ярого ячменю в сільськогосподарських підприємствах України 207

Подлєсна А.О. Удосконалення організації виробництва та реалізації соняшника в сільськогосподарських підприємствах України 210

Полішко Г. Фактори впливу на організаційну структуру підприємства 213

Пономаренко О.Г., Підгайна К.
Особливості документування виходу продукції кукурудзи 215

Поривaєва Д.Ю. Аналіз та шляхи підвищення
економічної ефективності виробництва соняшнику 218

Пономаренко О.Г., Кривенко С.В.
Загальні засади побудови обліку фермерських господарств 221

Пензева Ю.М. Аудит та його значення 224

Пугач О.В. Становлення та розвиток латифундизму в Україні 226

Романашенко І.О., Романашенко М.О. Використання
основних ідей школи людських відносин у сучасній практиці
управління організаціями 229

Рой О.О., Носова В.А. Мотивація як головний чинник
підвищення продуктивності праці 233

Романашенко І.О. Сучасні зміни
в оформленні первинних документів 235

Радкович М.В. Совершенствование технического обслуживания
машинно-тракторного парка в ОАО «Городец-Агро» 238

Романашенко М.О., Романашенко І.О. Особливості
розвитку сучасних міжнародних економічних відносин 241

Rudenko I. Production and benefits of wheat cultivation in Ukraine 245

Романашенко І.О. Коливання цін
на сільськогосподарську продукцію в Україні 249

Сапелкіна Н.М. Особливості розвитку
зернового комплексу України 252

Стрєлка Ю.Ю., Накісько О.В.
Принципи оптимізації оплати праці 257

Романашенко М.О. Підприємництво в Україні.
Проблеми та шляхи їх розв'язання 259

Таран Н.В. Основні напрями стійкого
розвитку підприємства садівництва 262

Таранова В. Вплив факторів на ефективність
виробництва зерна 264

TETERINETS T.A., SINELNIKOV V.M. Peculiarities of ecologicalization of agriculture of Belarus 266

ТИВАНОВА А.А. Методология исследования размещения производительных сил в регионах Республики Беларусь 269

УШКАЛОВА Є.М. Аспекти майбутньої грошової реформи 272

УНУЧЕК Н.М. Сбытовая политика предприятия и ее совершенствование 274

УСТИМЕНКО А.В., ПОЛТИНКІН В.В., ФЕГЕР А.І. Еволюція і теоретичні засади функціонування світових валютних систем 278

ФЕДОСОВА В.О. Теоретико-методичні засади організації управлінського обліку 280

ЦИМБАЛІСТ А.В. Основні методи мотивації аграрної праці 283

ЧУБЕНКО Т.Є. Актуальні питання оцінки виробничих запасів 286

ШЕВЧУК Е.П., ЮНЦЕВИЧ К.И. Влияние организации инновационной деятельности на экономическую эффективность работы предприятия 289

ШАМАНСЬКА О.І. Особливості формування стратегії інноваційного розвитку підприємств АПК 293

ШЕБАНОВА О.О., ПУГАЧ О.В. Маркетингова стратегія 297

ШЕВЧЕНКО Ю.Ю., УШКАЛОВА Є.М. Ефективність виробництва соняшнику в Україні 300

ЮНАШ В.М. Економічна ефективність сільськогосподарських підприємств при формуванні інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки 304

ЯРОВА В.В., РУДИЧЕНКО А.С. Статистична оцінка ефективності цукробурякового виробництва 307

ЮРЧЕНКО Т.В. Організація аналітичного обліку земельних ресурсів 309

ЯРОВА В.В. Соціальна відповідальність у контексті відтворення трудових ресурсів 312

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

МАТЕРІАЛИ

IX МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ «РИНКОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕСПЕКТИВИ» (ПРИСВЯЧЕНОЇ ПАМ'ЯТІ ПРОФЕСОРА МАЗНЄВА ГРИГОРІЯ ЄВТІЙОВИЧА)

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Відповідальна за випуск ***О.О. Артеменко***

Редактори ***О.О. Краснорупький, В.М. Онегіна***

Підписано до друку 30.03.2018.
Формат 60 × 84 1/16. Папір офсетний.
Гарнітура Garamond. Офсетний друк.
Умовн. друк. арк. – 20,0. Наклад – 300 прим.

Видавництво ТОВ «Смугаста типографія»
61002, м. Харків, вул. Чернишевська, 28 А
Тел.: (057) 754-49-42
e-mail: zebra-zakaz@mail.ru
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
серія ДК № 4863 від 12.03.2015 р.